

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

---

**Економічні науки**

---

**2014, № 4, Том 1**

---

Scientific journal

# **HERALD**

**of Khmelnytskyi National University**

---

**Economic sciences**

---

**2014, Issue 4, Part 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, № 4, Т. 1 (214)

---

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

Включено до наукометричної бази

РИНЦ [http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=37650](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37650)

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

### Ч л е н и р е д к о л е г і ї

#### *Економічні науки*

Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Благун І. С., д. е. н.; Бондаренко М. І., к. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Завгородня Т. П., д. е. н.; Йохна М. А., к. т. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кругляк Б. С., д. е. н.; Кулинич О. І., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Орлов О. О., д. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троціковскі Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семикіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Федотов О. В., д. е. н. (Російська Федерація); Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Чорна Л. О., д. е. н.

*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 29.08.2014

**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](mailto:patent_1@beta.tup.km.ua)  
[vagvestnik@rambler.ru](mailto:vagvestnik@rambler.ru)  
**web:** [http://library.tup.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm)  
<http://visniktup.narod.ru>  
<http://vestnik.ho.com.ua>

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

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

---

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

<b>К. В. МЕЛЬНИКОВА</b> МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ .....	7
<b>М. О. ОВЧИННИКОВА</b> МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ .....	13
<b>Ж. В. ДЕРІЙ, Т. В. ОСТАПЕНКО</b> РОЗВИТОК АГРАРНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ БАЗИС ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОТЕНЦІАЛУ АПК .....	17
<b>О. А. КАРПЮК</b> МЕТОДИКА ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ШІСТЬ СИГМ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	22
<b>Т. І. НОСОВА</b> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	28
<b>І. Г. ФАДЄЄВА</b> НОВІТНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА БУРІННЯ НАФТОВИХ І ГАЗОВИХ СВЕРДЛОВИН .....	35
<b>О. Ю. ШУМЕЙКО, Т. В. СЕМЕНО</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЙ: ОСНОВНІ ФОНДИ, ОСНОВНІ ЗАСОБИ, ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА .....	45
<b>ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ</b>	
<b>В. Д. БЄЛІК</b> ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ .....	49
<b>М. В. КОРИНЬ</b> СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЦЬ .....	53
<b>Д. С. ЧЕПЕЛЕНКО</b> ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ .....	57
<b>О. Л. ЄСЬКОВ, В. А. ЛІТИНСЬКА</b> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	62
<b>ОБЛІК ТА АУДИТ</b>	
<b>Я. С. ВИТВИЦЬКИЙ, І. М. ПЕТРУНЧАК</b> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ У НАФТОВИДОБУВАННІ .....	66

<b>О. С. ПРОКОПИШИН</b> ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ОБЛІКУ В ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЯХ .....	72
---	----

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

<b>Н. І. ІЛЯШ</b> СИСТЕМНІ РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	76
--	----

<b>О. І. БАБЧИНСЬКА, А. Р. ЛЕВЧЕНКО</b> ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	87
---	----

<b>М. В. ДОБРЯНСЬКА</b> СУТНІСТЬ І ВИДИ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ .....	93
---	----

<b>К. В. СІРЕНКО</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .....	100
---	-----

### **ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

<b>О. Ю. АПОСТОЛЮК</b> ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА .....	106
--	-----

<b>С. В. ВОЛОСОВИЧ</b> ІНСТИТУЦІЙНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО СТРАХУВАННЯ .....	110
--	-----

<b>Р. А. КРАМЧЕНКО, Г. В. МИСЬКІВ</b> СПОЖИВЧІ КРЕДИТИ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ .....	114
--	-----

<b>В. В. КРИВОШЕЄВА</b> СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ КРЕДИТНОЇ ПОВЕДІНКИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ .....	119
---	-----

<b>Л. М. МАЛЯРЕЦЬ, В. В. КОЙБІЧУК</b> РОЗРОБЛЕННЯ НЕЧІТКОЇ БАГАТОФАКТОРНОЇ ЛІНІЙНОЇ РЕГРЕСІЙНОЇ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКУ .....	123
--	-----

<b>Н. П. ПОГОРЕЛЕНКО, М. І. ГОЙХМАН</b> ФОРМАЛІЗОВАНІ ПІДХОДИ ДО ОПИСУ НАСЛІДКІВ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ .....	132
--	-----

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ**

<b>Л. П. КОВАЛЬЧУК</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОЦІНКИ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ .....	138
---	-----

<b>С. М. МОКІНА</b> ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ПРИВАБЛИВОГО БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ .....	141
---	-----

<b>В. А. ХАРУК</b> РИНОК НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТУВАННЯ .....	148
<b>І. А. ПЕДЬКО</b> АЛГОРИТМ СИСТЕМИ ЗБОРУ І АНАЛІЗУ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО СТАНУ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА-ВИРОБНИКА БЕТОНУ ТА ВИРОБІВ З БЕТОНУ .....	151
<b>ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ</b>	
<b>Г. О. ЗЕЛІНСЬКА</b> ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ ОСВІТНІЙ ОКРУГ ЯК ІННОВАЦІЯ У ОРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ .....	156
<b>Є. С. ПАЛІЙЧУК</b> ДИНАМІКА ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ .....	160
<b>ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ</b>	
<b>О. М. ТЕЛІЖЕНКО, Ю. А. ОПАНАСЮК</b> ЕКСПРЕС-ОЦІНКА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ ВІД КАТАСТРОФ ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ .....	164
<b>М. В. ВАСИЛЬКІВ</b> ТАКТИЧНІ МЕХАНІЗМИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ .....	171
<b>Ю. Й. ГАРАСИМ</b> ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ АНТИДЕМПІНГОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ .....	176
<b>Т. В. ГУРГУЛА</b> ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ЯК МЕТА ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДЕРЖАВИ .....	180
<b>Л. О. НІКІФОРОВА, В. О. ЧОРНИЙ, Т. К. МЕЩЕРЯКОВА</b> УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РИНКІВ УКРАЇНИ, АЗЕРБАЙДЖАНУ ТА ТУРЕЧЧИНИ В ГАЛУЗІ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ .....	184
<b>ХАЛЕД САЛУТА</b> ПРОБЛЕМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВНЕШНЕТОРГОВИХ СВ'ЯЗЕЙ СІРИЇ В УМОВАХ РЕГІОНАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ .....	190
<b>Г. А. ТІХОСОВА, Т. М. ГОЛОВЕНКО, О. А. СОБОЛЕВ</b> ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НЕТКАНИХ МАТЕРІАЛІВ З ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	196
<b>К. А. ФЛІССАК</b> БЛИЗЬКОСХІДНИЙ ВЕКТОР ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ І ПЕРСПЕКТИВИ .....	199
<b>М. В. ЦАП</b> СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕСУ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ .....	206

<b>М. В. КОРНЄВ</b> ВПЛИВ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РІВЕНЬ ЗАДОВОЛЕННЯ ОКРЕМИХ СУСПІЛЬНИХ ПОТРЕБ .....	211
<b>А. О. ФРИЗОРЕНКО, С. І. БОЖКО</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ НА ОСНОВІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БАЛАНСУ ТА СУПУТНИХ ДАНИХ .....	220
<b>В. В. ДРУЖИНИНА</b> ПОНЯТТЯ «РИНОК ПРАЦІ»: РЕТРОСПЕКТИВА І СУЧАСНІСТЬ .....	227
<b>К. В. СОЛЯНИК</b> МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ .....	232
<b>Л. В. ПАНЧУК</b> ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ .....	237
<b>Н. І. ГАВЛОВСЬКА, Є. М. РУДНІЧЕНКО</b> ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СФЕРИ .....	241
<b>В. П. ПИЛИПЧУК</b> ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ .....	246

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

УДК 338.48:330.131.7

К. В. МЕЛЬНИКОВА

Херсонський державний університет, м. Херсон

### МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

*Стаття присвячена аналізу існуючих методів управління на основі застосування збалансованої системи показників на підприємстві. Метою статті є дослідження існуючих методів управління підприємствами на основі збалансованої системи показників. Авторами визначено основні проблеми, переваги та недоліки кожного з них. На основі проведеного аналізу складено матрицю методів збалансованості залежно від сфери дії принципів збалансованості. Запропоновано розробити такі методи управління підприємствами, які б засновувалися на комбінованих економічних показниках у межах підприємства та за його межами.*

*Ключові слова:* збалансована система показників, методи управління ЗСП, моделі ЗСП.

K. V. MELNIKOVA

Kherson State University

### METHODS OF BUSINESS MANAGEMENT BASED ON BALANCED SCORECARD

*The aim of the paper is to study the existing methods of business management based on the balanced scorecard. This article analyzes the existing management practices through the use of the Balanced Scorecard in the company, the authors identified the main problems, the advantages and disadvantages of each. Based on the analysis made matrix balancing methods, depending on the scope of the principle of balanced. Given all of the above we conclude that none of the existing methods of business management based on balanced scorecard can not fully answer the question of how to manage an enterprise based not only on direct economic performance, and considering and indirect economic performance, reflected not only in within the enterprise, but also outside it. Therefore, we believe it is advisable to develop such methods of management companies that have combined were based on economic indicators within the enterprise and beyond.*

*Keywords:* balanced scorecard, management BSC, BSC model.

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси в сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності, швидкий розвиток сфер економічної діяльності, висока конкуренція, постійні зміни у законодавстві, надзвичайно швидкі темпи науково-технічного прогресу та мінливість середовища значно послаблюють шанси суб'єктів господарювання протистояти різноманітним господарським ризикам. Підприємство в процесі виробничо-господарської діяльності є складною відкритою динамічною системою, якій необхідно співпрацювати з постачальниками, посередниками, споживачами, конкурентами, державними організаціями, фінансово-кредитними установами. Крім того залежати від демографічних, географічних, науково-технічних, екологічних, економічних, політичних, еволюційних чинників та вміти пристосовуватися до постійних змін, що можуть бути як позитивними та допомагати економічному процвітанню, так і негативними. Негативні зміни, окрім дестабілізації виробничо-господарського процесу та завдання шкоди, можуть давати й поштовх до розвитку суб'єкта господарювання.

Ситуація, коли зміни завдають шкоди діяльності підприємства, потребує звернути увагу на формування комплексу заходів, що дають змогу запобігти різного роду ризикам та загрозам, забезпечуючи збалансоване економічне зростання підприємства. В таких умовах керівники підприємств повинні вдосконалювати механізм управління за допомогою новітніх концепцій, що дозволяють забезпечити адекватність реакції системи управління на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.

**Аналіз останніх джерел та публікацій.** Серед існуючих методів управління діяльністю підприємства найбільший інтерес заслуговує система збалансованих показників діяльності підприємства розроблена і пізніше дорацьована Д. Нортон і Р. Капланом. Також існують альтернативні моделі збалансованої системи показників, такі як модель стратегічних карт Л. Мейсея; модель «Піраміда діяльності компанії» К. Мак-Найра, Р. Лінча, К. Кросу; модель EP2M (Effective Progress and Performance Measurement — оцінка ефективності діяльності і росту) К. Адамса і П. Робертса. Питанням застосування сучасними підприємствами концепції збалансованої системи показників затратами присвятили свої праці М.Г. Браун, М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко, Г.І. Хотинська та інші. Разом з тим недостатньо розробленими залишаються питання подальшого вдосконалення для підприємств конкретної галузі, зокрема для туристичних підприємств.

**Формулювання цілі статті.** Метою статті є дослідження існуючих методів управління підприємствами на основі збалансованої системи показників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У країнах англосаксонської групи ще наприкінці 1940-х років виникла ідея використання для потреб управління певної системи показників на зразок панелі

приладів автомобіля або літака. Одним із перших ідейних генераторів у цій сфері був відомий економіст і теоретик менеджменту Джозеф Джуран, який за аналогією із панеллю приладів управління океанським лайнером запропонував створити таку систему показників у бізнесі, яка б забезпечувала керівнику можливість стежити за відхиленнями від визначеного курсу або швидкістю та інтенсивністю розвитку і приймати обґрунтовані управлінські рішення. Навколо ідей Джурана у науковому середовищі розгорнулись жваві дискусії. При цьому думки науковців поділились на два діаметрально протилежні полюси, сформувавши дві концепції системи показників: концепція мінімалізму базувалась на обмеженій кількості оцінювальних показників (прикладом вважалась панель управління автомобілем); концепція максималізму передбачала формування значного переліку оцінювальних показників, визначення пріоритетності їх використання залежно від стадії життєвого циклу організації, обраної стратегії та цільових споживачів (взірцем була панель управління літаком) [6, с.39].

Необхідність використання панелі управління у бізнесі підкреслювалась ідеологом менеджменту Пітером Друкером, який, викладаючи концепцію управління за цілями (Management by Objectives – MBO), писав: «Цільові показники у ключових сферах бізнесу є панеллю приладів, необхідною для «пілота» сучасного ділового підприємства».

Найвідомішою системою показників оцінювання та стратегічного управління діяльністю організації, яка поєднує фінансові та нефінансові індикатори, є Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) Нортон-Каплана. Дослідження здійснювались під керівництвом директора Norlan Norton Institute Девіда Нортон, нині керівника Balanced Scorecard Collaborative, та Роберта Каплана – професора Harvard Business School, наукового консультанта проекту. Дослідження стосувалось вимірювання результатів діяльності 12 великих компаній, що прагнули удосконалити власні системи оцінювання результатів діяльності шляхом включення до них переліку важливих нефінансових показників, оскільки це дозволило б збільшити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень [4, с. 154].

Результати проведених досліджень зумовили концепцію збалансованої системи індикаторів, яка мала вигляд своєрідної панелі управління, заповненої чотирма групами індикаторів: фінансові індикатори, індикатори споживачів, індикатори бізнес-процесів, індикатори кадрового потенціалу. Крім цього BSC розглядається як система стратегічного управління діяльністю підприємства, що дозволяє доводити до нижчих рівнів стратегічні показники вищого рівня управління.

Збалансована система показників характеризується багатьма перевагами: вона містить цільові показники, які охоплюють усі стратегічно важливі сфери діяльності організації (фінанси, ринок, виробництво та інновації); формує причинно-наслідкові зв'язки між усіма групами показників; служить інструментом для реалізації стратегій організації та підвищення інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень; формує індикатори – орієнтири для управління організацією тощо. При цьому якість використання та реалізації цієї системи значною мірою залежить від інформаційного забезпечення розрахунку ключових показників (особливо це стосується нефінансових показників) та систематичного відстеження взаємозв'язків між показниками, пошуку причинно-наслідкових зв'язків у пропозованих чи фактичних змінах.

Слід зазначити, що задовго до появи ЗСП Р. Каплана і Д. Нортон існували управлінські концепції, які за своєю суті схожі зі ЗСП.

По-перше, це запропонована в 1954 році концепція управління по цілях Management by Objectives (MBO) Пітера Друкера, по-друге, розроблена в 1932 році французьким ученим Ж.Л. Мало tableau de bord, а по-третє, система селективних показників Юргена Вебера [2, с. 15], по-четверте, універсальна система показників діяльності Рамперсада Х'юберта [9, с. 26], а також система управління на основі показника EVA, автором якої є Стюарт Штерн. Також до моделей, досить близьким до методології ЗСП можна віднести піраміду діяльності компанії К. Мак-найри, Р. Лінча і К. Крос (1990 р.), модель стратегічних карт Л. Мейселя (1992 р.), систему EP2M К. Робертса і П. Адамса (1993 р.), систему «Результати та детермінанти Фіцджеральда (1991 р.) та ряд інших. Слід також зазначити, що з розвитком стратегічного управління кожна з перерахованих вище концепцій допрацьовувалися і удосконалювалися іншими вченими і фахівцями [6, с. 40].

Так, запропонована Пітером Друкером в 1954 році концепція управління за цілями Management by Objectives (MBO) полягає в тому, що менеджмент як цілісна система управління орієнтується на досягнення всієї сукупності цілей і завдань, що стоять перед організацією. Цілі і завдання менеджменту не тільки доводяться, а й узгоджуються з менеджерами всіх рівнів, які спрямовують свої зусилля, ресурси і енергію на їх досягнення [7, с. 13].

Процес управління за цілями включає чотири основних етапи:

- визначення кола повноважень і обов'язків керівників усіх рівнів;
- розробка і узгодження цілей і завдань управління в рамках встановлених обов'язків;
- складання реальних планів досягнення поставлених цілей;
- контроль, вимірювання й оцінка роботи та отриманих кожним керівником показників і по каналах зворотного зв'язку коригування цілей.

Але у порівнянні із ЗСП концепція управління за цілями включає в себе ряд недоліків – по-перше,



розробка цілей відбувається тільки для керівників структурних підрозділів, і по-друге, не зовсім зрозуміло яким чином здійснювати контроль і оцінювати ступінь досягнення цілей.

Що стосується розробленої в 1932 році французьким ученим Ж.Л. Мало tableau de bord, то з самого початку ця система розглядалася як інструмент управління, в першу чергу, для потреб вищої керівної ланки. Передумовою створення даної системи стало непристосованість французького бухгалтерського обліку для прийняття адекватних управлінських рішень. І хоча ця система була досить популярна у Франції, на початку 1990-х років Ж. Лаверті і Р. Демістрі почали її критикувати, стверджуючи, що «критерії (показники) якості роботи фірми повинні перш за все «гарантувати послідовність дій і їх відповідність стратегічним цілям» [8]. Це зажадало перегляду даної системи і привело до формування сучасної концепції tableau de bord, яку французькі автори Ів Чіапелло і Мішель Лебас визначають як інструмент управління, який використовується для «вибору, документування та інтерпретації» об'єднаних причинно-слідчими зв'язками фінансових та нефінансових показників. Кожен показник відображає стан певної частини бізнесу, якої потрібно управляти: таким чином, у сукупності tableau de bord є загальною моделлю функціонування бізнесу як системи [3, с. 36].

Недоліками концепції є відсутність чіткої структури у tableau de bord. По суті, показники tableau de bord відбивали дві з чотирьох аспектів діяльності фірми: фінансовий аспект і внутрішні бізнес-процеси. Виходить, що в tableau de bord не приділяється увага зовнішнім факторам, що впливає на діяльність підприємства і, відповідно, у звітах tableau de bord не міститься інформація для зовнішніх користувачів.

Природно, що наука не стоїть на місці і як і будь-яка інша концепція, ЗСП має свій розвиток. Так на основі ЗСП Рамперсад К. Х'юберт розробив універсальну систему показників (TPS), яку він визначає як «систематичний процес безперервного, послідовного і регулярного вдосконалення, розвитку і навчання, який спрямований на стійке зростання результатів діяльності співробітників і організації. Удосконалення, розвиток та навчання – три базові складові даної цілісної теорії менеджменту. Вони тісно пов'язані один з одним, між ними повинен підтримуватися баланс».

Система TPS складається з наступних п'яти елементів:

1. Особиста система збалансованих показників (PBSC).
2. Організаційна система збалансованих показників (OBSC).
3. Загальний менеджмент на основі якості (Total Quality Management, TQM).
4. Управління результативністю (Performance Management) і управління компетенціями (Competence Management).
5. Цикл навчання Колба (Kolb's Learning Cycle).

Не важко помітити, що концепція ЗСП використовується в TPS лише, як одна з п'яти елементів. На думку автора концепції TPS в інших подібних управлінських системах приділяється недостатньо уваги важливого початкового етапу формулювання цілей особистості і співвідношення їх з індивідуальним поведінкою і з прийнятими цілями організації, життєво необхідного для досягнення сталого організаційного та стратегічного розвитку. Мета цього підходу, за словами Рамперсада К. Х'юберта, полягає в досягненні максимального рівня відповідальності та відданості працівників, а також у заохоченні індивідуального навчання, групового навчання і розвитку творчих здібностей (креативності). Це означає, що якщо особисті цілі співробітника приймаються до уваги, то він чи вона буде працювати і мислити в відповідно до прийнятих цілями організації. Цей підхід також сприяє формуванню мотивації, творчого мислення, отримання задоволення від роботи і захоплення роботою, зростанням відповідальності, появі натхнення і ентузіазму.

В даній концепції недостатньо приділено уваги фінансовим показникам діяльності фірми та зовнішнім факторам, що впливають на діяльність підприємства.

В науковій літературі можна побачити досить велику кількість публікацій, де порівнюють ЗСП і систему управління на основі EVA, автором якої є Стюарт Штерн. Але ця система фінансового управління, метою якої є спрямування діяльності організації на збільшення вартості компанії. І хоча стратегічною метою розвитку організації може бути збільшення вартості компанії, але це зовсім не обов'язково.

Система управління на основі показника EVA ґрунтується на математичній формулі показника. За допомогою виділення її складових з'являється можливість побудувати дерево цілей компанії та розподілити відповідальність за їх досягнення. Але недостатньо приділено уваги нефінансовим показникам, що опосередковано впливають на діяльність фірми.

Також, не можна забувати про систему ключових показників ефективності (КПЕ), яка являє собою «систему фінансових та нефінансових показників, що впливають на кількісну або якісну зміну результатів по відношенню до стратегічної мети». Розробка КПЕ включає в себе наступні етапи:

- формування стратегії;
- визначення найважливіших факторів успіху;
- визначення ключових показників ефективності.

Структура системи КПЕ залежить від індустріальної специфіки підприємства і від завдань структурного підрозділу. ЗСП включає в себе КПЕ. Отже, КПЕ є лише окремою частиною ЗСП.

Крім ЗСП Р. Каплана і Д. Нортон в літературі можна знайти й інші альтернативні моделі, які призначені для оцінки ефективності діяльності компанії у взаємозв'язку з її загальною стратегією.

В моделі стратегічних карт Л. Мейселя також виділяється чотири ключових аспекти, за якими проводиться оцінка бізнесу компанії. Однак замість аспекту навчання і економічного зростання Мейсель використовує аспект трудових ресурсів. У рамках цього аспекту оцінці підлягають інноваційна діяльність, навчання та підготовка персоналу, вдосконалення продукції, формування базисної компетенції фірми і корпоративної культури. У цілому його модель не дуже відрізняється від моделі Р. Каплана і Д. Нортон.

Основною ідеєю піраміди діяльності компанії К. Мак-найри, Р. Лінча і К. Кроса є орієнтація на споживача, а також виявлення зв'язку між загальною стратегією компанії і фінансовими показниками її діяльності, доповненими ще декількома коефіцієнтами нефінансового характеру. Піраміда діяльності ґрунтується на концепції загального управління якістю і промисловими розробками, а також обліку витрат за видами діяльності в ланцюжку цінностей компанії. Піраміда діяльності включає чотири рівні організаційної структури компанії і характеризує систему двостороннього зв'язку, необхідну для того, щоб поширити ідеї корпоративної місії і стратегії на різних рівнях організаційної ієрархії. Цілі і показники узгоджені зі стратегією компанії і її видами діяльності.

Система EP2M (Effective Progress and Performance Measurement – оцінка ефективності діяльності та зростання) була розроблена в 1993 році Крістофером Адамсом і Пітером Робертсоном [8, с. 68]. Відповідно до цієї моделі, найбільше значення має оцінка ефективності діяльності компанії в чотирьох напрямках:

- у зовнішньому середовищі – обслуговування споживачів і задоволення попиту;
- у внутрішньому середовищі – підвищення ефективності і продуктивності;
- зверху вниз в організаційній ієрархії – розповсюдження та адаптація загальної стратегії компанії на всі нижні рівні організаційної структури, стимулювання змін;
- знизу вгору в організаційній ієрархії – посилення впливу акціонерів і розширення свободи дій працівників.

У відповідності до концепції К. Робертса і П. Адамса система оцінки діяльності компанії повинна бути спрямована не тільки на реалізацію стратегії, а й на вироблення корпоративної культури, що визнає постійний рух вперед звичайним стилем життя.

Незважаючи на значний ажітаж, викликаний збалансованою системою показників у колах науковців та практиків, слід згадати, що ще за часів Радянського Союзу, починаючи з 20-х рр. минулого століття, на виробничих підприємствах радянських республік розроблявся відомий техпромфінплан.

Заслужує на увагу той факт, що перша форма цього плану (01-ТП) містила основні показники діяльності підприємства за групами: показники, що характеризують виробництво, працю, фінанси, капітальне будівництво, матеріально-технічне забезпечення, собівартість, охорону праці, підвищення якості продукції тощо. Кількість цих показників також була обмеженою, при цьому чітко відстежувались взаємозв'язки між ними та здійснювався ретельний планово-фактичний аналіз. Японські науковці визнали діючу в СРСР методику розроблення техпромфінплану однією із найкращих у світі.

Аналіз діяльності великих і середніх компаній показав, що функціонування без поставленого стратегічного менеджменту є досить ризикованим заходом. Дослідження в даному напрямку приводять до появи нових парадигм, концепцій та інструментів (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняльна таблиця альтернативних методів вибору стратегії

№ п/п	Назва	Критерії вибору стратегії	Мета
1.	ЗСП (Balance Score card – BSC)	1 – фінанси 2 – внутрішні бізнес-процеси 3 – маркетинг 4 – навчання й розвиток персоналу	- спрямована на переведення стратегії компанії в комплексний набір монетарних і немонетарних показників для внутрішньофірмових управлінських цілей
2.	Бортове табло (tableau de bord) Автор: Ж.Л. Мало Кінець 30-х років	Відсутня чітка структура, модель призначена для потреб вищої ланки управління. Її роль – допомагати отримувати загальне уявлення о діяльності фірми та стану середовища в якому здійснюється діяльність	- спрямована на оцінку як фінансових так і не фінансових показників всередині підприємства - нерозривність з організаційною структурою підприємства - прив'язка показників операційної ефективності із стратегією
3.	ЗСП-модель Мейселя Автор: Лоренц Мейсел (1992 р.)	1 – фінанси 2 – клієнти 3 – внутрішні бізнес-процеси 4 – людські ресурси	- спрямована на оцінку інновацій, навчання та освіти, розвитку продукції та послуг, компетентності та корпоративної культури
4.	Піраміда ефективності Автори: К. МакНейр, Р. Ланч, К. Кросс (1990 р.)	1 – ринок 2 – фінанси 3 – задоволення клієнтів 4 – інновації і навчання 5 – продуктивність 6 – якість 7 – час постачання 8 – виробничий цикл 9 – втрати	- зв'язок клієнт-орієнтованої корпоративної стратегії з фінансовими показниками; - визначення зовнішньої та внутрішньої ефективності підприємства
5.	Модель EP2M Автори: Крістофер Адамс, Пітер Робертс (1993 р.)	1 – обслуговування клієнтів і ринків 2 – удосконалювання внутрішніх процесів 3 – управління змінами й стратегією 4 – власність і свобода дій	- забезпечення впровадження стратегії компанії; - формування корпоративної культури, в якій постійно відбуваються зміни (модернізації)

№ п/п	Назва	Критерії вибору стратегії	Мета
6.	Система управління на основі показника EVA (Economic Value Added) Автор: Стюарт Штерн (1990 р.) 4М:	1 – вимірювання (Measurement) 2 – система управління (Management system) 3 – мотивація (Motivation) 4 – стиль мислення (Mindset)	- дозволяє моделювати, відслідковувати, проводити й оцінювати прийняті рішення в єдиному ключі: додавання вартості до інвестицій акціонерів; - збільшення вартості компанії
7.	Метод управління й мотивації персоналу «Management by Objectives» Автор: Пітер Друкер (1954 р.)	SMART: 1 – S-специфічні для організації/підрозділу/співробітника 2 – M-вимірні (підрозділ продуктивності) 3 – A-досяжні, реалістичні 4 –R-орієнтовані на результат, не на зусилля 5 –T-певні в часі	- встановлення на початку періоду (місяць, квартал) для організації, підрозділів, відділів та працівників чітких задач, від яких буде залежати преміювальна частина заробітної плати співробітників
8.	Метод Six Sigma - шість сигм Автор: Білл Сміт, інженер компанії «Motorola», доктор Мікель Харрі, засновник дослідницького інституту (1983 р.)	6 сигм (6 рівнів якості без дефектності продукції): - допускає 3,4 дефекту на мільйон можливих виробів - якість 6 сигм становить – 99,9997% - якість 1-ї сигми відповідає випуску продукції без дефектів тільки в 30,854%	- збільшення досягнень незалежно від конкретного типу обслуговування, товару, ринкового сектору; - зміна культури бізнесу й створення інфраструктури, необхідної для одержання й підтримки більш високої продуктивності, рентабельності й ступеня задоволення споживачів
9.	Метод S5 Автор: Каору Ісікава (1960 р.)	S5: 1 – сортування – відділення 2 – раціональне розташування 3 – прибирання 4 – S-стандартизація 5 – S-удосконалення	- акцентує більше уваги на рядових працівниках і зміні їх відношення до своєї діяльності
10.	Lean manufacturing (lean production) – Ощадливе виробництво (розроблений на Toyota)	1 – командна робота 2 – інтенсивний відкритий обмін інформацією 3 – ефективне використання ресурсів та виключення втрат 4 – безперервне вдосконалення	- збільшити продуктивність і темпи випуску продукції, у два рази скоротити виробничі площі, у два рази зменшити запаси - практично без фінансових витрат
11.	Метод систем менеджменту якості (СМЯ) – TQM (Total Quality Management) Автор: Едвард Демінг	1 – орієнтація на споживача 2 – лідерство керівника 3 – залучення працівників 4 – процесний підхід 5 – системний підхід до менеджменту 6 – взамовигідні відносини з постачальниками 7 – прийняття рішень, які ґрунтуються на фактах 8 – постійне покращення	- концепція розвитку для японських корпорацій; - відновлення всіх галузей економіки Японії після Другої світової війни; - задоволення очікувань споживачів; - підвищення якості продукції
12.	TPS (Total Performance Scorecard) – універсальна система показників	1 – збалансована система показників 2 – тотальна якість 3 – управління результативністю 4 – управління компетенціями	- спрямування на максимальний розвиток особистості всіх співробітників компанії й оптимальне використання їх можливостей для досягнення найвищих показників
13.	Техпромфінплан 20-і роки ХХ ст.	1 – виробництво 2 – праця 3 – фінанси 4 – капітальне будівництво 5 – матеріально-технічне забезпечення 6 – собівартість 7 – охорона праці 8 – підвищення якості продукції	• дозволяє моделювати, відслідковувати, проводити й оцінювати прийняті рішення на основі ретельного планово-фактичного аналізу

Разом з тим питання управління збалансованою системою показників потребують постійного наукового моніторингу, оскільки з розвитком економічних відносин проблеми та ризики підприємницької діяльності набувають нових ознак. Методів управління стає дуже багато, що ускладнює їх практичне застосування.

Саме тому необхідно структурувати методи управління збалансованою системою показників для надання подальших практичних рекомендацій для певної ситуації, галузі, сфери бізнесу.

Таблиця 2

**Матриця методів збалансованості в залежності від сфери дії принципів збалансованості**

Показники	Прямі економічні	Опосередковані економічні	Комбіновані
Сфера дії принципу збалансованості			
У межах підприємства	EP2M, EVA, MBO, 6 сигм	Метод S5	Бортове табло Техпромфінплан, Ощадливе виробництво, Менеджмент якості TQM, ЗСП Мейсела, BSC, TPS
У межах підприємства та за його межами	Піраміда ефективності	-	ВЛАСНА РОЗРОБКА

Дана матриця дозволила виявити подальший напрямок удосконалення методів управління збалансованою системою показників.

**Висновки.** Отже, враховуючи все вищезазначене можна зробити висновки, що не один з існуючих методів управління підприємствами на основі збалансованої системи показників не може в повній мірі відповісти на питання як управляти підприємством спираючись не тільки на прямі економічні показники, а враховуючи й опосередковані економічні показники, що відбиваються не тільки у межах підприємства, а й за його межами. Тому вважаємо доцільно розробити такі методи управління підприємствами, які б ґрунтувались на комбінованих економічних показниках у межах підприємства та за його межами.

### Література

1. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / [Ольве, Нильс-Горан, Рой, Жан, Веттер, Магнус] ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с. : ил.
2. Юрген Вебер, УТЦ Шеффер. На шляху до активного управління за допомогою показників / Юрген Вебер, УТЦ Шеффер // Проблеми теорії та практики управління. – 200. – № 5. – С. 14–25.
3. Редченко К. Сбалансированное неравенство: интересы потребителей и Balanced Scorecard / К. Редченко // Менеджмент сегодня. – 2003. – № 4. – С. 35–38.
4. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. ; [пер. с англ.]. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
5. Леднёв Е.Е. BSC и EVA® – конкуренты или союзники? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc\\_eva.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_eva.shtml) .
6. Івлєв В. Balanced Scorecard – Альтернативні моделі / В. Івлєв, Т. Попов // Банки та технології. – 2002. – № 4. – С. 39–42.
7. Данілін О. Принципи розробки ключових показників ефективності (КПЕ) для промислових підприємств та практика їх застосування / О. Данілін // Управління компанією. – 2003. – № 2 (21). – С. 12–14.
8. Федосєєв А. Відкриваючи нові горизонти управління / А. Федосєєв // Управління компанією. – 2003. – № 9 (28). – С. 65–72.
9. Рамперсад К. Х'юберт Універсальна система показників діяльності: Як досягти результатів, зберігаючи цілісність / Х'юберт К. Рамперсад ; [пер. з англ.]. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2004. – С. 26.
10. Данілін О. Принципи розробки ключових показників ефективності (КПЕ) для промислових підприємств та практика їх застосування / О. Данілін // Управління компанією. – 2003. – № 2 (21). – С. 74–83.

### References

1. Otsenka efektyvnosti deiatelnosti kompanyy. Prakticheskoe rukovodstvo po yspolzovaniyu sbalansirovannoi systemy pokazatelei / [Olve, Nyls-Horan, Roi, Zhan, Vetter, Mahnus] ; per. s anhl. – M.: Yzdatelskyi dom «Vyliams», 2003. – 304 s. : yl.
2. Yurhen Veber, UTTs Sheffer. Na shliakhu do aktyvnoho upravlinnia za dopomohoiu pokaznykiv./ Yurhen Veber, UTTs Sheffer // Problemy teorii ta praktyky upravlinnia. – 200. - 5. – S. 14-25.
3. Redchenko K. Sbalansirovannoe neravenstvo: ynteresy potrebytelei y Balanced Scorecard/ Redchenko K.// Menedzhment sehodnia. - 2003. - 4. – S.35-38.
4. Kaplan Robert S. Sbalansirovannaia sistema pokazatelei. Ot stratelyy k deistviyu. – 2-e yzd., yspr. y dop. / Per. s anhl./ Kaplan Robert S., Norton Deivyd P – M.: ZAO «Olymp-Byznes», 2004. – 320 s.
5. Lednev E.E. BSC y EVA® - konkurenty yly soiuznyky?// [http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc\\_eva.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_eva.shtml) .
6. Ivliev V., Popov T. Balanced Scorecard - Alternatyvni modeli./ Ivliev V., Popov T. // Banky ta tekhnolohii. - 2002. - 4. – S. 39-42.
7. Danilin O. Pryntsyppu rozrobky kliuchovykh pokaznykiv efektyvnosti (KPE) dlia promyslovykh pidpriemstv ta praktyka yikh zastosuvannia./ Danilin O. // Upravlinnia kompaniiei. – 2003. 2 (21). – S. 12-14.
8. Fedosieiev A. «Vidkryvaiuchy novi horyzonty upravlinnia»/ Fedosieiev A.// Upravlinnia kompaniiei. – 2003. - 9 (28). – S. 65-72.
9. Rampersad K. Khiubert Universalna sistema pokaznykiv diialnosti: Yak dosiahaty rezultativ, zberihaiuchy tsilisnist/Khiubert K. Rampersad; Per. z anhl. - M.: Alpina Biznes Buks. - 2004. - S. 26.
10. Danilin O. Pryntsyppu rozrobky kliuchovykh pokaznykiv efektyvnosti (KPE) dlia promyslovykh pidpriemstv ta praktyka yikh zastosuvannia. Upravlinnia kompaniiei. 2003. Vol. 2 (21). S. 74–83.

Надійшла 01.08.2014; рецензент: д. е. н. Мохненко А. С.

**МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ  
ГОСПОДАРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ**

*Обґрунтовано методичний інструментарій формування збалансованої господарської політики. Доведено, що вибір оптимальних рішень під час вивчення реальних економічних процесів має ґрунтуватися на реальних операційних дослідженнях, а також побудові й розрахунку математичних моделей. Розроблено блок-схему, яка реалізує процедуру завершення модельного часу.*

*Ключові слова: збалансована господарська політика, моделювання, модельний час.*

М. О. OVCHINNIKOVA  
Kherson National Technical University**METHODICAL TOOLS OF FORMATION OF THE BALANCED ECONOMIC POLICY**

*Article purpose is to prove methodical tools of formation of the balanced economic policy. The methodical tools of formation of the balanced economic policy are reasonable. It is proved that the choice of optimum decisions when studying real economic processes has to be based on real operational researches, and also construction and calculation of mathematical models. The flowchart which realizes procedure of end of model time is developed. Use of the offered technique gives the chance to define degree of comparative efficiency of functioning of the enterprise and as a whole and for each interested party in particular. Work of model is connected with consecutive emergence of events therefore it is quite natural to use the concept "timer of model time" as one of elements of model of system. For this purpose enter a special variable and use it for fixing of the current operating time of model. The sequence of steps is presented on the flowchart which realizes procedure of end of model time. Application of reasonable methodical approach is a basis of folding of a rating of efficiency of the enterprises of light industry and development of the reasoned administrative decisions.*

*Keywords: the economic policy, modelling, model time is balanced.*

**Вступ**

Формування збалансованої господарської політики може здійснюватися на основі різних методичних підходів, кожен з яких в певній мірі ґрунтується суб'єктивно значущих критеріях і показниках. Визначена проблематика обумовлює потребу в гнучкому методичному підході, що комплексно враховує узгодженість із різними рівнями господарської системи та забезпечує керівництво підприємства як користувача необхідним об'єктивним методичним інструментарієм.

Питання методичного забезпечення формування господарської політики підприємстві легкої промисловості майже не були предметом наукових досліджень українських вчених, хоча окремі розробки провідних фахівців з економіки та менеджменту є підґрунтям для розробки та обґрунтування необхідного методичного інструментарію: Браверманн А., Саулін А., Васильченко В., Герасимчук В., Євдокимов Ф., Михайленко О., Савіна Г., Федулова Л., Цьохла С. та інші [1–8].

**Мета статті.** Обґрунтувати методичний інструментарій формування збалансованої господарської політики.

**Експериментальна частина**

Вибір оптимальних рішень при вивченні реальних економічних процесів має ґрунтуватися на реальних операційних дослідженнях, а також побудові й розрахунку математичних моделей. Особливо це важливо, якщо досліджувана проблема досить складна та залежить від великої кількості чинників, що по різному впливають на її рішення. У цьому випадку використання математичних моделей дозволяє здійснити попередній вибір оптимальних або близьких до них варіантів рішень за визначеними критеріями.

Для визначення найбільш доцільного методичного інструментарію розглянемо найбільш поширені методичні підходи до вирішення управлінських проблем.

Так, до лінійного програмування, пов'язаного із лінійним перетворенням змінних в системах лінійних рівнянь, відносять симплекс-метод, розподільчий метод, метод дозволяючих множників, статистичний матричний метод рішення матеріальних балансів. Лінійне програмування – це найбільш простий і найкраще вивчений метод. Оптимальний план – це план, при якому цільова функція приймає своє максимальне (мінімальне) значення.

До методів нелінійного програмування, як правило, відносять вирішення завдань квадратичного програмування на базі симплекс-методу.

Теорія графів – це математичний напрямок, при якому на базі визначеної символіки виконується формальний (схематичний) опис взаємозв'язку та обумовленості робіт, ресурсів, витрат.

Точність прогнозів залежить від надійності й повноти інформації про економічні процеси та чинники, які визначають їх рівень та розвиток; від адекватності прогнозової моделі, а також від технічних і програмних засобів виконання розрахунків.

Моделювання – це метод дослідження складних систем, заснований на тому, що розглянута система замінюється на модель і проводиться дослідження моделі з метою одержання інформації про досліджувану систему.

Під системою  $S$  розуміється виділене відповідно до деякого правила об'єднання елементів будь-якого роду, що утворюють зв'язане ціле. Система не ізольована від навколишнього світу.

Сукупність конкретних значень всіх змінних атрибутів елементів і системи в цілому в деякий момент часу існування системи визначає стан системи  $z(t)$ . Системи відповідно до різних ознак можуть бути класифіковані в такий спосіб:

- динамічні – статичні;
- дискретні – безперервні – комбіновані;
- стохастичні (імовірнісні) – детерміновані.

Система є динамічною, якщо її стан міняється зі зміною часу, в іншому випадку система є статичною. Якщо стан системи, тобто значення її атрибутів, змінюється безупинно, то вона називається безперервною системою, а якщо значення змінюються в дискретні моменти часу, то система називається дискретною. Існують такі системи, у яких частина атрибутів, що описують стан системи, міняється безупинно, а частина дискретно. Ці системи називаються безперервно-дискретними або комбінованими.

Система називається стохастичною, якщо при тих самих початкових умовах результати функціонування системи будуть розрізнятися, інакше система називається детермінованою.

Функціонування динамічної дискретної системи в період часу  $[t_0, T]$  полягає в послідовній зміні станів системи  $z(t_1) \rightarrow z(t_2) \rightarrow \dots \rightarrow z(t_n)$ , де  $0 \leq t_1 \leq t_2 \leq \dots \leq t_n \leq T$ .

Функціонування системи може розглядатися й описуватися як взаємодія подій, дій або процесів, що відбуваються в системі.

Під подією розуміється будь яка зміна стану системи під впливом зовнішнього середовища та сформованих у системі умов. Подія розглядається як миттєва зміна стану системи.

Під дією розуміється перебування елемента системи в деякому стані.

Перехід елемента в даний стан (початок дії) і вихід із цього стану (закінчення дії) визначається умовами, що зложилися в системі.

Упорядкована в часі логічно взаємозалежна послідовність подій, виділена відповідно до деякої ознаки, називається процесом. Таким чином, процес – це більше агрегативне поняття, чим подія чи дія.

Існує безліч систем, процеси функціонування в які можуть бути представлені моделями інформаційних потоків, що одержали назва систем масового обслуговування (СМО). Це насамперед процеси в технічних системах – телефонні мережі, радіозв'язок і телекомунікації, обчислювальні машини, системи й обчислювальні мережі.

Система масового обслуговування – це система, що складається з обслуговуючого приладу, заявки, що перебуває на обслуговуванні, і обслуговування, що очікує заявок.

Для подальшого розгляду системи введемо наступні визначення:

Черга – це група заявок, що очікують обслуговування.

Моделний час – це проміжок часу між початком моделювання і його завершенням.

Проста система масового обслуговування характеризується двома незалежними випадковими змінними:

Інтервал прибуття заявок – це інтервал часу між послідовними моментами прибуття заявок у систему.

Час обслуговування – це час, необхідний приладу для виконання обслуговування.

Величини, що характеризують роботу даної системи обслуговування й залежні від двох перерахованих вище незалежних випадкових змінних, можуть стати предметом дослідження. Нижче перераховані деякі із цих випадкових величин:

- число заявок, що прибули на обслуговування за заданий проміжок часу;
- число заявок, які потрапили на обслуговування відразу ж після прибуття (минаючи чергу);
- середній час перебування заявок у черзі;
- середня довжина черги;
- максимальна довжина черги.

Навантаження приладу є функцією часу, який витрачено приладом на обслуговування протягом заданого проміжку часу.

При моделюванні систем масового обслуговування відбуваються деякі події. Всі події в системі повинні бути яким-небудь чином зафіксовані й повинен бути врахований їхній вплив на поточний стан системи. Крім того, необхідно визначити, як потрібно коректувати стан системи у зв'язку із впливом на неї цих подій. Події розділяються на дві категорії:

Основна подія – це така подія, час виникнення якої можна запланувати заздалегідь.

Допоміжна подія – це подія, час виникнення якого неможливо запланувати заздалегідь.

Робота моделі пов'язана з послідовним виникненням подій, тому цілком природно використати поняття «таймер модельного часу» у якості одного з елементів моделі системи. Для цього вводять спеціальну змінну й використовують її для фіксації поточного часу роботи моделі.

Опишемо тепер деякі специфічні властивості таймера модельного часу.

Коли починається моделювання таймер модельного часу звичайно встановлюють на нульове значення. Розроблювач сам вирішує питання про те, яке значення реального часу прийняти за крапку відліку. Наприклад, початку відліку може відповідати 8 годині ранку першого дня, що моделюється. Розроблювач також повинен вирішити питання про вибір величини одиниці часу. Одиницею часу може бути 1 с, 5 с, 1 хв, 20 хв або 1 година. Коли одиниця часу обрана, всі значення часу, одержувані при моделюванні або вхідні в модель повинні бути виражені через цю одиницю.

При концепції фіксованого збільшення значень таймера збільшують значення таймера рівно на одну одиницю часу. Потім перевіряють стан системи й визначають ті з запланованих подій, які повинні відбутися при новому значенні таймера. Якщо такі є, то необхідно виконати операції, що реалізують відповідні події, знову змінити значення таймера на одну одиницю часу й т.д. Якщо перевірка покаже, що для нового значення таймера не заплановано жодного події, то відбудеться пересування таймера безпосередньо до наступного значення.

Концепція змінного збільшення значень таймера. У цьому випадку умовою, що викликає збільшення таймера, є настання часу «близької події». Близька подія – це та подія, виникнення якого заплановано на момент часу, рівний наступному найближчому значенню таймера модельного часу. Коливання збільшення таймера час від часу пояснюють вираження «змінне збільшення часу».

Варто зазначити, що вигідніше використати концепцію змінного збільшення значень таймера, тому що при ньому можна уникнути обробки в проміжні моменти часу, коли не планується виконання ніяких подій.

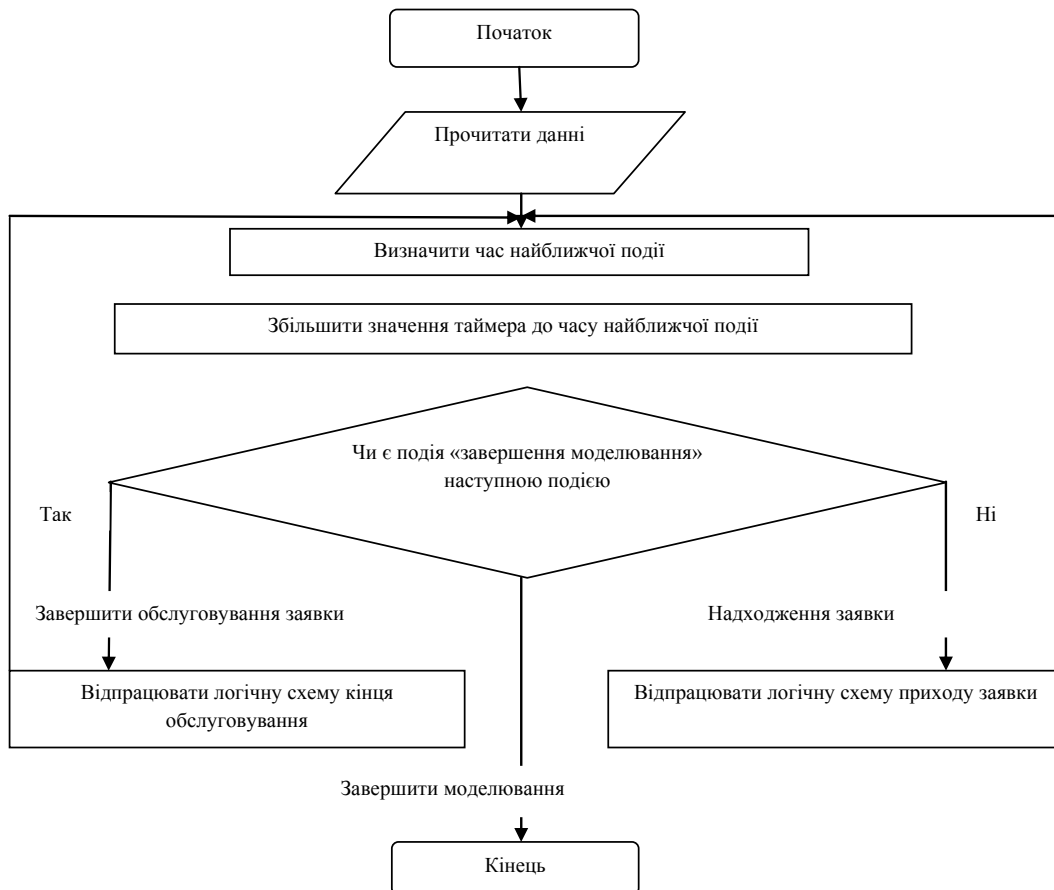


Рис. 1. Блок-схема, яка реалізує процедуру завершення модельного часу

Звичайно після певного моменту часу настає необхідність припинити моделювання. Наприклад, потрібно запобігти приходу нових заявок у систему, але обслуговування треба продовжувати до звільнення системи. Одним зі способів є введення в модель основної псевдоподії, що називається «завершенням моделювання». Тоді однією з функцій моделі буде планування цієї події. Таким чином, у процесі моделювання потрібно перевіряти, чи є подія «завершення моделювання» наступною подією. Якщо «так», то в таймері встановлюється значення часу кінця моделювання, а керування передається процедурі, що відпрацьовує завершення моделювання. На рис. 1 представлена блок-схема, яка реалізує процедуру завершення модельного часу.

### Висновки

Використання запропонованої методики дає змогу визначити ступінь порівняльної ефективності функціонування підприємства і в цілому та для кожної зацікавленої сторони зокрема. Робота моделі пов'язана з послідовним виникненням подій, тому цілком природно використати поняття «таймер модельного часу» у якості одного з елементів моделі системи. Для цього вводять спеціальну змінну й використовують її для фіксації поточного часу роботи моделі. Послідовність кроків представлено на блок-схемі, яка реалізує процедуру завершення модельного часу. Застосування обґрунтованого методичного підходу є основою складання рейтингу ефективності підприємств легкої промисловості та розробки аргументованих управлінських рішень.

### Література

1. Браверманн А. Интегральная оценка результатов работы предприятий / А. Браверманн, А. Саулин // *Вопр. економіки*. – 1998. – № 9. – С. 108–121.
2. Васильченко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : [монография] / Васильченко В.А. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 83 с.
3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : [навч. посіб.] / Герасимчук В.Г. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
4. Евдокимов Ф.И. Экономическая безопасность – необходимое звено в планировании развития предприятия / Ф.И. Евдокимов // *Экономика и право*. – 2002. – № 1. – С.100–106.
5. Михайленко О.Ф. Оптимизация взаимосвязи экономического роста, занятости и человеческого развития / О.Ф. Михайленко // *Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право*. – Донецьк : ДонНУ. – 2011. – № 1. – С. 59–65.
6. Савина Г.Г. Поход к моделированию процессов адаптивного функционирования производственных систем в контексте их экономической политики / Г.Г. Савина // *Економіст*. – 2003. – № 8. – С. 38–40.
7. Федуллова Л. Технологічна структура економіки України / Л. Федуллова // *Економіст*. – 2005. – № 5, травень. – С. 28–33.
8. Цёхла С.Ю. Институциональные подходы к изучению проблем сбалансированности финансовых ресурсов государства / С.Ю. Цёхла, С.Ю. Колодий // *Журнал экономической теории*. – 2011. – № 2. – С. 35–40.

### References

1. Bravermann A., Saulin And. Integrated assessment of results of work of the enterprises//*Voпр. economy*. - 1998 . - No. 9. - Page 108-121.
2. Vasilchenko V.A. Management of a sustainable development of the enterprises: Monogame fiya. - Kiev: Center of educational literature, 2005. page 83
3. Gerasimchuk V. G. Strategic business management. Graphic modeling: Навч.посіб. - To. : KNEU, 2000. - 360 pages.
4. Evdokimov F.I. Economic security - a necessary link in planning of development of the enterprise//*Economy and the right*. - 2002 . - No. 1. - Page 100-106.
5. Mikhaylenko O. F. Optimization of interrelation of economic growth, employment and human development / Messenger of Donetsk university: Series B: Economy and right. - Donetsk: To Donn. - 2011 . - No. 1. Page 59-65
6. Savin G.G. Pokhod to modeling of processes of adaptive functioning of production systems in a context of their economic policy//*the Economist*. - 2003 . - No. 8. - Page 38-40.
7. Fedulova L. Tekhnologicheskaya structure of economy of Ukraine. - *Economist magazine*, No. 5, May

Надійшла 15.08.2014; рецензент: д. е. н. Савіна Г. Г.



**РОЗВИТОК АГРАРНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ  
БАЗИС ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОТЕНЦІАЛУ АПК**

*У статті обґрунтована важливість активізації й підтримки кластерних ініціатив як організаційно-економічного базису нарощування й ефективної реалізації сукупного потенціалу агропромислового комплексу України. Визначені концептуальні засади, які є важливими для розвитку агропромислових кластерних утворень в сучасних умовах. На основі аналізу чинників, що детермінують низький рівень кластеризації вітчизняного АПК, виділені основні задачі у сфері розвитку аграрних кластерів в Україні.*

*Ключові слова: агропромисловий комплекс (АПК), підприємство, потенціал, інтенсивне економічне зростання, кластерний підхід.*

Z. V. DERII, T. V. OSTAPENKO  
Chernihiv Nationality Technological University**DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CLUSTERS AS ORGANIZATIONAL  
AND ECONOMIC BASIS OF INCREASE IN THE CAPACITY OF AIC**

*The article considered the importance of enhancing and supporting cluster initiatives as organizational and economic basis of capacity and effective implementation of the combined potential of agro-industrial complex of Ukraine. The conceptual theses of the development of agricultural clusters in modern conditions are determined. Based on analysis of the factors determining the low level of clustering of domestic agriculture, the main problem in the development of agricultural clusters in Ukraine are identified.*

*Keywords: agro-industrial complex (AIC), enterprise, productive potential, intensive economic growth, cluster approach.*

**Постановка проблеми.** Виняткове значення й незамінність агропромислової продукції для забезпечення базових потреб людини зумовлює першочергове значення розвитку і зміцнення АПК в економіці України. За умови ефективного функціонування агропромисловий комплекс країни не тільки є суттєвим джерелом бюджетонаповнення, а й створює резерви для розширення зовнішньоекономічного потенціалу, розвитку суміжних та інших галузей, розбудови сектора малого й середнього бізнесу шляхом реалізації підприємницьких ініціатив селян. Однак, здійснення якісного прориву у розвитку вітчизняного АПК з урахуванням наявних конкурентних переваг гальмується внаслідок поширення переважно екстенсивного підходу до реалізації виробничого потенціалу в даній сфері. Важлива роль в переведенні агропідприємств на інтенсивні засади економічного зростання належить аграрним кластерам, котрі сприятимуть підвищенню сукупного потенціалу АПК за рахунок формування й розвитку високотехнологічного, інноваційного виробництва, результатом якого буде не лише виготовлення конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю, а й створення наукоємних робочих місць, будівництво сучасних інфраструктурних об'єктів виробничого й соціального призначення на сільських територіях [9, с.3–30].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, що стосуються різноманітних, актуальних вимогам часу та особливостям об'єкта дослідження аспектів розвитку аграрного сектора та створення кластерних об'єднань у сфері агропромислового виробництва, підіймаються в працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як В.В. Бакум [1], О.М. Вишневської [2], І.Ю. Гришова [3], Е.В. Дорджієва [4], Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.М. Скупий, М.Ф. Кропивко [6], В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко [7], В.Г. Ткаченко, В.І. Богачов [10], Є. Галвес-Ногалез [12], Х. Іршад [14], А. Луйен, В. Хейман [15], А. Обадік, Н. Курнога Зівадіновік [16] та ін. Практичні аспекти використання інструментів кластеризації регіонів та формування кластерів як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємств вивчають М.М. Заверач [5], Н.М.Чуприна [11].

Не дивлячись на суттєвий теоретико-методологічний доробок, на сьогоднішній день у вітчизняному агропромисловому секторі не досягнуто помітних позитивних тенденцій у розвитку кластерних утворень. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження, пов'язані з обґрунтуванням доцільності та визначенням передумов активізації кластерних ініціатив як базису підвищення рівня сукупного потенціалу АПК.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є визначення концептуальних засад розвитку кластерних утворень як організаційно-економічного базису нарощування та ефективної реалізації сукупного потенціалу агропромислового комплексу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішний багаторічний досвід країн світу підтверджує життєздатність та практичну цінність кластерної теорії М. Портера, згідно з якою групи компаній супутніх галузей та інститутів, котрі співробітничують і взаємодоповнюють одне одного здатні суттєво посилити

національну й регіональну конкурентоспроможність на світовому ринку [8]. Численні емпіричні дослідження показали, що середній рівень заробітної плати та рівень зайнятості в кластеризованих регіонах помітно перевищують аналогічні показники територій, де такі утворення відсутні. В результаті кластеризація економіки перетворилась на глобальну тенденцію, що охопила як розвинені країни (США, Канада, країни ЄС), нові індустріальні країни (Китай, Індія, Мексика, Індонезія), так і країни з перехідним типом економіки (Угорщина, Словенія, Росія, Казахстан та ін.).

В якості конкретних прикладів успішного застосування кластерного підходу для нарощування й підвищення рівня реалізації потенціалу АПК можна навести діяльність кластерних об'єднань в Канаді. Останнім трендом у цій країні є активне утворення кластерів, котрі поєднують традиційні для агропромислового комплексу структури з підприємствами, котрі спеціалізуються на туризмі, інформаційно-комунікаційних технологіях, виробництві відновлювальних джерел енергії, нанотехнологіях тощо. Наразі діє одинадцять подібних локацій, в тому числі: біофармацевтичний кластер у Монреалі; сільськогосподарський біотехнологічний кластер в Саскатуні; агротуристичний кластер Альберти; кластер природних технологій оздоровлення в Онтаріо та ін. На державному рівні підтримка таких ініціатив передбачає: створення спеціалізованої дослідницької інфраструктури, забезпечення висококваліфікованими кадрами, організаційна підтримка створення нових фірм та їх розширення, сприяння розвитку зовнішніх зв'язків, часткове ресурсне забезпечення [17, с. 9–12].

Всесвітньовідомими є також кластерні утворення агропромислового спрямування у Польщі (плодоовочеві та агротуристичні), сироробні кластери Еквадору, Перу та Мексики, горіховий кластер у Бразилії, виноробний кластер у Південному Вашингтоні, кластер з виробництва різноманітних продуктів харчування у Південно-східному Огайо, сироробний кластер у Вермонті, птахівничий біотехнологічний кластер (США), квітникарський кластер у Голландії, олійно-насінневий кластер Аргентини та ін.

В науковій літературі можна зустріти різноманітні підходи до визначення терміну “кластер”, котрі як базуються на концепції Портера, так і розвивають, або критикують покладені в її основу теоретичні положення. На наш погляд, досить повне трактування даного поняття сформульовано ЮНІДО (Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку): “Кластери – це об'єднання підприємств за галузевою й географічною ознаками, котрі виробляють та реалізують широкий спектр взаємопов'язаних та (або) комплементарних продуктів, набуваючи при цьому як нових можливостей для розвитку, так і нових ризиків [17, с. 9]. Дане визначення підкреслює дві сутнісні ознаки кластерних утворень: 1) кластери формуються з критичної маси підприємств, розташованих в географічній близькості одне від одного; 2) підприємства кластера відрізняються рядом характеристик (наявність спільних потреб та інтересів, взаємозалежність та взаємодоповнення, креативний підхід, інноваційність, орієнтація на певний сегмент споживачів, використання єдиної інфраструктури тощо).

В сучасних економічних умовах розвиток кластерних утворень в агропромисловому комплексі повинен відбуватись з урахуванням загальноновизнаних та успішно апробованих в світовій практиці концептуальних засад (рис. 1).

Для успішного розвитку кластерів необхідна наявність належного ресурсного забезпечення (природних, трудових, капітальних та інших ресурсів), високий рівень розвитку підтримуючих галузей (венчурних фондів, компаній, що проводять маркетингові дослідження, науково-дослідних організацій тощо); платоспроможного попиту (в тому числі сегментів споживачів, котрі потребують різноякісних товарів, диференційованих брендів та висувають високі вимоги до стандартів якості); а також конкуренції та бажання конструктивної співпраці (ефективні кластери базуються на помірному конкурентному тиску й взаємопідтримці ділових партнерів).

Хоча рушійною силою утворення кластерів виступають господарські осередки підприємницького сектора, котрі, як правило, володіють суттєвими ресурсами й можливостями, важлива роль у створенні “організаційного ядра” кластера покладається на державні інституції, котрі повинні сприяти розвитку аграрних кластерів за наступними напрямками.

1. Наукова обґрунтованість й технологічна доступність з орієнтацією на перспективу. Формування аграрних кластерів повинно відбуватись на основі науково обґрунтованих й технологічно доступних рішень, котрі в комплексі з комерційними механізмами здатні забезпечити спрямування інвестиційних потоків в технічне оновлення галузі з перспективою переведення її на більш високий технологічний рівень.

2. Створення потужної інноваційної платформи. Стабільне зростання й інтенсивний розвиток підприємств агрокластера можуть бути забезпечені тільки на основі створення потужної інноваційної платформи, яка чинить вплив на цільові орієнтири діяльності подібних утворень.

3. Розвиток й оптимізація інституційного забезпечення діяльності кластерів. Для успішного функціонування аграрних кластерів важливо створити належне інституційне середовище, формальні складові якого повинні відповідати принципам прозорості, максимального сприяння та мінімально необхідного втручання в підприємницьку діяльність господарюючих суб'єктів у складі кластерного утворення.

4. Орієнтація на досягнення загальнонаціональних та регіональних пріоритетів на засадах державно-приватного партнерства. Довгостроковий розвиток агропромислових кластерів повинен відбуватись з

урахуванням загальнонаціональних та регіональних пріоритетів, однак його спрямування у визначене стратегічне русло повинно відбуватись не директивними методами, а за рахунок надання всебічної підтримки органами державної й місцевої влади, яка дозволяє органічно поєднати інтереси бізнесу й держави.



Рис. 1. Концептуальні засади розвитку аграрних кластерів в сучасних умовах

В разі успішного впровадження кластерної моделі розвитку АПК можна розраховувати на досягнення важливих з точки зору позитивних структурних трансформацій, соціально-економічного зростання та стабільного розвитку економіки регіону переваг (охоплення максимальної кількості суб'єктів господарювання та залучення їх до активної співпраці, досягнення суттєвої економії витрат, стимулювання інновацій тощо).

На сьогоднішній день в Україні існує нагальна необхідність створення агропромислових формувань кластерного типу, котрі створюють переваги для всіх ланок АПК, включаючи первинних сільгоспвиробників, переробних, торговельних, сервісних підприємств та ін. Однак, в межах вітчизняної економіки ініціаторами створення кластерів виступають здебільшого дрібні товаровиробники, котрі не мають достатніх можливостей для розвитку процесів кластеризації на перелічених вище засадах. Хоча в окремих областях України (Донецькій, Чернігівській, Херсонській, Волинській, Закарпатській, Запорізькій) в рамках стратегій регіонального розвитку передбачено завдання з формування й підтримки агропромислових кластерів, фактичний рівень їх розвитку залишається вкрай низьким.

Вітчизняні аналітики пояснюють це впливом наступних чинників:

- недосконалість законодавчої бази функціонування кластерів і, як наслідок, відсутність підтримки кластерних ініціатив аграрних підприємств з боку держави;
- брак довіри між органами державної влади і бізнесом, а також між окремими компаніями, небажання компаній ділитися внутрішньою інформацією через можливість зловживань та виникнення залежності від потужніших партнерів;
- слабкість діючих аграрних кластерів через низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку, відсутність “агресивних” постачальників та вимогливих споживачів;
- ризик втратити право на одержання аграрним підприємством пільг та дотацій при будь-яких організаційних чи виробничих змінах (у т.ч. при входженні до кластеру);

– “відірваність” науки та освіти від аграрного виробництва (сільгосп підприємства не виступають замовниками на наукову та інноваційну продукцію, а продукція науково-дослідних установ не знаходить свого покупця серед товаровиробників);

– брак іноземних інвестицій та венчурного капіталу, які є важливим джерелом розвитку кластерів у розвинутих країнах;

– відсутність єдиної систематизованої інформаційної бази про існуючі та потенційні кластери, що перешкоджає створенню у суспільстві розуміння переваг кластерних об’єднань, а також цілісної картини функціонування та результатів діяльності вже існуючих в Україні аграрних кластерів [9, с.35].

З огляду на вищевикладене можна виділили першочергові задачі з розвитку аграрних кластерів в Україні:

– законодавче закріплення спеціального правового режиму функціонування агрокластерів у вітчизняній економіці шляхом удосконалення відповідного нормативно-правового забезпечення;

– налагодження багатостороннього діалогу між науково-дослідними установами, вищими навчальними та професійно-технічними закладами та виробничими підприємствами для забезпечення оперативного ознайомлення всіх учасників кластерного утворення з останніми науково-технічними винаходами й технологічними нововведеннями, забезпечення їх швидкої апробації та впровадження у масове виробництво, коригування навчальних програм відповідно до кваліфікаційних вимог реальних профільних підприємств;

– надання початкового імпульсу для розбудови зручної й сучасної інфраструктури виробничого й соціального призначення в регіонах розташування кластерів за рахунок часткового державного фінансування таких проектів;

– формування єдиної інформаційної бази про існуючі регіональні кластери з можливістю інтерактивного доступу потенційних учасників до публічної інформації щодо умов та переваг приєднання до відповідного локального утворення, організація надання необхідних адміністративних процедур дозвільного характеру за принципом “єдиного вікна”.

**Висновки.** Багаторічний емпіричний досвід країн світу свідчить на користь використання кластерного підходу для нарощування й ефективного реалізації сукупного потенціалу агропромислового комплексу України. Узагальнення передумов, напрямів та переваг кластеризації АПК дозволило виділити базові концептуальні засади, котрі визначають успішний розвиток кластерних утворень в сучасних умовах. Оскільки основними чинниками, що детермінують низький рівень кластеризації вітчизняного АПК є недосконалість формальних та неформальних складових інституційного середовища, основні задачі у сфері розвитку аграрних кластерів в Україні повинні бути орієнтовані на створення належних умов (законодавчого, організаційного, інформаційного та ін. характеру) для активізації кластерних ініціатив.

Водночас, потрібно пам’ятати, що утворення кластерів в агропромисловій сфері несе в собі не лише значні можливості, але й суттєві ризики, пов’язані зі складнощами й перешкодами взаємодії якісно різномірних елементів – учасників кластерного утворення (починаючи від процесу їх об’єднання, цілепокладання, й закінчуючи результатами діяльності кластеру, на досягнення яких може потребуватись більше часу, ніж очікувалось). З огляду на це, важливими напрямками подальших досліджень є розроблення управлінських моделей процесів формування, використання та нарощування потенціалу АПК з використанням кластерного підходу.

## Література

1. Бакум В.В. Методологія розробки агропромислових кластерних утворень регіону / В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 38–45.
2. Вишневська О.М. Інвестиційно-інноваційний розвиток аграрного сектора в умовах глобалізації них змін і тенденцій / О.М.Вишневська // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2012. – № 4. Т. 2. – С. 136–139.
3. Гришова І.Ю. Кластери в агропромисловому комплексі: проблеми та перспективи розвитку / І. Ю. Гришова, А. Ю. Присяжнюк // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 142–146.
4. Доржиева Е.В. Формирование и развитие конкурентоспособных агропромышленных кластеров на мезоуровне экономики : [монография] / Доржиева Е.В. – СПб : Изд-во Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2012. – 168 с.
5. Заверач М.М. Бізнес-аналітична платформа DEDUKTOR як інструмент кластеризації українських регіонів / М.М. Заверач // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2013. – № 3. Т.3. – С. 57–62.
6. Кластерна модель організації великотоварного агропромислового виробництва та розвитку економіки сільських поселень і територій / [Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.] ; за ред. М.Ф. Кропивка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 44 с.
7. Русан В.М. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні : аналіт. доп. / В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.

8. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Вільямс, 2006. – 608 с.
9. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
10. Ткаченко В.Г. Кластеры в системе аграрного производства: сущность и значение в реализации инновационной политики государства / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачов // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 182–189.
11. Чуприна Н.М. Формування кластерів як інструмент підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Н.М. Чуприна // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2013. – № 3. Т.3. – С. 95–98.
12. Gálvez-Nogales E. Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy. – FAO, Rome, 2010. – 106 p.
13. Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support [Електронний ресурс]. – DG Enterprise and Industry, 2008. – Режим доступу : [http://www.central2013.eu/fileadmin/user\\_upload/Downloads/Tools\\_Resources/Cluster.pdf](http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf)
14. Irshad H. Clusters – A key to Rural Prosperity [Електронний ресурс] / H. Irshad. – Rural Development Division: Alberta, 2009. – Режим доступу : [http://www1.agric.gov.ab.ca/\\$department/deptdocs.nsf/all/csi12897/\\$FILE/Clusters-%20A-key-to-Rural-Prosperity.pdf](http://www1.agric.gov.ab.ca/$department/deptdocs.nsf/all/csi12897/$FILE/Clusters-%20A-key-to-Rural-Prosperity.pdf)
15. Looijen A. European Agricultural Clusters: how can European Agricultural Clusters be measured and identified? / A. Looijen, W. Heijman // Economics of Agriculture. – 2013. – № 2. – P. 337–353.
16. Obadic A. The Analysis Of Regional Cluster Development In Europe And Croatia [Електронний ресурс] / A. Obadic, N. Kurnoga Zivadinovic // ERSA conference papers. – ersa11p1708. – European Regional Science Association, 2011. – Режим доступу : <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa11/e110830aFinal01708.pdf>
17. The UNIDO Approach to Cluster Development: Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth [Електронний ресурс]. – UNIDO, 2013. – Режим доступу : [www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/What\\_we\\_do/Topics/Business\\_investment\\_and\\_technology\\_services/CUP/UNIDOS\\_CLUSTER\\_APPROACH.PDF](http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/What_we_do/Topics/Business_investment_and_technology_services/CUP/UNIDOS_CLUSTER_APPROACH.PDF)

## References

1. Bakum V.V. Metodolohiya rozrobky ahropromyslovykh klasternykh utvoren' rehionu / V.V. Bakum // Ekonomika APK. – 2009. – 4. – S. 38–45.
2. Vyshnevs'ka O.M. Investytsiyno-innovatsiynny rozvytok ahrahnoho sektora v umovakh hlobalizatsiy nykh zmin i tendentsiy / O.M. Vyshnevs'ka // Herald of Khmelnytsky national university. Economical science. – 2012. – Issue 4, Volume 2. – pp. 136–139.
3. Hryshova I.Yu. Klasteri v ahropromyslovomu kompleksi: problemy ta perspektyvy rozvytku / I. Yu. Hryshova, A. Yu. Prisyazhnyuk // Ekonomika APK. – 2011. – 4. – S. 142–146.
4. Dorzhyeva E.V. Formyrovanye y razvytye konkurentosposobnykh ahropromyshlennykh klasteroiv na mezourovne ekonomyky: monohrafyya. – SPb.: Yzdatel'stvo Sankt-Peterburhskoho unyversyteta upravlenyya y ekonomyky, 2012. – 168 s.
5. Zaverach M.M. Biznes-analitychna platforma DEDUKTOR yak instrument klasteryzatsiyi ukraiyins'kykh rehioniv / M.M. Zaverach // Herald of Khmelnytsky national university. Economical science. – 2013. – Issue 3, Volume 3. – S. 57–62.
6. Klasterna model' orhanizatsiyi velykotovarnoho ahropromyslovoho vyrobnytstva ta rozvytku ekonomiky sil'skykh poselen' i terytoriy / Yu.O. Lupenko, P.T. Sabluk, V.M. Skupyy, ta in.; Za red. M.F. Kropyvka. – K.: NNTs IAE, 2011. – 44 s.
7. Orhanizatsiyno-ekonomichni instrumenty derzhavnoyi ahrahnoyi polityky v Ukraini : analit. dop. / V.M. Rusan, O.V. Sobkevych, A.D. Yurchenko. – K. : NISD, 2012. – 88 p.
8. Porter M. Konkurentsyya / M. Porter. – M: Vyl'yams, 2006. – 608 s.
9. Sabluk P.T. Klasteryzatsiya yak mekhanizm pidvyshchennya konkurentospromozhnosti ta sotsial'noyi spryamovanosti ahrahnoyi ekonomiky / P.T. Sabluk, M.F. Kropyvko // Ekonomika APK. – 2010. – 1. – S. 3–12.
10. Tkachenko V.H. Klaster v systeme ahrahnoho proyzvodstva: sushchnost' y znachenye v realezatsyyi ynnovatsyonnoy polytyky hosudarstva / V.H. Tkachenko, V.I. Bohachov // Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy. – 2011. – 2. – S. 182–189.
11. Chupryna N.M. Formuvannya klasteriv yak instrument pidvyshchennya konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryyemstv / N.M. Chupryna // Herald of Khmelnytsky national university. Economical science. – 2013. – Issue, 3, Volume .3. – pp. 95–98.
12. Gálvez-Nogales E. Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy / E. Gálvez-Nogales. – FAO, Rome, 2010. – 106 p.
13. Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support. DG Enterprise and Industry, 2008. – URL: [http://www.central2013.eu/fileadmin/user\\_upload/Downloads/Tools\\_Resources/Cluster.pdf](http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf)
14. Irshad H. Clusters – A key to Rural Prosperity / H. Irshad. – Rural Development Division: Alberta, 2009. – URL: [http://www1.agric.gov.ab.ca/\\$department/deptdocs.nsf/all/csi12897/\\$FILE/Clusters-%20A-key-to-Rural-Prosperity.pdf](http://www1.agric.gov.ab.ca/$department/deptdocs.nsf/all/csi12897/$FILE/Clusters-%20A-key-to-Rural-Prosperity.pdf)
15. Looijen A. European Agricultural Clusters: how can European Agricultural Clusters be measured and identified? / A. Looijen, W. Heijman // Economics of Agriculture. – 2013. – №2. – P.337–353.
16. Obadic A. The Analysis Of Regional Cluster Development In Europe And Croatia. A. Obadic, N. Kurnoga Zivadinovic // ERSA conference papers. ersa11p1708. European Regional Science Association, 2011. URL: <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa11/e110830aFinal01708.pdf>
17. The UNIDO Approach to Cluster Development: Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth. UNIDO, 2013. URL: [www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/What\\_we\\_do/Topics/Business\\_investment\\_and\\_technology\\_services/CUP/UNIDOS\\_CLUSTER\\_APPROACH.PDF](http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/What_we_do/Topics/Business_investment_and_technology_services/CUP/UNIDOS_CLUSTER_APPROACH.PDF)

Надійшла 16.08.2014; рецензент: д. е. н. Ільчук В. П.

## МЕТОДИКА ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ШІСТЬ СИГМ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Окреслено методологічні основи концепції безперервного вдосконалення якості «Шість сигм». Розглянуто особливості її застосування як статистичного показника, стратегічної мети діяльності компанії та як системи менеджменту на підприємстві. Обґрунтовано дорожню карту використання концепції, основні завдання та кінцеву мету кожного із етапів. За результатами дослідження сформовано сбалансовану систему показників якості функціонування компанії, за основними стратегічними цілями: фінанси, персонал, бізнес-процеси, клієнти.*

*Ключові слова: концепція «шість сигм», управління якістю, цикл управління якістю Шухарта – Демінга, цикл МАІС (DMAIC, RDMAIC), вимоги й очікування споживача, критичні для якості параметри (CTQ-параметри), дорожня карта концепції, бізнес-процеси, рівень конкурентоспроможності, межа допуску дефектів.*

О. А. KARPYUK

Zhitomir Ivan Franko State University

## METHODS OF APPLYING THE CONCEPT OF "SIX SIGMA" IN THE MANAGEMENT OF QUALITY

*Outlines the methodological foundations of the concept of continuous quality improvement "Six Sigma". The features of its use as a statistical index, the strategic goal of the company and how the company's management system. Grounded roadmap for the use of the concept, the main objectives and the ultimate goal of each of the stages. The study formed Balanced quality measures functioning of the company, the main strategic objectives: finance, human resources, business processes, customers.*

*Keywords: concept of "Six Sigma" quality management, quality management cycle Shewhart - Deming, cycle MAIC (DMAIC, RDMAIC), requirements and expectations, the critical to quality parameters (CTQ-parameters), the road map concept, business processes, level of competitiveness, limit admission of defects.*

**Постановка проблеми.** Концепція «Шість сигм» – це підхід до вдосконалення бізнесу, який прагне знайти і виключити причини помилок або дефектів у бізнес-процесах шляхом зосередження на тих вихідних параметрах, які виявляються критично важливими для споживача.

Концепція «Шість сигм» – це стратегічний підхід, який будувався за класичною схемою безперервного вдосконалення на базі постійного застосування циклу Шухарта - Демінга: плануй - роби - перевіряй - впроваджуй. Згодом, в рамках концепції «Шість сигм», цикл Шухарта - Демінга трансформувався в цикл МАІС: Measure (міряй) - Analyze (аналізуй) - Improve (поліпшуй) - Control (керуй, контролюй).

Останнім часом спостерігається тенденція до доповнення цього циклу додатковими стадіями. Найбільш часто зустрічається варіант DMAIC – на початку циклу додається стадія Define (визначай). Керівники Академії «Шість сигм» Харрі і Шредер вважають, що ця програма складається з восьми ступенів: Recognize (усвідом) - DMAIC - Standardize (стандартизуй) - Integrate (інтегруй) (RDMAICSI) [9].

**Аналіз результатів останніх досліджень та публікацій.** Вперше підхід «Шість сигм» був вперше розвинений компанією «Моторола». Останнім часом, даній концепції постійного вдосконалення приділяється все більша увага, що, мабуть, викликано значними економічними досягненнями тих компаній, що заявляють про свою прихильність даному напрямку. Серед таких компаній варто відмітити компанію General Electric, яка визначає концепцію «Шість сигм» як бачення (мрія, vision) якості, що має показник всього лише 3,4 дефекту на мільйон можливостей для будь-якої продукції або послуги [5].

Варто відзначити, що в Україні концепція "шість сигм" знаходиться лише на стадії вивчення й освоєння. Серед зарубіжних вчених, які досліджували концепцію вдосконалення якості та проблематику застосування «Шість сигм» слід відмітити К. Левін, І. Адісес, У. Барнетт, М. Хаммер, Дж. Чампі, П. Друкер, Дж. Коттер, Н. Г. Широкова., В. С. Катько та ін.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей та аналізу ключових етапів розвитку розвитку концепції вдосконалення якості «Шість сигм», обґрунтуванні дорожньої карти впровадження даної концепції на підприємстві.

**Викладення основного матеріалу.** Концепція «Шість сигм» включає в себе вимір і аналіз бізнес-процесів, проте це не просто ініціатива в галузі якості – це система, що охоплює весь бізнес. Щоб виконати завдання, які ставить концепція «Шість сигм», невеликих покрокових удосконалень мало. У кожній сфері діяльності потрібні справжні «прориви». Висловлюючись термінами статистики, досягти «Шести сигм» означає практично повністю позбавитися від дефектів у процесах або продуктах.

Більшість провідних вчених світу визначають дану концепцію як:

1. Статистичний показник якості процесу або продукту. У статистиці мала літера грецького алфавіту «сигма» позначає стандартне відхилення. Стандартне відхилення – це статистичний спосіб опису

величини варіації в наборі даних, групі виробів або процесі. Наприклад, якщо ви зважуєте безліч картопляних чіпсів різної величини, ви отримаєте більш високе стандартне відхилення, ніж при зважуванні чіпсів одного розміру.

2. Мета в області вдосконалення діяльності, яка прагне досконалості.

3. Система менеджменту, спрямована на досягнення стійкого лідерства в бізнесі і на виробництво товарів світового рівня якості.

Завдання розробки параметрів «сигма» полягає в наступному:

1) сфокусувати показники діяльності на споживачах, які платять гроші. Показники, які зазвичай використовують більшість компаній, наприклад робочий час, витрати, обсяг реалізації, не мають відношення до того, чим дійсно стурбований покупець;

2) створити єдиний метод для вимірювання та порівняння різних процесів. Використовуючи шкалу сигм, можна оцінювати і порівнювати продуктивність абсолютно різних процесів.

Щоб навчитися підраховувати рівень сигм або розуміти його значення, потрібно, в першу чергу, розібратися, чого очікують ваші споживачі. Мовою «Шести сигм» вимоги й очікування споживача називаються (і вважаються) критичними для якості (Critical To Quality – CTQ). Фактично для концепції «Шість сигм» характерно вимірювати якість процесу з усіх CTQ-параметрів, а не тільки з одного або двох.

Показник «сигма» використовується для того, щоб побачити, наскільки добре чи погано виконується процес, а також для вироблення єдиного критерію якості процесів. У табл. 1 наведено рівні сигм і відповідні їм числа дефектів на мільйон можливостей (товарів, послуг). У рамках даної концепції прийнята класифікація організацій за критерієм рівня конкурентоспроможності за показником якості.

Таблиця 1

**Класифікація організацій за критерієм рівня конкурентоспроможності у відповідності концепції «Шість сигм»**

Відстань між центром розподілу і межею допуску	Число дефектів на мільйон	Вартість низької якості, % від обсягу продажів	Рівень конкурентоспроможності
6G	3,4	<10	Світовий рівень
5G	233	10-15	
4G	6210	15-20	Середній рівень по галузі
3G	66807	20-30	
2G	308537	30-40	Неконкурентоспроможний
1G	690000		

Обчислити рівень сигм для більшості процесів досить просто. Проведемо аналіз на прикладі молокопереробного підприємства.

Важливим етапом аналізу є визначення чітких параметрів якості досліджуваного продукту (послуги). Основними вимогами якості випущеного молока є: 1) цілісність упаковки, 2) гарантійне транспортування, 3) відповідність умовам зберігання, 4) відповідність зазначеної на упаковці місткості. Припустимо, що із 500 л випущеного молока, в 25 л була пошкоджена упаковка, внаслідок чого втрачено стерильність, 10 л – було пошкоджено під час транспортування, 7 л – через неправильне зберігання та підвищену температуру молоко передчасно прокисло (до строків кінцевого використання), 16 л – фактична місткість не відповідає зазначеній на упаковці. Щоб підрахувати рівень сигм, беремо загальне число дефектів і ділимо на загальну кількість випущеного молока, помножене на число вимог:

$$(25 + 10 + 7 + 16) / (500 \cdot 4) = 58 : 2000 = 0,029 \quad (1)$$

Даний показник 0,029 називається DPO (Defects Per Opportunity) – число дефектів на одну можливість. Зазвичай розглядається 1 млн можливостей для появи дефектів. Тому, результат потрібно помножити на 1 млн, і ми отримаємо 29000 дефектів на мільйон можливостей (DPMO – Defects Per Million Opportunities). Тепер залишається тільки поглянути на таблицю і перевірити, якому рівню сигм відповідає дане число. У нашому випадку молокопереробне підприємство працює на рівні 3,3 сигми.

2. «Шість сигм» як мета. Коли бізнес ігнорує важливі вимоги клієнтів, виникають дефекти, претензії і витрати. Більше дефектів – більше витрат на їх виправлення, не враховуючи ризик втрати клієнтів. Будь-яка компанія хоче уникнути всіх дефектів, а отже і зростання витрат, зниження рівня задоволеності споживачів.

Дослідження свідчать, що, коли покупці на собі відчувають негативний вплив дефектних виробів і процесів, вони не сидять склавши руки, а діють. Нижче наводяться факти, що стосуються хвилеподібного ефекту, який спричиняють процеси з низьким рівнем сигм [2, с. 220]:

– незадоволений споживач повідомляє про свій невдалий досвід дев'ятьом-десятьом іншим споживачам;

– той же самий споживач розповість про проблему тільки п'ятьом, якщо вона буде успішно вирішена;

– 31% споживачів, які стикаються з проблемами сервісу, ніколи не реєструють свої скарги, тому що

це «занадто складно», оскільки відсутній простий канал зворотного зв'язку або вони вважають, що це нікого не хвилює;

– з цих 31%, тільки 9% надалі будуть мати справу з даною компанією.

Оскільки споживачі стають все більш вимогливими і нетерплячими, високий рівень дефектів означає для компанії серйозний ризик. Досягти 3-4 дефектів на мільйон досить складно, більш реальним завданням може стати, скажімо, досягнення рівня двох-трьох сигм. Це також непогано: рівень дефектів з більш ніж 300 000 виробів на мільйон зменшиться менш ніж до 70 000 на мільйон.

Мета концепції «Шість сигм» – допомогти встановити високі цілі в області досягнення бездефектності продуктів і послуг. Поняття «нуль дефектів» тут не працює. Концепція «Шість сигм» визнає, що навіть у бездоганних процесах або високоякісних продуктах завжди є деяка можливість появи дефектів. Але якщо працювати на рівні якості 99,9997% (тобто шість сигм), дефекти в багатьох процесах і продуктах будуть практично відсутні.

3. «Шість сигм» як система менеджменту. На думку фахівців, істотною відмінністю між концепцією «Шість сигм» і зовні схожими програмами минулих років є ступінь залучення менеджменту в регулярний моніторинг результатів і досягнень проекту.

Система менеджменту включає в себе як звіти за результатами, так і постійний аналіз з метою підтримки цих результатів. При наявності звітності та регулярного аналізу менеджери можуть використовувати «Шість сигм» в якості керівництва для управління своїм бізнесом.

Кінцевий підсумок – зробити «Шість сигм» засобом вирішення критичних питань бізнесу, а також способом інтегрованого проактивного (proactive) менеджменту та орієнтації на споживача в повсякденну практику бізнесу [Панде, ХОЛПІ, 2004, с. 35–36].

Маршрутна карта «Шість сигм». Завершуючи огляд концепції, розглянемо план маршруту по «Шести сигмам» – послідовність впровадження цієї системи і запуску перших проектів з удосконалення. Маршрут – це п'ять кроків, в яких представлена сукупність «ключових компетенцій успішної організації XXI століття» [6, с. 201]: 1) Ідентифікація ключових процесів споживачів. 2) Визначення споживчих запитів. 3) Вимірювання поточних результатів. 4) Розстановка пріоритетів, аналіз та впровадження удосконалень. 5) Розширення та інтеграція системи «Шість сигм». Розглянемо кожен крок більш докладно і визначимо завдання, які має виконати компанія, рухаючись цим маршрутом.

Крок 1. Ідентифікація ключових процесів і клієнтів. У міру неухильного розосередження і глобалізації компаній, звуження сегментів ринків споживачів і диверсифікації асортименту товарів і послуг, побачити загальну картину роботи системи стає все важче. Виконавши Крок 1, компанія зможе точніше визначити пріоритетні види діяльності компанії і отримати чітке уявлення про структуру своєї бізнес-системи.

Інформація та знання, засвоєння яких передбачається на Кроці 1, важливі в якості обов'язкової умови успішної роботи на наступному етапі (Крок 2), коли організація починає формувати розуміння потреб клієнтів. Але ще більша цінність цього етапу – нове, більш чітке розуміння організації як єдиного цілого.

Крок 2. Визначення споживчих запитів. Багато керівників компаній і менеджерів, після перших кроків на шляху до «Шести сигм» визнають, що, як сказав один з директорів: «Вони не дуже добре розуміли, чого хочуть їхні клієнти» [1, с. 65]. Це один з найбільш складних у плані реалізації аспектів концепції «Шести сигм» – орієнтованість на споживача з його запитами при формуванні потреб компанії. Для того щоб дізнатися, чого хочуть клієнти саме зараз, в конкретний момент часу, одних випадкових опитувань мало. Обґрунтування необхідності цього кроку полягає в тому, що якщо ви не знаєте, чого хочуть ваші клієнти, то дуже складно дати їм це «щось». Більш того, якщо підійти до цього питання з точки зору досягнення «бездефектності», або рівня «Шість сигм», то без знання чітких, конкретних вимог клієнта неможливе створення змістовних вимірів. В таблиці 2 сформовані основні завдання щодо визначення споживчих запитів.

У XXI в. на довгострокове виживання і успіх можуть розраховувати тільки ті компанії, які дійсно прислухаються до своїх споживачів.

Таблиця 2

#### Головні завдання щодо визначення споживчих запитів

Завдання	Кінцевий результат
1. На основі реальної інформації про споживачів встановити стандарти результатів діяльності, щоб забезпечити їх при вимірюванні ефективності / продуктивності процесів і прогнозуванні споживчої задоволеності.	Чіткий, повний опис факторів, що визначають ступінь задоволеності споживачів, по кожному з кінцевих продуктів і процесів, тобто так званих «запитів», або «параметрів», з розбивкою на дві ключові категорії: – «вимоги до продукції» з точки зору тих характеристик кінцевої продукції або послуг, які представляють функціональну цінність для клієнта (те, що фахівці з питань якості називають «придатність до використання»); – «вимоги до обслуговування», що характеризують процес взаємодії організації з клієнтом компанії (з точки зору клієнта).
2. Розробити або доопрацювати системи і стратегії безперервного збору даних в рамках системи «Голос клієнта»	



Одним з найбільш відомих інструментів для створення подібної системи є «розгортання функції якості» (QFD – Quality Function Deployment) – це систематизований шлях розгортання потреб і побажань споживача через розгортання функцій і операцій діяльності компанії щодо забезпечення такої якості, яке б гарантувало отримання кінцевого результату, відповідного очікуванням споживача [7, с. 218].

Крок 3. Вимірювання поточних показників. Якщо на Кроці 2 ми визначали запити клієнтів, то Крок 3 дозволяє оцінити, наскільки точно організація відповідає запитам на сьогоднішній день і яких результатів чекати в прогнозованому майбутньому. У більш широкому розумінні вимірювання показників діяльності щодо споживача з його запитам – це перший крок на шляху до створення більш ефективної системи вимірювань. Варто відзначити, що системи вимірювань повинні охоплювати і дані по ефективності процесів: вартість одиниці готової продукції, споживання енергії або витратних матеріалів і т.д. Адже запити не тільки споживачів, але й виробників повинні бути дотримані.

Крок 4. Розстановка пріоритетів, аналіз і проведення удосконалень. Тепер, коли є чіткі факти та вимірники, а не тільки домисли і суб'єктивні судження, можна переходити до Кроку 4. Основні завдання Кроку 4 наведено в табл. 3

Таблиця 3

<b>Визначення пріоритетів, аналіз та їх вдосконалення</b>	
<b>Завдання</b>	<b>Кінцевий результат</b>
1. Виявити можливі напрями вдосконалення з найбільшою потенційною віддачею і розробити орієнтовані на процес вирішення, спираючись на аналіз фактів і творче мислення.	a. Перелік пріоритетних сегментів (ділянок) для вдосконалення потенційних проектів «Шість сигм» з техніко-економічним обґрунтуванням по кожному з них.
2. Ефективно впровадити нові рішення і процеси, отримати кількісно вимірювані стійкі результати / вигоди.	b. Перелік удосконалених рішень, спрямованих на усунення конкретних джерел проблем (так званих «безперервних» удосконалень); c. Нові або реконструйовані процеси – нові види діяльності, або робочі потоки, створені з метою задоволення нових потреб, задіяння нових технологій або досягнення істотного збільшення темпів, точності, економічності і т. д. (так звана стратегія проектування / модернізації процесу)

Ключ до успіху впровадження системи «Шість сигм» полягає в тому, щоб не навантажувати на організацію більше того максимуму, з яким вона здатна безболісно впоратися. Методи удосконалень, рекомендовані до застосування на цьому етапі, цінні тим, що охоплюють кращі технології зниження рівня дефектів і підвищення ефективності та продуктивності процесу. Технології та інструменти системи «Шість сигм» можуть застосовуватися в рівній мірі і до складних масштабних проблем, і до відносно легких можливостей для вдосконалення процесу.

Крок 5. Розширення та інтеграція системи «Шість сигм». Справжньої якості на рівні «Шість сигм» неможливо домогтися без допомоги безлічі розрізаних проектів вдосконалень. Завдання Кроку 5 представлені в табл. 4.

Головний сенс Кроку 5, з якого починається напружена копітка робота з формування неодмінного для «організації Шість сигм» довгострокового бачення, в тому, щоб ще раз зважити всі «за» і «проти» і вчасно від чогось відмовитися. Уявіть собі, що минуло кілька років. Ви бачите, що багато клієнтів починають йти до вашого нового конкурента, який стверджує, що у нього налагоджена система «Шість сигм». Ви проводите дослідження і дізнаєтеся, що у цієї молодшої зростаючої компанії дійсно є певні переваги перед вашою менш гнучкою організацією, у тому числі:

– налагоджена система «зворотного зв'язку» з ефективними каналами передачі інформації від клієнтів;

– інтегровані «безшовні» процеси з плавним переходом від одного до іншого і тісною співпрацею уздовж всієї лінії загального процесу;

– системи своєчасних вимірювань для відстеження не тільки змін в потоках коштів, а й в обсягах дефектів, в ключових видах діяльності та витратних факторах (наприклад, сировина);

– високий рівень майстерності в усуненні проблем і внесення удосконалень – або за допомогою точного налаштування процесів, або шляхом створення абсолютно нових процесів, продукції або послуг відповідно до мінливих потреб клієнтів.

Крок 5 повинен стати ключовим елементом програми «Шість сигм».

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** На основі проведених досліджень, можна сформулювати наступну мету впровадження концепції «Шість сигм» як на вітчизняних, так і зарубіжних компаніях:

– визначення кількості дефектів на мільйон можливостей (ДММ) як стандартної міри до різних аспектів діяльності будь-якої організації (комп'ютеризація, програмування, виробничі розробки, адміністративне керування);

– впровадження інтенсивного навчання бригад, що реалізують проекти поліпшення

рентабельності, зниження непередбачених втрат і скорочення робочого циклу;

– концентрація уваги керівництва організації для підтримання діяльності бригад: керівництво допомагає бригадам переборювати опір змінам, постачає їм додаткові ресурси та утримує бригади в рамках стратегічних цілей організації;

Таблиця 4

## Розширення та інтеграція системи «Шість сигм»

Завдання	Кінцевий результат
Ввести в постійну практику стилі роботи, які сприяють підтримці високих результатів і забезпечують безперервне вимірювання, перегляд та оновлення продуктів, послуг, процесів і процедур. Основний пункт програми Кроку 5 – почати роботи з досягнення бачення «організації Шість сигм»	– Механізми контролю над процесами вимірювання та моніторингу, спрямовані на підтримку досягнутих результатів. – Механізми володіння і управління процесів. Багатофункціональний контроль над допоміжними процесами за допомогою систем «Голос клієнта», «Голос ринку», «Голос кадрів» та систем вимірювання процесів. – Плани реагування. Механізми вибору відповідної дії по зміні стратегій, продуктів / послуг і процесів на підставі інформації, що надходить. – Культура «Шести сигм». Організація, налаштована на безперервне самовідновлення, в якій принципи та інструменти системи «Шість сигм» сприймаються як важливий і невід'ємний елемент повсякденної ділової практики.

– підготовка висококваліфікованих експертів з поліпшення бізнес-процесів, що можуть використовувати інструменти кількісних та якісних поліпшень на шляху до реалізації стратегічних цілей організації;

– забезпечення, проведення відповідного оцінювання до і після поліпшення процесів з метою визначення результатів бізнесу та їхньої відповідності стратегічним цілям;

– призначення експертів, що пройшли навчання та сертифікацію, з поліпшення бізнес-процесу на керівництво бригадами з реалізації проектів на період від одного до трьох років.

Загалом історія розвитку та результати впровадження підходу «Шість сигм» демонструють дуже просту думку: звідки не починай роботи з удосконалення організації, як не називай свій підхід («Шість сигм», TQM, реінжиніринг і т.д.), все одно дорога веде до однієї і тієї ж мети: процвітання організації та її співробітників на основі концепції win-win – «виграємо разом», адже виграти можна тільки разом.

## Література

1. Armenakis A.A., Harris S. G. & Field H. S. Making change per-manent: A model for institutionalizing change. In W. Pasmore & R. Woodman (Eds.), Research in organization change and development. 2009. Vol. 12. P. 97–128.
2. Barnett W. Carroll G. Modeling internal organizational change. Annual Review of Sociology. 2005. Vol. 21. № 1. P. 217–236.
3. Learning to Change: A guide for Organizational Change Agents. Leon De Caluwe, Hans Vermaak, 2008.
4. Гусейнов огли М. Й. Концептуальні підходи до управління організаційними змінами промислового підприємства / М. Й. огли Гусейнов // Наукові праці МАУП. – 2011. – Вип. 1(28). – С. 125–130.
5. Коттер Дж.П., Коэн Д.С. Суть перемен. Невыдуманные истории о том, как люди изменяют свои организации (The Heart of Change: Real-Life Stories of How People Change Their Organizations). – М. : «Олимп-Бизнес», 2004. – 375 с.
6. Подвойская Н.Г. Управление изменениями: концепции, подходы, ошибки / Н.Г. Подвойская // Научные Труды Вольного экономического общества России. – 2009. – № 6. – С. 201–214.
7. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями / Широкова Г.В. – СПб : Издательский Дом С-Петербургского государственного университета, 2005. – 432 с.
8. Усик С.П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін / С.П. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6(96). – С. 142–150.
9. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, Й. Фишер ; [пер. с нем. Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой]. – М. : Книгописная палата, 2010. – 264 с.

## References

1. Armenakis, A. A. Making change per-manent: A model for institutionalizing change. / A. A. Armenakis, S. G. Harris & H. S. Field // In W. Pasmore & R. Woodman (Eds.), Research in organization change and development.– 2009.– Vol. 12.– Pp. 97 – 128.
2. Barnett W. Carroll G. Modeling internal organizational change // Annual Review of Sociology.– 2005.– Vol. 21.– № 1.– P. 217 – 236.
3. Learning to Change: A guide for Organizational Change Agents\ Leon De Caluwe, Hans Vermaak, 2008
4. Huseyn oglu M. J. Conceptual approaches to managing the organizational changes of the industrial enterprise. Proceedings of AIDP, 2011, vol. 1 (28), pp. 125-130

5. Cotter J.P., Koyen D.S. Essence of Change. The Heart of Change: Real-Life Stories of How People Change Their Organizations? 2004, 375 p.
6. Podvoyskaya NG Management Changes: concept, approaches, bug. Scientific Proceedings of the Free the Economic Society of Russia, 2009. - No 6. - pp.201-214.
7. Shirokov A.V. Management Changes, 2005. - 432 p.
8. Usyk S.P. Choosing a development strategy based on the readiness of the company to strategic changes, Actual problems of economy, 2009, № 6 (96), P. 142-150
9. Fraylynher K. Management Changes in the organization, Moscow: Knyhopysnaya House, 2010, 264 p.

Надійшла 17.08.2014; рецензент: д. е. н. Харчишина О. В.

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті сформовані теоретичні основи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства. Узагальнені методичні підходи до визначення сутності категорії «стратегічне управління». Виділено головні риси категорії «стратегічне управління» в рамках управління інтелектуальним потенціалом. Визначено принцип стратегічного управління та розроблена динамічна схема системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства.*

*Ключові слова: стратегічне управління, інтелектуальний потенціал, інтелектуальне управління, принцип ітеративності (поетапності), принцип комплексності, принцип реалізації, принцип пріоритетності, принцип перспективності, принцип гнучкості та адаптації.*

## THE STRATEGIC MANAGEMENT OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF TRADE ENTERPRISES

*The article defines the theoretical basis for strategic management of the intellectual potential of commercial enterprise. Generalization of methodological approaches to the definition of the category of "stewardship" was made in the article. The basic features of the category of "stewardship" in the management of intellectual potential was defined. The principle of strategic management and dynamic scheme developed strategic intellectual potential management system of the enterprise was presented.*

*Keywords: strategic management, intellectual potential, intelligent control, the principle of iterative (staging), the principle of comprehensiveness, the principle of implementing the principle of priority prospects principle, the principle of flexibility and adaptation.*

**Постановка задачі.** Головне завдання сучасних торговельних підприємств полягає в забезпеченні безупинного розвитку, зміцненні своїх ринкових позицій, формуванні конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Реалізація поставленого завдання є можливою за рахунок чітко визначеного стратегічного напрямку розвитку, сформованого стратегічного плану, обґрунтуванні стратегії. Тому запровадження стратегічного управління діяльністю торговельного підприємства виступає інструментом, який дозволить за короткий проміжок часу адаптувати потенціал підприємства до ринку, вчасно реагувати на зміни макро- і мікрооточення підприємства. Саме тому, формування гнучкої системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства забезпечить ефективний розвиток торговельного підприємства в довгостроковому періоді, оскільки трансформаційні зміни в економіці України вимагають використання компетенцій, здатностей, можливостей, знань, умінь, навичок, які й визначають «ядро» інтелектуального потенціалу.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Значний внесок в розвиток теоретико-методологічної бази стратегічного управління підприємством зробили зарубіжні та вітчизняні фахівці, а саме І. Ансофф, Б. Берман, В.О. Василенко, В.Г. Герасимчук, О.С. Виханський, П.Ф. Друкер, І.А. Ігнатєва, Б. Карлоф, Г. Міцберг, А.П. Наливайко, С.В. Оборська, К. Омайє, К.К. Прахалад, М.Е. Портер, А. Стрікленд, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінова, З.Є. Шершньов, Г. Хемел, Е. Чандлер.

**Постановка завдання.** Незважаючи на значні наробітки вчених, торгівля – одна з динамічніших галузей економіки, яка постійно розвивається, що в свою чергу вимагає постійного моніторингу та уточнення змісту стратегічного управління інтелектуальним потенціалом.

**Формулювання цілей.** Метою дослідження є формування теоретичних основ стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Зміна парадигми стратегічного управління визначена зміною умов конкуренції та задоволенням вимог, відповідних їм часового періоду, безупинним пошуком джерела конкурентних переваг підприємства з метою досягнення та утримання лідерства на ринку [2, с.44].

Відображення процесу стратегічного управління реалізується через його основні положення:

- основна вимога часу до діяльності, яка обумовлена зміною умов конкуренції – ефективність функціонування та розвиток на основі адаптації, передбачення перспектив, формування ринків та стратегічної гнучкості в управлінні [2, с.44];
- основний критерій визначення стратегічного інтелектуального потенціалу – джерело визначення конкурентних переваг торговельного підприємства [2, с.44];
- особливості дослідження – системний та комплексний характер дослідження, моделювання та оцінка процесів стратегічного управління інтелектуальним потенціалом [2, с.44];
- основний метод стратегічного управління інтелектуальним потенціалом – аналітичний супровід

процесів розробки та реалізації стратегії [2, с.45].

Вперше категорія «стратегічне управління» використовувалась у військовій справі. Стратегія виступала теоретичною базою та інструментом практичних дій, джерелом планування та здійснення операцій, першоосною встановлення стратегічних завдань, в свою чергу, «стратегічне управління» розглядалось як управління ресурсами для розвитку внутрішнього фірмового планування.

Практика розвитку економічної літератури налічує значну кількість методичних підходів до визначення сутності категорії «стратегічне управління», проте зважаючи на вагомість кожного, вважаємо за потрібне відзначити головні течії з метою обґрунтованого формування системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Узагальнений аналіз методичних підходів до визначення сутності категорії «стратегічне управління» підприємством

Доволі своєрідний підхід до визначення категорії пропонують Р. Хаттен і А. Шендел, які визначають стратегічне управління як процес визначення і (встановлення) зв'язку організації з її оточенням, що полягає у реалізації вибраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємовідносин з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дає змогу ефективно і результативно діяти організації та її підрозділам [3, с.235].

Вітчизняний фахівець з питань стратегічного управління Мізюк Б.М. наголошує, що стратегічне управління – багатоплановий формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі чинники, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [4, с.34]. Проте основним недоліком вчений вважає «неможливість отримання точної і деталізованої картини майбутнього, відсутність описової теорії, яка б давала рекомендації щодо вирішення певних завдань або ситуацій, затрата значних зусиль, часу та ресурсів, наявність помилок, що посилюють негативні наслідки, приділення значної уваги стратегічному плануванню, а не реалізації стратегічного плану [5, с.17].

Стратегічне управління на думку Дж. Хігінса – «процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням» [6, с.124]. В той час, як вже П. Пітер та С. Серто доповнюють, що це тривалий, послідовний, взаємопов'язаний процес, спрямований на підтримку діяльності підприємства відповідно до його оточення [7, с.68]. Тобто дослідники зупиняються на розумінні «стратегічного управління» як процесу взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем.

Прохорова Ю.В. підкреслює, що стратегічне управління – багатоплановий, управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [8].

Виханський О.С. також наголошує, що стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [9, с.39].

Підводячи стратегічне управління до потенціалу виокремимо точку зору Шульги А.Г., яка розглядає «стратегічне управління як об'єктивно зумовлений процес утворення потенціалу, до якого входить управлінський і виробничий потенціал, що є вагомим для реалізації цілей [10, с. 76]».

Наведені вище точки зору авторів можна об'єднати у процесний підхід, оскільки вони наголошують на тому, що стратегічне управління – це комплексний взаємопов'язаний процес дій з управління для досягнення стратегічних цілей (результатів) діяльності.

Дещо іншої точку зору дотримуються прихильники цільового підходу, які під стратегічним управлінням мають на увазі «управління, яке пов'язане з досягненням стратегічних результатів», а саме П. Друкер визначає: «стратегічне управління – управління, пов'язане з досягненням стратегічних результатів: нових ринків, нових товарів і/або нових технологій. Стратегічний менеджмент є управлінням результатами» [11, с.57].

Стратегічне управління на думку Бугалина А.В. – «комплексна система постановки та реалізації стратегічних цілей підприємства, заснована на прогнозуванні середовища та вироблення способів адаптації до її змін, а також впливу на неї [12, с. 28]». Група вчених Д. Пірс та Р. Робінсон наголошують, що «стратегічне управління – це набір рішень і дій щодо формулювання і виконання розроблених стратегій для того, щоб досягти мети організації» [15, с.186].

Воронкова А.Е., Пономарев В.П., Дибніс Г.І. під стратегічним управлінням розуміють «комплекс уявних, вольових і формалізованих дій, що забезпечують визначення цілей організації і механізмів їх досягнення [12, с.10]». Таке визначення нашоухе до виділення діяльнісного підходу, за яким розвиток потенціалу буде можливий лише за включення його в систему стратегічного управління, тобто в рамках діяльнісного підходу завчасно потрібно визначити мету, процеси, засоби для керівників для формування системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом. У своїй роботі [1] І.Ансофф також визначає, що стратегічне управління – це діяльність, пов'язана з постановкою цілей і задач організації та підтримки взаємовідносин між організацією і оточенням, які дають змогу їй добиватися своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дають змогу залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог. В підтримку діяльнісного підходу Качмарик Я.Д. визначає, що стратегічне управління – це «генеральна комплексна програма дій, що формує цілі та основні шляхи для їх досягнення у коротко- і довгостроковому періоді і визначає пріоритетні напрямки розвитку підприємства» [18, с.374]. Не можна залишити поза увагою дослідження І. Ігнат'євої, яка зазначає: «Стратегічний менеджмент сьогодні розглядається як комплекс не тільки стратегічних управлінських рішень, що визначають довгостроковий розвиток організації, але і конкретних дій, які забезпечують швидке реагування організації на зміни зовнішнього середовища, які можуть викликати необхідність стратегічного маневру, перегляду цілей та вибору нового напрямку розвитку» [19, с.34].

В рамках конкурентного підходу американський вчений Портер М. визначає: «Стратегічне управління передбачає використання стратегії конкуренції, яку розробляють під час стратегічного планування на підставі аналізу галузі, а також певних конкурентних сил [13, с.89]». Підтримуючи точку зору, вітчизняний вчений Фатхутдинов Р.А пише у своїй праці [14, с.11]: «Стратегічне управління це теорія і практика забезпечення стратегічної конкурентоспроможності й ефективності прийняття рішень шляхом розробки стратегії організації при несенні відповідальності за цю роботу її керівниками».

Мінцберг Г. виокремлює організаційний підхід, за яким «стратегічне управління припускає формування стратегії, яке включає інтерпретацію середовища і розвиток послідовних моделей в потоці організаційних рішень» [16, с.233].

До такої ж самої точки зору схиляється Деніс Г., автор вважає стратегічне управління «сукупністю різних параметрів і методів управління, придатність і подальше використання яких обумовлено ситуацією, тобто конкретним набором обставин, які на даний момент суттєво впливають на становище організації» [17].

Колектив авторів З.Є. Шершньова, В.Д. Немцов та Л.Є. Довгань виділяють концептуальний підхід, за яким «стратегічне управління є реалізацією концепції, в якій об'єднуються цільові та інтегральні підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з існуючим потенціалом підприємства і приводити їх у відповідність завдяки розробці та реалізації стратегії. Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираз у характерних рисах її застосування [18, с.165]».

Теоретичний аналіз методичних підходів щодо змісту категорії «стратегічне управління» підприємства надав можливість виділити його головні характеристики (рис. 2).

На рисунку 2 ми намагались виділити головні риси категорії «стратегічне управління», що дало можливість зробити наступні висновки: по-перше, ефективний розвиток підприємства та зміцнення інтелектуального потенціалу можливе за рахунок використання в управлінні апарату стратегічного управління яке, в свою чергу, забезпечить довгострокове конкурентне положення на ринку; по-друге, стратегічне управління – це інструмент інтелектуального управління, орієнтований на перспективу розвитку через конкурентний стан, на потреби споживачів та пристосування до змін у зовнішньому мінливому середовищі, який враховує потенційні можливості зростання за рахунок комбінації інтелектуальних ресурсів, можливостей та здібностей.

Досліджені наукові підходи стратегічного управління надають можливість ліквідувати основні недоліки під час формування системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом на основі значимості виділених рис, а саме:

- інтелектуальний потенціал торговельного підприємства – це складна відкрита система управління, першочергова роль в якій приділяється інтелектуальним ресурсам та ефективності їх використання, оскільки потенційні можливості використання компетенцій виступають конкурентною перевагою на ринку;
- ефективна система стратегічного управління інтелектуальним потенціалом також залежить від його структури як і оперативне управління, оцінка кожної локальної складової потенціалу, а також їх взаємозв'язок надають можливість уникнути негативний вплив зовнішнього середовища;
- управління інтелектуальним потенціалом орієнтовано на досягнення оптимальних значень

складових елементів інтелектуального потенціалу при мінімальном використанні ресурсів, необхідних для досягнення довгострокового конкурентного положення на ринку незалежно від змін зовнішнього середовища.



Рис. 2. Головні характеристики категорії «стратегічне управління» підприємством в рамках управління інтелектуальним потенціалом

Виходячи з головної мети управління інтелектуальним потенціалом підприємства та встановлених завдань в дослідженні, необхідним є визначення принципів його стратегічного управління як запоруки довгострокового розвитку у динамічному середовищі (рис. 3).



Рис. 3. Принципи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства

Принцип ітеративності (поетапності) пояснюється тим, що стратегія впроваджується за етапами: вирішення довгострокових завдань здійснюється через реалізацію середньострокових і короткострокових

ініціатив. Таким чином, досягнення стратегічної мети — послідовний багатоступінчастий процес, який необхідно постійно контролювати. Принцип ітеративності означає необхідність багаторазового повторного аналізу всього циклу стратегічного управління. Для того щоб визначити цілі, потрібні результати аналізу, щоб провести необхідні орієнтири за цілями, тому використовують ітеративний підхід до розроблення стратегічного плану підприємства [19, с.12].

Принцип комплексності полягає у всеохоплюючому аналізі та обліку інформації, що дає змогу своєчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ [19, с.12]. Ефективна стратегія управління інтелектуальним потенціалом буде такою на основі врахування важливості та пріоритетності комплексу факторів.

Значимість принципу реалізації полягає в досягненні виходних результатів на основі реалій зовнішнього середовища.

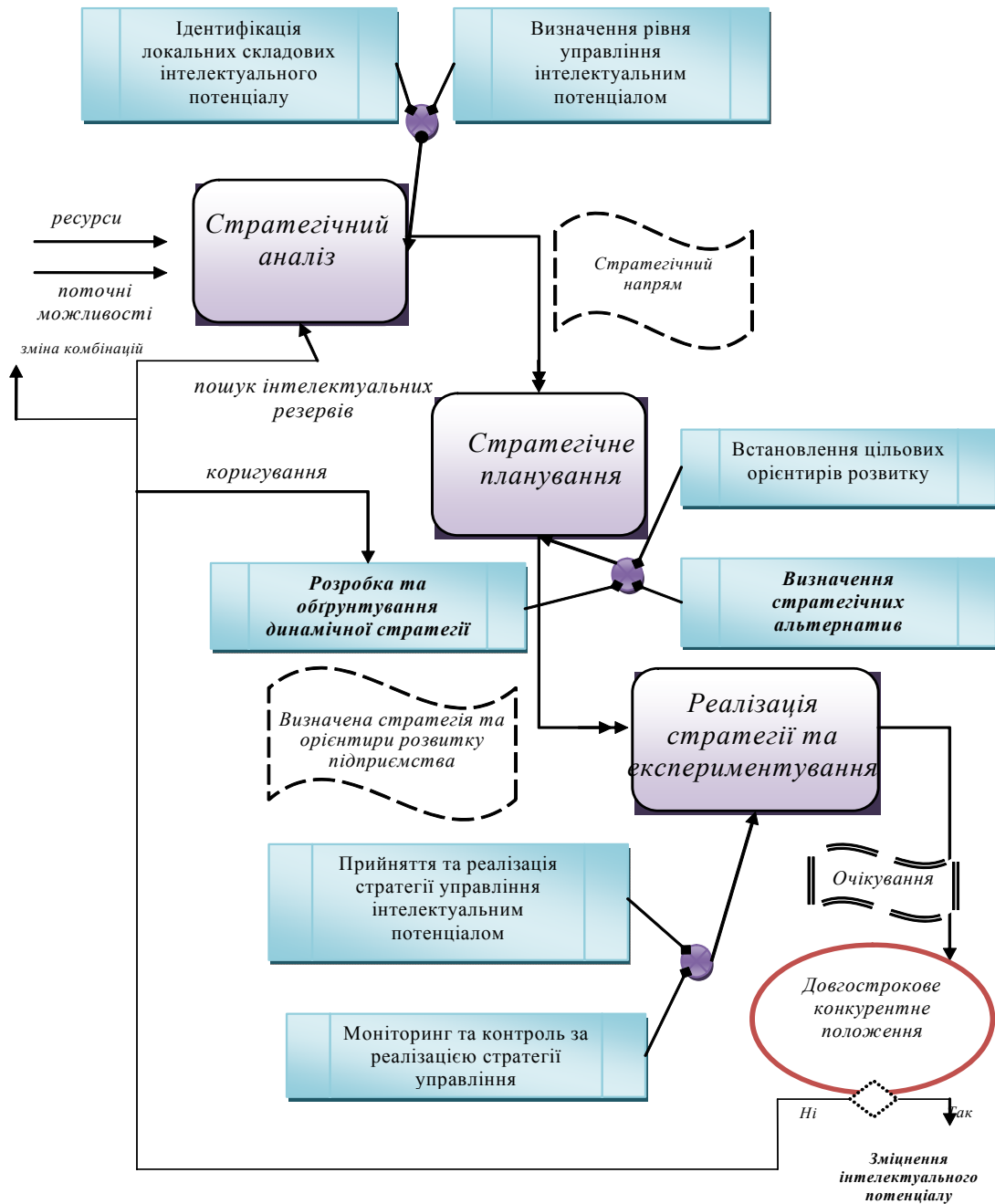


Рис. 4. Динамічна схема системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства

Принцип пріоритетності пояснюється тим, що керівництво компанії повинне послідовно дотримуватися обраної стратегії, підкорюючи свої тактичні дії стратегічним пріоритетам. Разом з тим, виходячи з попереднього принципу, стратегічне управління здійснюється в умовах високої невизначеності, тому керівництво завжди повинно бути готове до проведення коригувань, які не будуть виходити за рамки



узгодженої концепції розвитку організації. Довгострокова стратегічна лінія визначає всю наступну роботу підприємства [19, с.12].

Принцип перспективності полягає в тому, що стратегічне управління зорієнтоване на довгострокову перспективу. Наслідки прийнятих стратегічних рішень відіграють визначальну роль у розвитку інтелектуального потенціалу протягом тривалого періоду. Необхідно визнати, що стратегічні помилки дуже складно виправити оперативними методами [19, с.12].

Принцип стратегічної гнучкості полягає в спроможності підприємства перегруповувати свої активи та ресурси з метою формування та розвитку унікальних якостей та комбінацій [2, с.69].

Принцип адаптивності стратегічного управління інтелектуальним потенціалом полягає в використанні не тільки наявних можливостей змін зовнішнього середовища, але й в спроможності управляти ними, тим самим створюючи «інтелектуальний резерв» розвитку потенціалу торговельного підприємства.

Узагальнюючі всі наведені вище теоретико-методичні засади стратегічного управління запропоновано динамічну схему системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства (рис. 4).

**Висновки.** Таким чином, запропонований науково-методичний підхід щодо стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства виступає науковою основою для обґрунтування та визначення динамічних стратегій розвитку підприємства з урахуванням ефективності управління його локальними складовими.

### Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [сокр. пер. с англ.]. – М. : Изд-во "Экономика", 1989. – 520 с.
2. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : [монография] / И. П. Отенко ; Харк. нац. экон. ун-т. – Харьков : Изд-во ХНЭУ, 2006. – 256 с.
3. Морозікова Т.В. Інноваційна стратегія як фактор стійкого розвитку українських підприємств / Т.В. Морозікова // Ринкова трансформація економіки постсоціалістичних країн : матер. Міжнар. форуму молодих вчених, 19-20 травня 2005 р. м. Харків. – Харків : Вид-во ХНТУСГ. – 2005. – Т. 1. – С. 234–235.
4. Мізюк Б.М. Особливості стратегічного управління підприємством / Б.М. Мізюк // Фінанси України : журнал. – 2002. – № 12. – С. 31–37.
5. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підручник / Б. М. Мізюк. – [2 вид., перероб. і допов.]. – Львів : Магнолія, 2006. – 392 с.
6. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management. – Text and Cases. – 2-nd ed. / J.M. Higgins. – Chicago : The Dryden Press, 1983. – 237 p.
7. Certo S.C. Strategic management concepts and applications / Samuel C. Certo, Paul Peter. – IRWIN, USA, 1994. – 242 p.
8. Прохорова В. Ю. Підходи до формування моделі стратегічного управління потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / В.Ю. Прохорова // Наукова періодика України / Нац. б-ка України ім. В. І. Вернадського. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2010\\_58/NTU\\_XPI\\_58\\_2010\\_12.pdf/](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2010_58/NTU_XPI_58_2010_12.pdf/).
9. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
10. Шульга Г. А. Стратегия предприятия и направления развития его производственного потенциала / Г. А. Шульга // Вісник ХДЕУ. – 2000. – № 4 (16). – С. 76–77.
11. Друкер П.Ф. Как выйти в лидеры. Практика и принципы / П.Ф. Друкер. – М. : Изд-во "Бук Чембэр Интернешнл", 1992. – 350 с.
12. Бузгалин А.В. Региональная экономика : [учебник] / А.В. Бузгалин. – М. : Юристъ, 2008. – С. 287.
13. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер ; [пер. с англ.]. – К. : Изд-во "Основы", 1997. – 390 с.
14. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Р. А. Фатхутдинов. – [9-е изд., испр. и доп.]. – М. : Дело, 2008. – 448 с.
15. Pearse J.A. Strategic Management / J.A. Pearse, R.V. Robinson. – 2-nd ed. – Homewood, III: Richard D. Irwin, 1985. – 268 p.
16. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал ; [пер. с англ.]. – СПб : Изд-во "Питер", 2001. – 688 с.
17. Гусева Ю.М. Еволюція концепції стратегічного управління [Електронний ресурс] / Ю.М. Гусева. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2404/1/3.pdf>.
18. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська ; Київ. нац. экон. ун-т. – К. : Вид-во КНЕУ, 1999. – 384 с.
19. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. – [2-е вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

References

1. Ansoff Y. Stratehicheskoe upravlenye : sokr. per. s anhl. / Y. Ansoff. – M. : Yzd-vo "Экономика", 1989. – 520 s.
2. Otenko Y. P. Stratehicheskoe upravlenye potentsyalom predpriyatya : [monohrafiya] / Y. P. Otenko ; Khark. nats. ekon. un-t. – Kharkov : Yzd-vo KhNŌU, 2006. – 256 s.
3. Morozikova T.V. Innovatsiina stratehiia yak faktor stiikoho rozvytku ukrainskykh pidpriemstv / T.V. Morozikova // Rynkova transformatsiia ekonomiky postsotsialistychnykh krain :mater. Mizhnar. forumu molodykh vchenykh, 19-20 travnia 2005 r. m. Kharkiv. – T. 1. – Kharkiv :Vyd-vo KhNTUSH. – 2005. – S. 234-235.1. Ansoff I. Strategicheskoye upravleniye : sokr. per. s angl. / I. Ansoff. – M. : Izd-vo "Ekonomika", 1989. – 520 s.
4. Miziuk B.M. Osoblyvosti stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom / B.M. Miziuk // Finansy Ukrainy : zhurnal. – 2002. – 12. – S. 31-37.
5. Miziuk B. M. Stratehichne upravlinnia : pidruchnyk / B. M. Miziuk. – 2 vyd., pererob. i dopov.– Lviv : Mahnoliia, 2006. – 392 s.
6. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management. – Text and Cases. – 2-nded. / J.M. Higgins. – Chicago : The Dryden Press, 1983. – 237 p.
7. Certo S.C. Strategic management concepts and applications / Samuel C. Certo, Paul Peter.– IRWIN, USA, 1994. – 242 p.
8. Prokhorova V. Yu. Pidkholdy do formuvannia modeli stratehichnoho upravlinnia potentsyalom pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / V.Yu.Prokhorova // Naukova periodyka Ukrainy / Nats. b-ka Ukrainy im. V. I. Vernadskoho. – Rezhym dostupu: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010\\_58/NTU\\_XPI\\_58\\_2010\\_12.pdf/](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_58/NTU_XPI_58_2010_12.pdf/). – Nazva z ekrana.
9. Vykhanskyi O. S. Stratehicheskoe upravlenye./ O. S. Vykhanskyi. – M. : Yzd-vo MHU, 1995. – 252 s.
10. Shulha H. A. Stratehiia predpriyatya y napravleniia rozvytyia eho proyzvodstvennoho potentsyala / H. A. Shulha // Visnyk KhDEU. – 2000.– # 4 (16). – S. 76–77.
11. Druker P.F. Kak vyity v lydery. Praktyka y pryntsyipy / P.F. Druker. – M. : Yzd-vo "Buk Chamber Ynterneshnl", 1992. – 350 s.
12. Buzghalyn, A.V. Rehyonalnaia ekonomika [Tekst] : uchebnyk / A.V. Buzghalyn. M.: Yuryst, 2008.S.287.
13. Porter M. Stratehiia konkurentsyy : per. s anhl. / M. Porter. – K. : Yzd-vo "Osnovy",1997. – 390 s.
14. Fatkhutdinov R. A. Stratehicheskyy menedzhment : uchebnyk / R. A. Fatkhutdinov. – 9-e yzd., yspr. y dop. – M. : Delo, 2008. – 448 s.
15. Pearse J.A. Strategic Management / J.A. Pearse, R.B. Robinson. – 2-nd ed. – Homtwood,III: Richard D. Irwin, 1985. – 268 p.
16. Myntsberh H. Stratehicheskyy protsess : per. s anhl. / H. Myntsberh, Dzh.B. Kuynn,S. Hoshal. – SPb. : Yzd-vo "Pyter", 2001. – 688 s.
17. Huseva Yu.M. Evoliutsiia kontseptsii stratehichnoho upravlinnia [Elektronnyi resurs] / Yu.M. Huseva.Rezhym dostupu: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2404/1/3.pdf>. – Nazva z ekrana.
18. Shershnova Z. Ye. Stratehichne upravlinnia : navch. posib. / Z. Ye. Shershnova, S. V. Oborska ; Kyiv. nats. ekon. un-t. – K. : Vyd-vo KNEU, 1999. – 384 s.
19. Dovhan L. Ye., Karakai Yu. V., Artemenko L. P. Stratehichne upravlinnia. Navch. posib. 2he vyd.– K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2011. – 440 s.

Надійшла 01.08.2014; рецензент: д. е. н. Лутай Л. А.

## НОВІТНІЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА БУРІННЯ НАФТОВИХ І ГАЗОВИХ СВЕРДЛОВИН

У статті розглянуто новітній підхід до управління процесом формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин, що ґрунтується на використанні фазі-моделі собівартості будівництва свердловин. Доведено, що це дає змогу значно покращити організацію та управління процесом будівництва свердловин. Показано, що поточна ситуація у нафтогазовидобувній галузі вимагає створення інтелектуальних самонавчальчих систем управління, які повинні ґрунтуватися на використанні проблемно-орієнтованих експертних систем реального часу і фазі-алгоритмів управління. Обґрунтовано принципи побудови таких систем, для яких основними функціями є функції оцінювання та прогнозування економічних показників процесу буріння. Наведено класифікацію математичних методів прогнозування та їх характеристику. Нечітка ситуація при бурінні свердловин ідентифікована та використана для прогнозування характеру зміни собівартості метра проходки свердловини. За основу цього взято базу правил Мамдані-типу, що витікають з лінгвістичних знань щодо процесу буріння. Доведено, що застосування фазі-логіки дає змогу здійснювати достовірне прогнозування в умовах випадковості та нечіткості процесів.

Ключові слова: процес, формування витрат, нечітка логіка, функції належності, прогнозування, управління, база евристичних правил, бурові підприємства.

I. G. FADYEYEVA

Ivano- Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## THE NEWEST APPROACH TO MANAGING THE PROCESS OF FORMING THE COST-PRICE OF OIL AND GAS WELL-DRILLING

The paper considers a new approach to managing the forming of oil and gas well-drilling costs, based on the fuzzy-models of wells-construction costs. Proved that it allows to significantly improve the organization and management of well construction. It is shown that the current situation in oil and gas industry requires the development of intelligent self-teaching management system which should be based on the using of problem-based expert systems and real-time fuzzy control algorithms. The principles for building such systems, for which the basic functions are functions of evaluation and forecasting economic performance drilling process are substantiated. The classification of mathematical forecasting techniques and their characterization are proposed. Unclear situation during drilling is identified and used to predict the nature of changes in the cost of 1 m well-drilling. As the basis of this framework Mamdani-type rules, that stem from the linguistic knowledge of the drilling process, are taken. It is proved that the use of fuzzy-logic enables you to make accurate prediction in terms of randomness and fuzziness of processes.

Keywords: process, costs forming, fuzzy-logic, membership function, forecasting, control, base of heuristic rules, drilling company.

### Вступ

Процес буріння нафтових і газових свердловин є важливим та економічно вагомим для нафтогазовидобувних корпорацій. Відомо, що буріння свердловин з морських платформ і на суходолі є найважливішим засобом пошуку і розвідування родовищ вуглеводнів [1]. Без нього не може обійтися жодна стадія геологорозвідувальних та видобувних робіт. Головним завданням процесу буріння є спорудження свердловин у найкоротший термін з найменшими витратами. Галузь глибокого буріння є складною системою з точки зору управління, оскільки на ефективність управління впливає велика кількість природних, економічних, соціальних та суб'єктивних чинників.

Подальший розвиток нафтогазовидобувного сегменту економіки України характеризується зростанням обсягів пошуково-розвідувального та експлуатаційного буріння свердловин. При цьому спостерігається тенденція збільшення глибини свердловин, буріння яких відбувається роторним способом, турбобурами та електробурами з використанням шарошkových та алмазних доліт нового покоління. Якщо нове покоління трьох шарошkových доліт забезпечує проходку на одне долото до 2000 м, то алмазні долота – до 6000 м. Одним таким долотом розбурюються декілька різномірних шарів гірських порід, що вимагає уточнення математичної моделі родовища та визначення нових керувальних дій для наступного інтервалу буріння.

Проте відомі методи управління процесом буріння нафтових і газових свердловин не відповідають сучасному рівню автоматизації та інформатизації бурових підприємств. Це обумовлено тим, що невідтворюваний процес буріння є нелінійним, нестационарним, стохастично-хаотичним процесом, що розвивається у часі, та здійснюється за умов апріорної та поточної невизначеності параметрів, структури об'єкта і перебуває під впливом різного типу адитивних та мультиплікативних збурень.

Питання оцінювання та прогнозування собівартості буріння є одним з центральних при вирішенні проблеми оптимальної експлуатації техніки при бурінні нафтових і газових свердловин. Оскільки на даний час відсутні моделі собівартості буріння свердловин, які дозволяють оцінювати поточне значення собівартості метра проходки та прогнозувати собівартість буріння свердловини, то проблема дослідження

природи формування собівартості буріння та розробка методу її оцінювання і прогнозування на основі поточної інформації щодо процесу буріння має важливе значення для економіки України.

### Постановка проблеми

Проблема управління процесом формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин, який відбувається за умов апіорної та поточної невизначеності і перебуває під впливом динамічних змін ринкового середовища, є однією з ключових у сучасній теорії управління нафтогазовидобувними підприємствами. Управління такими об'єктами ускладнюється тим, що нелінійність апіорі невідома, а її характер змінюється з часом. У зв'язку з цим протягом останніх десятиліть для вирішення завдань управління такими об'єктами все ширше застосовуються методи, що ґрунтуються на засадах обчислювального інтелекту. Саме вони відіграють важливу роль в управлінні нафтогазовидобувним бізнес-сегментом економіки, для якого характерні нелінійність, динамічність, відкритість, складна структура внутрішніх зв'язків, неоднозначність управлінських впливів та випадкових чинників. Оскільки нафтогазовидобувний сегмент економіки є системно-синергічною єдністю установ, які забезпечують усі види геологорозвідувальних робіт, буріння нафтових і газових свердловин, видобування вуглеводнів, їх технологічну підготовку, транспортування і зберігання, то його розвиток є запорукою енергетичної незалежності країни, формування передумов для створення нових робочих місць, активації суміжних галузей, науково-технічного прогресу. Бурові підприємства є особливими об'єктами, що потребують застосування специфічних методів управління з урахуванням виробничих, технологічних, економічних, управлінських, інформаційних та інших характеристик.

За умов високої ціни управлінських рішень, характерної для цих підприємств, виникає гостра необхідність в управлінні процесом формування витрат на основі новітнього підходу на засадах обчислювального інтелекту, який є новим напрямом в управлінській науці, що має на меті вирішення широкого кола завдань, котрі належать здебільшого до моделювання діяльності складних економічних систем, які характеризуються наявністю численних внутрішньо-системних зв'язків, у тому числі зворотних, перехресних та ієрархічних. Ці зв'язки породжують, як правило, нелінійний характер взаємозалежностей між окремими елементами економічної системи. Унаслідок цього управління діяльністю таких систем стає складним завданням, яке вимагає спеціального інструментарію, яким є методи теорії нечітких множин і нечіткої логіки.

### Аналіз стану досліджень та публікацій

Сучасний розвиток управління процесом формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин здійснюється, головним чином, у напрямку створення та впровадження методів, технічних і програмних засобів автоматизації, які забезпечують зниження собівартості метра проходки і зменшення часу на будівництво свердловини. Резервом подальшого покращення результатів функціонування інтегрованих автоматизованих систем управління процесом буріння свердловин є впровадження технологій оптимального управління, які забезпечують найбільшу ефективність використання ресурсів. Що витрачаються на буріння глибоких свердловин. Аналіз наукових публікацій [2–10 та ін.] показав, що на сьогодні розроблені технологічні, техніко-економічні та економічні критерії управління бурінням, але їх можна застосовувати не на усіх глибинах свердловин, і тому вони потребують узгодження при застосуванні [14].

Оскільки формування управлінських дій в інтегрованій системі управління процесом буріння здійснюється за умов невизначеності параметрів і структури об'єкта управління та неповної інформації, великого значення набувають методи управління, які використовують теорію нечітких множин і нечітку логіку, а також методи прогнозування.

### Виділення невирішених частин

Аналіз літературних джерел [2–10 та ін.] показує недостатній обсяг поведених досліджень у контексті використання інформаційних технологій для управління процесом формування витрат на буріння глибоких нафтових і газових свердловин за економічними та техніко-економічними критеріями.

### Формування цілі

Метою даної роботи є висвітлення питань щодо необхідності і можливості застосування методів нечіткої логіки для управління процесом формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин за техніко-економічним критерієм як одним із засобів досягнення синергетичного ефекту.

### Виклад основного матеріалу

Слід зазначити, що процес буріння свердловин є керованим, але число керуючих параметрів залежить від способу буріння [8, с. 3–5], що дає змогу стверджувати про його багатомірність. Процес буріння характеризується відповідними вхідними і вихідними параметрами та збурюючими впливами, які діють на нього. До вхідних параметрів належать [2, 14]: осьова сила на бурове долото  $P(t)$ ; швидкість обертання долота  $n_d(t)$ ; витрати  $Q(t)$  промивного агента та його якість (густина, умовна в'язкість, вміст твердої фази, показники лужних властивостей та ін.); час роботи  $t_6$  бурового долота на вибої свердловини; змінні  $\{A\}$ , які не залежать від режиму буріння. До цих змінних належать: ціна і тип долота, орендна плата за годину роботи бурової установки, глибина свердловини на початок чергового рейсу, тип колони бурильних труб, тип бурової установки та ін.

Зазначимо, що з перерахованих параметрів керованими є лише  $P(t)$ ,  $n_d(t)$ ,  $t_6$ . Витрати  $Q(t)$  промивного агента належать до частково керованих параметрів [3, с. 22–24].

Окрему групу параметрів утворюють збуджуючі впливи  $f(t)$ : коливання цін на енергоносії, хімреаكتиви, труби, електроенергію, фізико-механічні властивості порід та ін.

До вихідних показників, які залежать від вище названих входних впливів, належать [2, 3]: вартість метра проходки свердловини  $M(t)$ ; комерційна швидкість буріння  $V_K(t)$ ; швидкість механічного буріння  $V(t)$ ; проходка  $h_i(t_6)$  на долото в  $i$ -му рейсі; зношення озброєння  $\mu(t)$  і опір долота  $g(t)$ .

Ефективність процесу буріння оцінюють за вартістю метра проходки  $M$ , комерційною швидкістю буріння  $V_K$ , рейсовою швидкістю буріння  $V_p$ , механічною швидкістю буріння  $V$ , проходкою на долото  $h(t_6)$ :

$$B = \frac{B_0(t_6 + t_{cn}) + B_d}{h(t_6)}, \quad (1)$$

$$V_K = \frac{H720}{t_{6K}}, \quad (2)$$

$$V_p = \frac{h(t_6)}{t_6 + t_{cn}}, \quad (3)$$

$$V(t) = \frac{dh(t)}{dt}, \quad (4)$$

де  $B_0$  – вартість години роботи бурової установки;

$t_6$  – час буріння;

$t_{cn}$  – час, що витрачається на спуско-підймальні операції;

$t_{6K}$  – час роботи бурової установки;

$H$  – загальна проходка за визначений період часу;

720 – тривалість одного верстато-місяця буріння, год.;

$B_d$  – вартість бурового долота, яка досягає 200 000 євро для сучасних алмазних доліт;

$h(t_6)$  – проходка на долото, яка визначається за переміщенням верхнього кінця колони бурильних

труб.

Структурна схема процесу буріння як об'єкта управління наведена на рис. 1. Проблема оптимального управління процесом буріння нафтових і газових свердловин включає вибір математичної моделі, обмежень, цільової функції та її алгоритмічну і технічну реалізацію. Вона була вперше сформульована у США Е.М. Galle і Н.В. Woods для буріння свердловин роторним способом [11].



Рис. 1. Структурна схема процесу буріння свердловин як об'єкта управління [4]

Найбільше виробниче застосування мають дві цільові функції: мінімізація загальної вартості будівництва свердловин  $\min:B_c$ ; мінімізація витрат часу на спорудження свердловин  $\min:T_c$  [5, с. 99–112]. Проведений аналіз свідчить, що застосування цих двох цільових функцій не призводить до суттєвих розбіжностей результатів оптимізації. Цей висновок можна пояснити тим, що в обох випадках досягається, по суті, одна і та ж мета – мінімізація витрат часу у черговому рейсі долота. Ці дві цільові функції значною мірою взаємопов'язані. Проте  $\min:B_c$  має ту перевагу, що враховує прямі економічні показники процесу [6, с. 20–29].

Слід зазначити, що практично усі відомі зарубіжні системи оптимального буріння, особливо морського [7, с. 26–35], обладнані потужними комп'ютерами для виконання оперативного управління процесом.

Отже, завдання оптимізації управління процесом буріння та розробка нових досконаліших критеріїв залишається актуальним. Актуальною залишається і проблема прогнозування економічних показників буріння нафтових і газових свердловин.

Аналізування сучасних наукових досліджень [1–10 та ін.] показало, що головними цілями аналізу економічних процесів є їх прогнозування на певний час у майбутньому; формування управлінських дій, завдяки яким можна отримати задані параметри на виході об'єкта, або через деякий час, або протягом

заданого проміжку часу та ін.; визначення взаємозв'язків між обраними параметрами процесу і їх вигляду; виявлення наявності взаємозв'язку між деякими процесами.

Не менш важливим для управління розвитком нафтогазовидобувних підприємств є прогнозування економічних процесів. Тому доцільно розглянути питання, пов'язані з прогнозуванням досліджуваного процесу на певний час у майбутньому.

Вибір терміну, на який складається прогноз показників залежить від обсягу необхідної для такого прогнозу інформації, від специфіки підприємства і загальних умов його функціонування. Чим більше можливостей для складання глибокого і ретельного прогнозу, тим триваліший термін може бути обраний для прогнозу. Проте слід враховувати, що віддалений прогноз дає менш якісний результат. Тому у міжнародній практиці прийнято обирати середній термін прогнозу тривалістю 10 років. В умовах нестабільної економіки доцільне скорочення даного терміну до п'яти років, або він повинен відповідати часу між виборами президента, коли є гарантія незмінного політичного і економічного курсу, а відповідно податкової і законодавчої бази. Разом з тим, конкретний термін прогнозного періоду може бути встановлений на основі особливостей господарської діяльності підприємства.

Аналізування літературних джерел [11–19 та ін.] засвідчило існування великої кількості методів, способів і методик прогнозування грошових потоків підприємств. Проте усі вони засновані переважно на двох підходах – евристичному і математичному. Деякі автори поділяють прогнозуючі моделі на якісні і кількісні.

Евристичний підхід заснований на використанні знань різних експертів у даній предметній області. Вибір експертів здійснюють за їх компетентністю у певних галузях інтересів. Важливе значення має встановлення кількості експертів, тому що зменшення їх кількості призводить до зниження точності оцінювання, а занадто велика кількість експертів впливає на ступінь узгодженості їхніх суджень. Методи експертних оцінок є досить поширеними і використовуються в умовах невизначеності, коли деякі чинники не піддаються вимірюванню, а також у випадках, коли їх розрахунок пов'язаний з великими труднощами. Вони є суб'єктивними і, як правило, використовуються для прогнозування процесів, формалізацію яких не можна провести до початку прогнозування. Перевагою цього підходу є те, що він дає змогу уникнути значних помилок, особливо щодо стрибкоподібних змін прогнозованої величини, що мають місце при прогнозуванні, наприклад, собівартості буріння пошуково-розвідувальних свердловин на нафту і газ, коли різко змінюються умови буріння [14, с. 17–21].

Обмеженість методів експертних оцінок проявляється у тому, що у них присутній суб'єктивний фактор і, відповідно, можливість помилкового судження. Часто буває, що експерт формує свою думку на основі неусвідомлених суб'єктивних переваг, внутрішнього світогляду, який склався протягом усього життя експерта. Іноді експерт ігнорує нові факти і гіпотези, які суперечать світогляду експерта і не вписуються у його науковий світогляд. Крім того, експерт знаходиться під впливом колективної думки і популярних теорій, що може призвести до хибного експертного висновку. Математичний підхід до прогнозування є найбільш застосовуваним, оскільки забезпечує об'єктивність одержуваної інформації, високу точність, дає змогу автоматизувати процес прогнозування. Залежно від виду математичного опису об'єктів прогнозування і способів визначення невідомих параметрів моделі у літературі [11, с. 121–122; 15, с. 62–64] математичні методи прогнозування умовно поділені на методи моделювання процесів руху (розвитку) і екстраполяції (статистичні методи) (рис. 2).

Проте математичні методи прогнозування вимагають наявності чітко сформульованої математичної моделі поведінки прогнозованого процесу або об'єкта. Якщо математична модель адекватно описує поведінку прогнозованого об'єкта, тоді можна очікувати прийнятних результатів прогнозування.

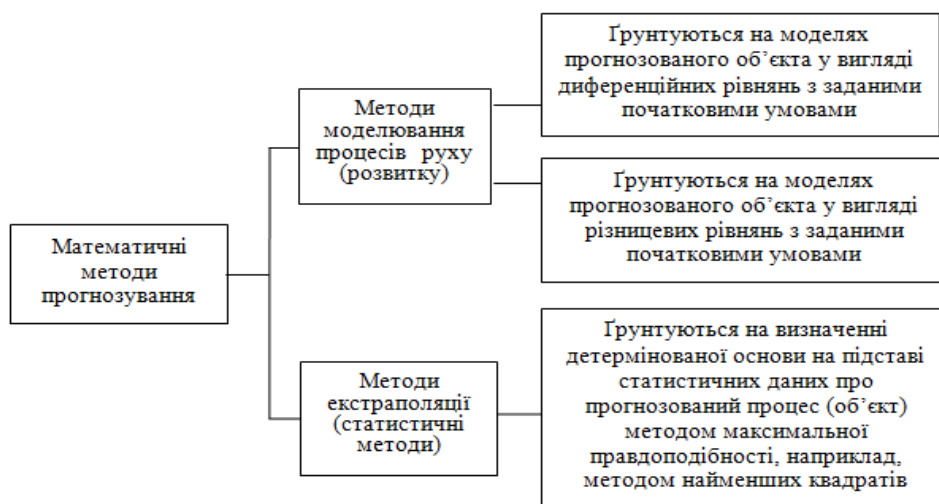


Рис. 2. Класифікація математичних методів прогнозування (сформовано автором на основі джерел [11, 16])

Методи прогнозування залежать також від наявності ретроспективної інформації щодо об'єкта, мети прогнозування, інтервалу прогнозу, наявності різного роду завад, властивостей прогнозованого об'єкта та ін. [16, с. 41–48].

Методи обробки просторово-часових сукупностей суттєво відрізняються за складністю алгоритмів, що використовуються під час прогнозування за трендовими моделями, адаптивними моделями, моделями типу авторегресії, а також за допомогою ковзного середнього.

Припущення щодо лінійності регресії є малореалістичним. Тому зарубіжні дослідники Engle Robert F. та Bollerslev T. розробили сукупність методів ARCH [18, с. 987–1007] і GARCH [17, с. 307–327], у яких припустили, що процес, який прогнозується, стає нестационарним, тому в алгоритмі прогнозується не тільки шуканий параметр, але й параметри розподілу помилки прогнозу.

Розвитком методів ARCH і GARCH є технологія, побудована на використанні штучних нейронних мереж, коли система прогнозування автоматично оцінює параметри регресії і мінімізує функції помилки. З існуючих наукових досліджень відомо [19], що іноді для навчання фінансових штучних нейронних мереж використовуються навіть астрологічні прогнози.

Проте методи ARCH і GARCH та побудовані на їх основі фінансові нейронні мережі перестають бути ефективними, коли досліджувана економічна система зазнає так званого епістемологічного парадигмального розриву [18], тобто коли у зв'язку з різкою зміною економічних тенденцій уся накопичена історія стає непридатною для прогнозування. У таких випадках для прогнозування тенденцій підсистеми А.О. Недосекіним [20] запропоновано використовувати дані підсистеми, яка не має парадигмального розриву, і застосувати методологію нечіткої логіки. Ця методологія була також запропонована нами для управління підприємством і формуванням витрат підприємства у [14, с. 17–21].

Трикутні нечіткі функції належності було запропоновано використовувати для представлення оціночного інтервалу у вигляді нечіткого числа і побудови нечіткого групового методу опрацювання даних (ГМОД) на основі лінійної інтервальної регресивної моделі [21, с. 251]. Метод ГМОД був запропонований А.Г. Івахненко [21, с. 294] для моделювання великих нелінійних економічних систем, у яких тісно переплетені різномірні змінні. Цей метод не вимагає апріорних знань щодо структури системи, але дає змогу моделювати нелінійну систему на основі принципу евристичної самоорганізації за вхідними і вихідними даними. Нечіткий ГМОД ототожнює параметри моделі з нечіткими числами, що дозволяє застосувати його для моделювання нечітких явищ і їх прогнозування [21, с. 296].

Враховуючи, що процес буріння є нестационарним, нелінійним, не відтворюваним та розвивається у часі і протікає в умовах апріорної та поточної невизначеності, обумовленої зміною умов буріння, запропоновано доповнити структуру класичної системи спостереження адаптуючою фазі-моделлю собівартості 1 метра проходки [22], яка дає змогу компенсувати не лінійності та вдосконалити оцінку собівартості метра проходки свердловини в режимі on-line.

Нечітка ситуація при бурінні свердловини ідентифікована і використана для прогнозування характеру зміни собівартості метра проходки свердловини  $M(x)$  за допомогою бази правил Мамдані-типу, що витікають з лінгвістичних знань щодо процесу буріння у вигляді [23]:

Р: ЯКЩО  $A_1, \dots, A_n$ , ТО  $B_1, \dots, B_m$  ІНАКШЕ С,

де  $A_1, \dots, A_n$  – перелік умов (антецеденти);

$B_1, \dots, B_m, C$  – перелік дій (консеквенти).

Використання фазі-логіки дає змогу здійснювати прогнозування  $M(x)$  у процесі буріння свердловин в умовах невизначеності (випадковості та нечіткості), оскільки:

– має місце значна кількість чинників і показників процесу буріння, які повинні враховуватися у математичній моделі;

– неможливо побудувати ефективну математичну модель для економічної задачі, що поставлена в умовах апріорної та поточної невизначеності щодо структури та параметрів об'єкта;

– задача прогнозування собівартості метра проходки не розв'язується класичними математичними методами.

Застосування фазі-логіки передбачає наступні етапи:

Формалізація поставленої задачі: визначення змінних.

Приведення у відповідність лінгвістичного опису до конкретних фізичних значень параметрів.

Розробка бази правил, що визначають стратегію прогнозування.

Ввід початкових правил і визначення методу дефазифікації вихідних даних.

Інтерактивний аналіз моделі з використанням промислових даних, або за допомогою програмної моделі об'єкта.

Реалізація розробленого методу.

Перший етап використання фазі-логіки ґрунтується на досвіді і знаннях експертів. Кількість термів, за допомогою яких експерти оцінювали собівартість метра проходки свердловини  $M(x)$ , прийнята рівною п'яти: дуже мала (VS), менша норми (S), більша норми (B), дуже велика (VB). Контрольованими параметрами є: осьове навантаження на долото, швидкість обертання долота, які є керуючими впливами, та проходка долота  $h_p$  і час буріння  $t_b$ , що є показниками процесу буріння. Вони пов'язані між собою функціонально [24].

За результатами спостережень визначаються такі показники: собівартість метра проходки свердловини ( $M_x$ ), критичне осьове навантаження на долото, зміна сил опору порід, поступання долота у зону з аномально високим пластивим тиском та ін. На підставі висновків експертів та ретельного вивчення літератури [25] отримано такий лінгвістичний опис процесу буріння свердловин на нафту і газ:

осьове навантаження на долото обмежене певними межами  $50 \leq P \leq 400$  кН, швидкість обертання долота  $0,25 \leq n \leq 5$  об/с. Інакше результати спостережень не є коректними;

критичний знос озброєння шарошкового або алмазного долота характеризується різними межами швидкості буріння та зростанням собівартості метра проходки свердловини;

критичний знос опор шарошкового долота характеризується збільшенням моменту на долоті, зменшенням швидкості буріння та зростанням собівартості метра проходки свердловини;

можливість аварійної ситуації характеризується різким зменшенням швидкості буріння та зростанням собівартості проходки метра свердловини;

поступання долота у зону з аномально високим пластивим тиском характеризується зростанням швидкості буріння та зменшенням собівартості проходки метра свердловини;

поступання долота у продуктивний пласт характеризується зростанням швидкості буріння та зменшенням собівартості проходки метра свердловини;

зміна меж пластів гірських порід із збільшенням глибини свердловини характеризується різким зростанням моменту на долоті.

Цей опис є основою для розробки бази правил Мамдані-типу у вигляді спеціальних евристичних правил, що витікають з лінгвістичних знань, і описують залежність собівартості метра проходки свердловини ( $M_x$ ) від часу буріння  $t_b$  та проходки  $h_p$ , протягом одного рейсу. Повна база правил Мамдані-типу для  $M(x)$  наведена у таблиці 1 та на рис. 3.

Таблиця 1

Повна база правил Мамдані-типу для  $M_x$

$t_b$	$h_p$				
	VS	S	M	B	VB
VS	VB	B	VS	VS	VS
S	VB	B	S	S	VS
M	VB	B	M	S	VS
B	VB	B	B	S	S
VB	VB	VB	B	B	B

У базі правил складні правила об'єднані min-оператором (фазі «та»), прості правила об'єднані max-оператором (фазі «або»). У моделі поточні вхідні дані є чіткими величинами. Це враховано при моделюванні функцій належності параметрів, що входять до нечітких правил-продукцій, були побудовані методом статистичної обробки експертної інформації. Математична формалізація експертних знань, покладених в основу моделі, здійснена в рамках теорії нечітких множин.

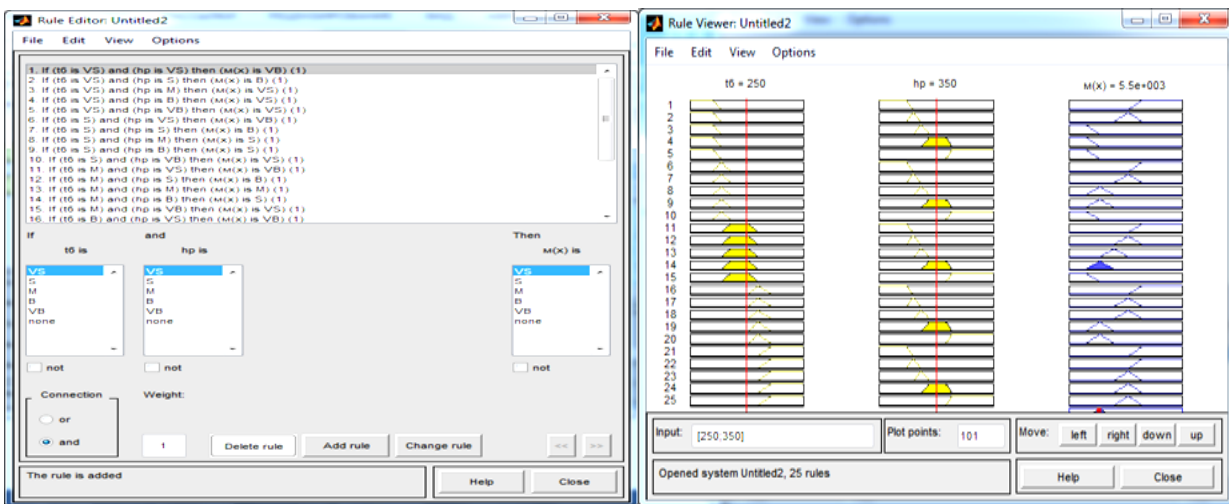


Рис. 3. Формування повної бази правил Мамдані-типу для  $M_x$  у середовищі Matlab

У результаті обробки експертної інформації за допомогою програмного середовища Matlab були отримані фазі-графіки функцій належності для кожного параметра, які наведені на рис. 4.



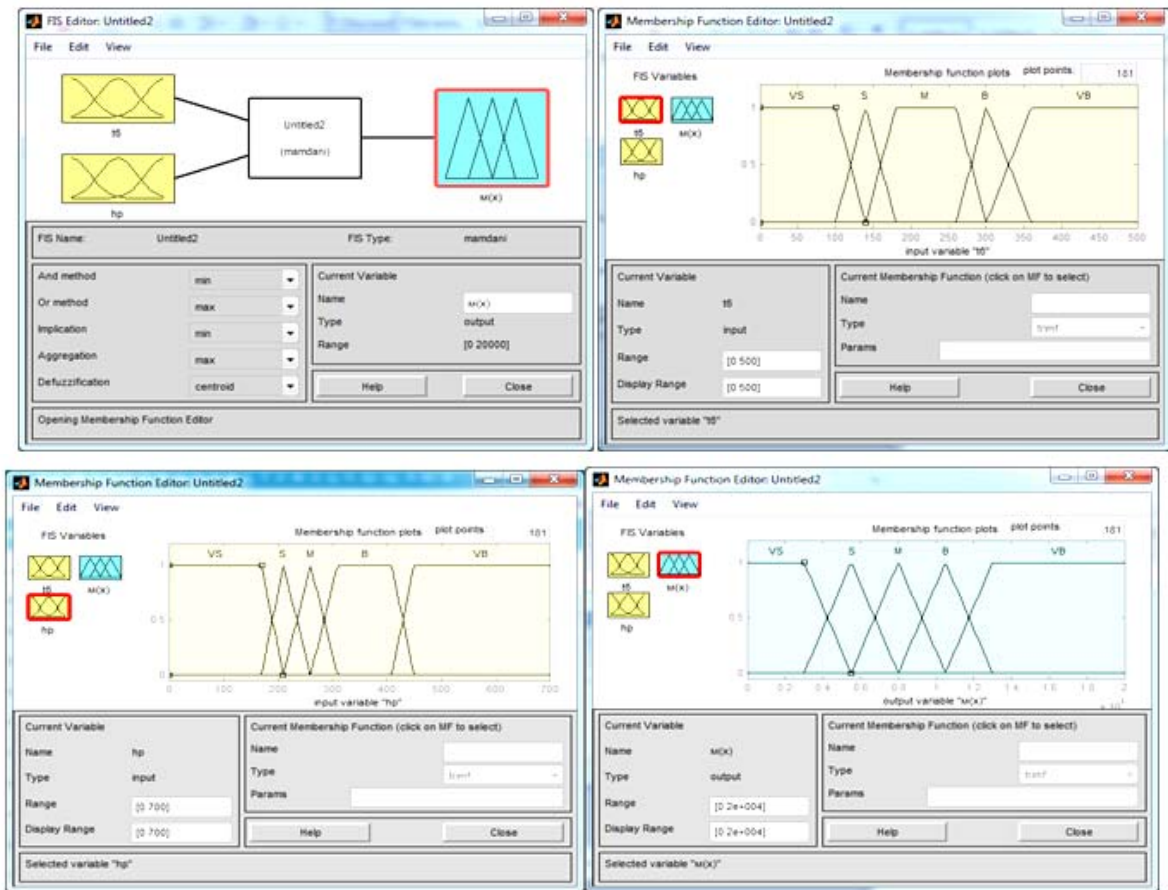


Рис. 4. Функції належності для вхідних змінних  $t_0, h_p$  і вихідної змінної  $M_x$

Шляхом застосування методу прямого моделювання у тривимірному просторі побудовано графік залежності  $M(x) = f(t_0, h_p)$  (рис. 5).

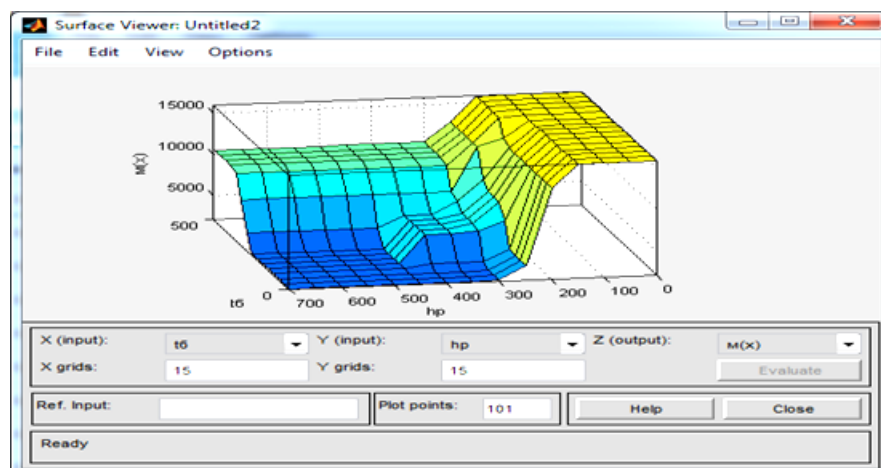


Рис. 5. Графік залежності  $M(x) = f(t_0, h_p)$  у тривимірному просторі

Аналіз моделі показує, що собівартість метра проходки  $M(x) = f(t_0, h_p)$  є суттєво залежною від параметрів режиму буріння  $t_0$  та  $h_p$  і ця функція має мінімум.

Отже, ситуація у бурінні свердловин вимагає створення інтелектуальних само навчаючих систем управління, які повинні ґрунтуватися на використанні проблемно-орієнтованих експертних систем реального часу і фазі-алгоритмів управління. принципами побудови таких систем, синтез їх архітектури, визначення обсягів інтелектуальних функцій на кожному рівні управління, формування відповідних баз даних та баз знань, побудова математичних моделей.

## Висновок

Використання фазі-моделі собівартості метра проходки свердловини дає змогу значно покращити організацію та управління процесом будівництва нафтових і газових свердловин. Розглянута модель може бути використана не тільки для буріння свердловин на нафту і газ, але і для буріння на тверді корисні копалини і воду, оскільки вона відображає причинно-наслідкові зв'язки між керуючими впливами і собівартістю будівництва свердловини.

## Література

1. Энергетична стратегія України на період до 2030 року : [зі змінами і доп., внесеними розпорядженням Міністерства палива та енергетики України від 26 березня 2008 року] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.search.ligazakon.ua/1>
2. Козловский Е.А. Автоматизация управления геологоразведочным бурением / Е.А. Козловский. – М. : Недра, 1991. – 215 с.
3. Барановський М.І. Економічна оцінка доцільності буріння нафтових свердловин / М.І. Барановський, Г.І. Бурикїна, І.І. Музичко // 36. наук. праць за матеріалами VI-ї міжнар. наук.-практ. конф. [«Нафта і газ України-2000»]. – Івано-Франківськ : Факел, 2000. – С. 379–380.
4. Гутак О.В. Актуальні проблеми керування нелінійними динамічними об'єктами нафтогазовидобувної галузі промисловості / О.В. Гутак, Г.Н. Семенцов // Прогр. і матеріали міжнар. наук.-техн. конф. [«Сучасні методи, інформаційне, програмне та технічне забезпечення систем управління організаційно-технологічними комплексами»], 26–27 листопада 2009 р. – К. : НУХТ, 2009. – С. 29–30.
5. Данилюк М.О. Моделювання собівартості метра проходки свердловини на основі методів нечіткої логіки / М.О. Данилюк, І.Г. Фадеєва // Економіка: проблеми теорії і практики. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2005. – Вип. 204. – С. 99–112.
6. Фадеєва І.Г. Обґрунтування комплексу факторів, необхідних для оперативного оцінювання собівартості метра проходки свердловин / І.Г. Фадеєва, Б.І. Пернеровський // *Materialy VIII miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji [«Naukowa mysl informacyjnej powieki-2012»]*, volum 8, *Ekonomiczni nauki, (Przemysl, 7–15 marca 2012 r.) / Przemysl: Nauka i studia*, 2012. – С. 20–29.
7. Chawathe A. A Plan for Success in Deep Water / A. Chawathe, U. Ozdogan, K.S. Glaser, Y. Jalali, M. Riding // *Oilfield Review: Schlumberger*. – spring 2009. – P. 26–35.
8. Саидов А.А. Основные аспекты совершенствования методики нормирования расхода электроэнергии в бурении / А.А. Саидов, В.И. Старостин, Л.Г. Гузов, С.А. Слесаренко // *НТИС, ВНИИОЭНГ, Сер. Экономика и управление нефтяной промышленности*. – 1989. – Вып.11. – С.10–14.
9. Хакімов Л.З. Оптимальні витрати промивної рідини для буріння свердловин долотами  $D=215,9$  мм / Л.З. Хакімов // *Нафтова і газова промисловість*. – 2003. – № 4. – С. 22–24.
10. Нестерова Т.Н. Информационное обеспечение снижения рисков и затрат в бурении / Т.Н. Нестерова, С.Н. Чебанов // *Бурение и нефть*. – 2003. – № 10. – С. 39–41.
11. Бодянский Е.В. Прогнозирование нелинейных временных рядов в условиях структурной неопределенности / Е.В. Бодянский, С.В. Попов, А.Н. Слипенченко // *Сборн. научн. трудов; 10-я Междунар. конф. по автоматическому управлению [«Автоматика 2003»]*, г. Севастополь, 2003 г. – Севастополь : Изд-во Сев.НГУ, 2003. – С. 121–122.
12. Волошин А.Ф. Методы и системы качественного прогнозирования экономических макропараметров на основе многопараметрических зависимостей / А.Ф. Волошин // *Тезисы докл. XV Міжнар. конф. з автоматичного управління [«Автоматика 2008»]*. – Одеса : ОНМА, 2008. – С. 104–105.
13. Романенко В.Д. Прогнозирование динамических процессов на основе математических моделей в пространстве состояний с разнотемповой дискретизацией / В.Д. Романенко, А.А. Реутов // *Тезисы докл. XV Міжнар. конф. з автоматичного управління [«Автоматика 2008»]*. – Одеса : ОНМА, 2008. – С. 484–487.
14. Фадеєва І.Г. Постановка задачі прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин за допомогою штучних нейронних мереж / І.Г. Фадеєва // [«*Dynamika naukowych badan-2009*»]: *V miedzynar. nauk.-prakt. conf.*, 7–15 lipca 2009 r.: *materialy dop.* – *Przemysl : Nauka I Studia*, 2011. – С. 17–21.
15. Бодянский Е.В. Динамическая реконструкция хаотических сигналов на основе нейросетевых технологий / Е.В. Бодянский, И.П. Плисс, А.П. Чапланов // *Радиоэлектроника и информатика*. – 2002. – № 3(20). – С. 62–64.
16. Чепенко Т.Е. Методы прогнозирования временных рядов на основе искусственных нейронных сетей с элементами временной задержки / Т.Е. Чепенко // *Автоматизированные системы управления и приборы автоматики*. – 2001. – Вып. 157. – С. 41–48.
17. Bollerslev T. Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity / T. Bollerslev // *Journal of Econometrics*. – 1986. – Vol. 31. – P. 307–327.
18. Engle Robert F. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation / F. Robert Engle // *Econometrica*. – 1982. – Vol. 50. – P. 987–1007.
19. Назаров А.В. Нейросетевые алгоритмы прогнозирования и оптимизации систем / А.В. Назаров, А.И. Лоскутов. – СПб : Наука и Техника, 2003. – 384 с.

20. Недосекін А.О. Фондовый менеджмент в расплывчатых условиях [Электронный ресурс] / А.О. Недосекін. – СПб : Типография «Сезам», 2003. – Режим доступа : <http://sedok.narod.ru/SC.group.html>
21. Асаи К. Прикладные нечеткий системы / [К. Асаи, Д. Ватада, С. Иваи и др.]; [пер. с англ. / под ред. Т. Тэрано, К. Асаи, С. Сугено]. – М. : Мир, 1993. – 368 с.
22. Kastner W., Fenske A., Hampel R. Improvement of the robustness of Modelled Measuring Methods using Fuzzy Logic. – World scientific, Proceedings of the 3rd International FLINS Workshop, Antwer, Belgium. – 1998. – p.129–142.
23. Zadeh L.A. The Role of Fuzzy Logic in the Management of Uncertainty in Expert Systems. Fuzzy Sets and Systems 11. – 1993. – p.199–227.
24. Данилюк М.О. Розвиток моделей управління процесом буріння глибоких свердловин на базі нечіткої логіки / М.О. Данилюк, І.Г. Фадєєва // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2001. – № 1. – С. 61–65.
25. Фадєєва І.Г. Комбінована модель спостереження за собівартістю метра проходки свердловини на нафту і газ / І.Г. Фадєєва // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2001. – № 4. – С. 77–81.

## References

1. Energhetychna strategija Ukrainy na period do 2030 roku [iz zminamy i dopovnennjamy, vnesenyj rozporjadzhennjam Ministerstva palyva ta energhetyky Ukrainy vid 26 bereznja 2008 roku]: [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.search.ligazakon.ua/>
2. Kozlovskij E.A. Avtomatyzacija upravlenija gheologhorazvedochnym burenyem / E.A. Kozlovskij. – M.: Nedra, 1991. – 215 s.
3. Baranovskij M.I. Ekonomichna ocinka docilnosti burinnja naftovykh sverdlolvyn / M.I. Baranovskij, Gh.I.Burykina, I.I. Muzychko // [«Nafta i ghaz Ukrainy-2000»]: 6-a mizh nar. nauk.-prakt. konf.: zb. nauk. pracj. – Ivano-Frankivsk: Fakel, 2000. – S. 379-380.
4. Ghutak O.V. Aktualni problemy keruvannja nelinejnymy dynamichnymy ob'ektamy naftoghazovydobuvnoji ghaluzi promyslovosti / O.V. Ghutak, Gh.N. Semencov // [«Suchasni metody, informacijne, proghramne ta tekhnichne zabezpechennja system upravlinnja orghanizacijno-tekhnologichnymy kompleksamy»]: proghr. i materialy mizhnar. nauk.-tekhn. konf., 26-27 lystopada 2009 r. – K.: NUKhT, 2009. – S. 29-30.
5. Danyljuk M.O. Modeljuvannja sobivartosti metra prokhodky sverdlolvyny na osnovi metodiv nechitkoji loghiky / M.O. Danyljuk, I.Gh. Fadjjejeva // Ekonomika: problemy teoriji i praktky. – Dnipropetrovsk: DNU. – 2005. – vyp. 204. – S. 99-112.
6. Fadjjejeva I.Gh. Obruntuvannja kompleksu faktoriv, neobkhidnykh dlja operatyvnogho ocinjuvannja sobivartosti metra prokhodky sverdlolvyn / I.Gh. Fadjjejeva, B.I. Pernerovskij // Materialy VIII miedzynarodovey naukovy-praktycznej konferenciji [«Naukova mysl informacyjnej powieki-2012»], volum 8, Ekonomichni nauki, (Przemysl, 7-15 marca 2012 r.) / Przemysl: Nauka i studia, 2012. – С. 20-29.
7. Chawathe A. A Plan for Success in Deep Water / A. Chawathe, U. Ozdogan, K.S. Glaser, Y. Jalali, M. Riding // Oilfield Review: Schlumberger. – spring 2009. – P. 26-35.
8. Saydov A.A. Osnovnye aspekty sovershenstvovannja metodyky normyrovannja raskhoda elektroenerghy v burenyy/ A.A. Saydov, V.Y. Starostyn, L.Gh. Ghuzov, S.A. Slesarenko// NTYS, VNYOENGH, Ser. Ekonomyka y upravlenje neftjanoy promyshlennosti. – 1989. – Vyp.11. – S.10-14.
9. Khakimov L.Z. Optymaljni vytraty promyvnoji ridyny dlja burinnja sverdlolvyn dolotamy D=215,9 mm / L.Z. Khakimov // Naftova i ghazova promyslovostj. – 2003. – №4. – S. 22-24.
10. Nesterova T.N. Ynformacyonnoe obespechene snyzhenija ryskov y zatrat v burenyy / T.N. Nesterova, S.N.Chebanov // Burenye y neftj. – 2003. – №10. – S. 39-41.
11. Bodjanskij E.V. Proghnozyrovane nelynejnykh vremennykh rjadov v uslovyjah strukturnoj neopredelennosti / E.V. Bodjanskij, S.V. Popov, A.N. Slypchenko // [«Avtomatyka 2003»]; 10-ja Mezhdunar. konf. po avtomaticheskomu upravleniju, gh. Sevastopolj, 2003 gh.: sborn. nauchn. trudov. – Sevastopolj: Yzd-vo Sev.NGHU, 2003. – S. 121-122.
12. Voloshyn A.F. Metody y systemy kachestvennogho proghnozyrovannja ekonomycheskykh makroparametrov na osnove mnogoparametrycheskykh zavysymostej / A.F. Voloshyn // [«Avtomatyka 2008»]: XV Mizhnar. konf. z avtomatichnogho upravlinnja, Odesa: tezysy dokl. – Odesa: ONMA, 2008. – S. 104-105.
13. Romanenko V.D. Proghnozyrovane dynamycheskykh processov na osnove matematycheskykh modelej v prostranstve sostojanyj s raznotempovoj dyskretizaczej/ V.D. Romanenko, A.A. Reutov // [«Avtomatyka 2008»]: XV Mizhnar. konf. z avtomatichnogho upravlinnja, Odesa, 2008 r.: tezysy dokl. – Odesa: ONMA, 2008. – S. 484-487.
14. Fadjjejeva I.Gh. Postanovka zadachi proghnozuvannja sobivartosti burinnja naftovykh i ghazovykh sverdlolvyn za dopomoghoju shtuchnykh nejronnykh mrezez / I.Gh. Fadjjejeva // [«Dinamika naukovykh badan-2009»]: V miedzynar.nauk.-prakt. konf., 7-15 lipca 2009 r.: materialy dop. – Przemysl: Nauka I Studia, 2011. – С. 17-21.
15. Bodjanskij E.V. Dynamycheskaja rekonstrukcija khaotycheskykh syghnalov na osnove nejrosetevykh tekhnologij / E.V. Bodjanskij, Y.P. Plyss, A.P. Chaplanov // Radyoelektronyka y ynfomatyka. – 2002. – № 3(20). – S. 62-64.
16. Chepenko T.E. Metody proghnozyrovannja vremennykh rjadov na osnove yskusstvennykh nejronnykh setej s elementamy vremennoj zaderzhky / T.E. Chepenko // Avtomatyzirovannje systemy upravlenija y prybory avtomatyky. – 2001. – Vyp. 157. – S. 41-48.
17. Bollerslev T. Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity / T. Bollerslev // Journal of Econometrics. – 1986. – Vol. 31. – P.307-327.
18. Engle Robert F. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation / F. Robert Engle // Econometrica. – 1982. – Vol. 50. – P. 987-1007.
19. Nazarov A.V. Neurosetevye alhorytmy proghnozyrovannja y optymyzatsy system / A.V. Nazarov, A.Y. Loskutov. – Spb: Nauka y Tekhnyka, 2003. – 384s
20. Nedosekyn A.O. Fondovij menedzhment v rasplyvchatykh uslovyjah: [Elektronnyj resurs] / A.O. Nedosekyn. – Spb: Typoghrafija «Sezam», 2003. – Rezhym dostupu: <http://sedok.narod.ru/SC.group.html>
21. Asay K. Prykladnye nechetye systemy: [per. s angl.] / K. Asay, D. Vataada, S. Yvay y dr.; [pod red. T. Terano, K. Asay, S. Sughenjo]. – M.: Myr, 1993. – 368 s.
22. Kastner W., Fenske A., Hampel R. Improvement of the robustness of Modelled Measuring Methods using Fuzzy Logic. – World scientific, Proceedings of the 3rd International FLINS Workshop, Antwer, Belgium. – 1998. – p.129-142
23. Zadeh L.A. The Role of Fuzzy Logic in the Management of Uncertainty in Expert Systems. Fuzzy Sets and Systems 11. – 1993. – p.199-227

24. Danyljuk M.O. Rozvytok modelej upravlinnja procesom burinnja ghlybokykh sverdlovyn na bazi nechitkoji loghiky / M.O. Danyljuk, I.Gh. Fadjejeva. – Energhetyka: ekonomika, tekhnologhiji, ekolohhija. – 2001. - №1. – S.61-65.
25. Fadjejeva I.Gh. Kombinovana modelj sposterezhennja za sobivartistju metra prokhodky sverdlovyny na naftu i ghaz. Energhetyka: ekonomika, tekhnologhiji, ekolohhija. 2001. №4. S. 77–81.

Надійшла 18.08.2014; рецензент: д. е. н. Гораль Л. Т.

УДК 338.22

О. Ю. ШУМЕЙКО, Т. В. СЕМЕНО

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЙ: ОСНОВНІ ФОНДИ, ОСНОВНІ ЗАСОБИ, ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

*Досліджено економічну сутність категорій: основні фонди, основні засоби, основний капітал підприємства. Проведено аналіз даних понять різними авторами. Проаналізовано підходи до трактування понять «основні фонди», «основні засоби», «основний капітал» з метою пошуку відмінних рис.*

*Ключові слова: основні фонди, основні засоби, основний капітал.*

O. Y. SHUMEYKO, T. V. SEMENO

Poltava National Technical Yu. Kondratyuk University, Poltava, Ukraine

## RESEARCH OF THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE CATEGORIES: FIXED PRODUCTION ASSETS, FIXED ASSETS, FIXED CAPITAL OF THE ENTERPRISE

*Research the economic essence of the categories fixed production assets, fixed assets, fixed capital of the enterprise. The analysis of these concepts by different authors. The approaches to the interpretation of the concepts of "fixed assets", "fixed assets" in order to find distinctive features.*

*Keywords: fixed assets, fixed means, fixed capital.*

**Постановка проблеми.** Основні засоби, речовим змістом яких являються засоби праці, формують матеріально-технічну базу підприємства і є важливою складовою капіталу підприємства. Їх зростання і вдосконалення забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу. Однак наразі існуючий порядок ідентифікації основних засобів не дає змогу провести повний економічний аналіз і не в повній мірі забезпечує інформацією систему управління підприємством. Нечіткість нормативно-правового регулювання, численні зміни правової бази, набуття чинності Податкового кодексу України, сприяли перекручуванню сутності основних засобів, а також до неоднозначного сприйняття фахівцями інформації про них. Щодо капіталу, то він є однією з головних доміант функціонування та розвитку економічної системи. Йому належить головна функція в процесі розподілу, перерозподілу та споживання матеріальних благ. Вищенаведене зумовлює актуальність теми дослідження.

Метою статті є дослідження економічної сутності таких категорій як основні фонди, основні засоби та основний капітал підприємства та висвітлити класифікаційні характеристики поданих категорій.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання сутності та класифікації основних засобів в сучасних умовах господарювання набуває все більшого значення та розглядається в працях таких учених, як Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, М. М. Завгородній, О. Ф. Покропивний, М. С. Пушкар, Н. В. Тарасенко та інших. Також проблематику даної теми досліджували у своїх працях такі вчені: В. Моссаковський, М. Півторак, В. Савченко, Н. Ткаченко та інші. Економічна категорія "капітал" досліджувалась також багатьма вченими, серед яких Базилевич В. Д., Бем-Баверк О., Бланк І. А., Бутинець Ф. Ф. та інші.

**Викладення основного матеріалу.** Основні засоби, речовим змістом яких являються засоби праці, формують матеріально-технічну базу підприємства і є важливою складовою капіталу підприємства. Їх зростання і вдосконалення забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу. Однак, наразі існуючий порядок ідентифікації основних засобів не забезпечує в повній мірі інформацією систему управління підприємством. Нечіткість нормативно-правового регулювання сприяє перекручуванню змісту основних засобів та пов'язаних з ними економічних категорій, неоднозначному сприйняттю фахівцями інформації про них.

Загальновідомо, що невід'ємною частиною виробничого процесу є засоби праці, які на підприємстві утворюють частину капіталу та безпосередньою участю забезпечують продукування нової вартості.

В економічній науці існують різні підходи щодо позначення таких об'єктів як основні засоби, основні фонди, основний капітал. При кваліфікації окремих категорій більшість науковців керується особливостями їхньої участі у виробничих процесах, характером перенесення вартості на продукт, який створюється, а відтак і відображенням витрат на окремі види ресурсів. Береться до уваги також термін служби, склад, матеріальне наповнення та інші характеристики.

На сьогодні й досі не існує єдиного погляду серед науковців щодо засобів праці, які використовуються підприємством, котру з економічних категорій вони формують. Аналіз визначень поняття «основні засоби», наданих різними авторами, у зв'язку з окремими характеристиками показують, що окремі з них ототожнюють дане поняття з засобами праці, а деякі – з матеріальними активами чи матеріальними цінностями. З наведеної таблиці 1 видно, автори котрі відносять до складу основних засобів матеріальні активи, розмежовують їх за періодом використання. Щодо терміну служби більшість надає перевагу

тривалому часу користування основних засобів, деякі з них конкретизують його, говорячи про період, що більше 1 року. Лише деякі з авторів розглядають таку ознаку як характер участі у виробничій діяльності, наголошуючи на багатьох циклах. Окремі науковці виділяють змінність натуральної форми, говорячи що вона є незмінною протягом одного виробничого циклу. Спосіб перенесення вартості розглядає більшість авторів зазначаючи, що вона переноситься поступово, частинами.

Таблиця 1

## Визначення терміна «основні засоби» за різними авторами

Автори	Ознаки основних засобів				
	елементний склад	термін служби	характер участі у виробничій діяльності	змінність натурально-речової форми	спосіб перенесення вартості на продукт, що створюється
Бойко В.М. [1]	засоби праці	тривалий час	не визначається	незмінна	вартість переноситься частинами
Борисов А.Б. [2]			багато циклів		
Неміш Ю. [3]		не визначається	не визначається	не визначається	
Бутинець Ф.Ф. [4]	матеріальні активи	> 1 року	перевищує 1 рік	незмінна	не визначається
Загородній А.Г. [5]		тривалий час	не визначається		
Дем'яненко М.Я. [6]		не менше за 1 рік		не визначається	поступово
Прохоров А.М. [7]	матеріально-речові цінності	тривалий час		не визначається	не визначається

Аналізуючи визначення основних засобів та вивчивши підходи економістів, можемо звести їх до загального твердження, що основні засоби – це матеріальні активи різного роду, що становлять основу для створення капіталу, функціонуючи тривалий час.

Методологічну базу формування інформації про основні засоби в бухгалтерському обліку становить П(С)БО 7, відповідно до якого останні – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання експлуатації яких більше одного року, або операційного циклу, якщо він довший за рік [8]. Податковий кодекс України зазначає, що основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший ніж рік) [9].

Як видно, у Податковому кодексі законодавці відмовилися від поняття «основні фонди» на користь «основних засобів». Це свідчить про наближеність даного Кодексу до положень бухгалтерського обліку. Проте, це наближення не є повним адже грошове обмеження віднесення до складу основних засобів залишилося.

Не існує й однозначних трактувань поняття «основні фонди», однак більшість економістів визначають їх як сукупність засобів праці (таблиця 2) та звертають увагу на їхню участь у виробничих процесах підприємства. Термін служби, як одну з ознак цієї категорії визначають не всі автори, наголошуючи що це є тривалим періодом або більше 1 року. Щодо характеру участі у виробничій діяльності деякі з них зазначають, що основні фонди багаторазово проходять операційний цикл, та майже не наголошують на незмінності натуральної форми останніх. Як видно з таблиці 2, на способі перенесення вартості основних фондів на новий продукт зосереджують увагу не всі, а окремі автори, підкреслюючи що вартість переноситься частинами.

Сукупність засобів праці, котрими розпоряджається будь-яке підприємство, становить його основні фонди. Можна висновувати, що економічна сутність останніх полягає в тому, що вони безпосередньо беруть участь у кількох виробничих циклах, зберігають свою натурально-речову форму до кінця експлуатації та переносять свою вартість на готовий продукт частинами, у міру зношення у вигляді амортизації.

Щодо категорії «основний капітал», яка також фігурує у багатьох наукових джерелах, навчальній та методичній літературі більшість авторів використовує термін для позначення основних засобів як

матеріальні активи різного роду, що виступають невід'ємною частиною процесу виробництва і становлять основу для створення капіталу. Оскільки матеріальні активи – це частина ресурсів контрольована підприємством, вони не тільки використовуються для створення капіталу, але й самі по собі являються частиною капіталу. Відтак, автори, що визначають сутність основного капіталу, надають основним засобам характеристики властиві для сукупного капіталу, складовою якого вони і є. Основний капітал характеризується як: 1) ресурси, що використовуються у підприємстві: сума накопичених матеріальних благ, результати минулої (попередньої) праці, і засіб для подальшої виробничої чи комерційної діяльності; 2) початкова сума коштів, призначених для підприємницької діяльності; 3) вартість – носій додаткової вартості.

Таблиця 2

Визначення терміна «основні фонди» за різними авторами

Автори	Ознаки основних фондів				
	елементний склад	термін служби	характер участі у виробничій діяльності	змінність натурально-речової форми	спосіб перенесення вартості на продукт, що створюється
Андрійчук В.Г. [10]	засоби праці	не визначається			
Вігуржинська С.Ю. Черненко С.К. [11], [12]	засоби праці	тривалий період	не визначається	незмінна	частинами
Черевко Г.В. [13]	засоби праці	не визначається	декілька разів	незмінна	частинами
Більський В.Г. [14]	засоби праці та матеріально-майнові цінності	> 1 року	не визначається	не визначається	не визначається
Бланк І.А. [15]	матеріальні активи	не визначається	багаторазово		частинами
Бутинець Ф.Ф. [4]	матеріальні активи	> 1 року	> 1 року		не визначається

Економічна теорія у більшості випадків використовує поняття «основний капітал». Переважно, категорія розглядається як одна з складових виробничого капіталу, що повністю і багаторазово використовується у виробництві товару та переносить свою вартість на новий продукт частинами протягом тривалого часу та повертається підприємцю в грошовій формі також частинами.

Таким чином, можна висновувати, що поняття «основні фонди», «основні засоби», «основний капітал» близькі за економічним змістом, однак не є тотожними, адже з позиції бухгалтерського обліку засоби є майном (активом) підприємства, а фонди (капітал) є джерелом утворення майна на підприємстві. Крім того, слід відзначити, що категорія «основні фонди» виникла історично внаслідок спроби уникнути в свій час категорії «капітал». Таким чином, на практиці залежно від того, який значеннєвий відтінок хочуть передати, використовують той чи інший термін.

#### Висновки

Поняття «основні засоби» та «основні фонди» досить часто ототожнюють та в їх сутності є деякі відмінності. Знання цих відмінностей гарантує правильне їх використання та багато в чому визначає особливості бухгалтерського і податкового обліку, до яких вони застосовуються. В результаті дослідження на базі критичної оцінки змісту спеціальної літератури, розкрито економічну сутність основних засобів, визначено відмінність категорій «основні засоби» та «основні фонди». Якісна відмінність цих категорій полягає в тому, що основні засоби є майном, що має споживчу вартість, ця категорія виражає речові елементи процесу праці. Основні ж фонди, так само як і основний капітал, – це суто вартісні категорії, що відображають у грошовому вираженні кошти, затрачені на засоби праці. Крім того, слід відзначити, що категорія «основний капітал» підкреслює таку його ознаку як результат минулої праці людини, що є носієм нової вартості. Однак, усі наведені вище визначення та трактування доповнюють одне одного і надають можливість найбільш повно висвітлити сутність та функціональні характеристики досліджуваних категорій.

#### Література

1. Бойко В.М. Бізнес : словник-довідник / В.М. Бойко, П.Г. Вашків. – К. : Україна, 1995. – 358 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – К. : Кн. мир, 1999. – 487 с.
3. Неміш Ю. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях / Ю. Неміш // Аграрна

економіка. – 2012. – Т. 5, № 3-4. – С. 181–187.

4. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник / за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : ЖІТІ, 2007. – 608 с.
5. Фінансовий словник / [авт.-уклад. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.]. – [4-е вид., випр. та доп.] – К. : Знання, 2002. – 587 с.
6. Фінансовий словник-довідник / [М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 173 с.
7. Радянський енциклопедичний словник / [за ред. А.М. Прохорова и др.]. – [4-е вид.]. – М. : Рад. енциклопедія, 1987. – 1600 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.09.2009 р. № 1125 (зі змінами і доп.) станом на 18.03.2014 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
9. Податковий кодекс України : закон : [прийнято ВР 02.12.2010 № 2755-VI; станом на 27.05.2012 р.] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20120612>
10. Економіка аграрних підприємств / [за ред. В.Г. Андрійчука]. – Львів : Світ, 2008. – 285 с.
11. Вігуржинська С. Ю. Економіка підприємства : [конспект лекцій] / С. Ю. Вігуржинська. – Одеса, 2005.
12. Черненко С. К. Природа основних фондів : [монографія] / С. К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 с.
13. Економіка підприємств : навч. посібник / [Г.В. Черевко, Ф.В. Горбонос, Г.Б. Іваницька, Н.Ф. Павленчик] ; за заг. ред. Г.В. Черевка. – Львів : Апріорі, 2004. – 384 с.
14. Більський В.Г. Машиновикористання і робоздатність техніки / В.Г. Більський // Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в агропромисловому комплексі України. – К. : ІАЕ, 2005. – С. 233–238.
15. Бланк І.А. Управление формированием капитала / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.

#### References

1. Boyko V.M. Business: Dictionary / V.M. Boyko, P.H. Vashkiv. – Kyiv, Ukraine, 1995. – 358 p.
2. Borisov A.B. Large economic dictionary / A.B. Borisov. – K.: Book world, 1999. – 487 p.
3. Nemssh Yu. The term “fixed asset“ in the morden research / Nemssh Yu. // Agricultural Economics. – 2012. – V.5, № 3-4. – P. 181–187.
4. Bookkeeping Accounting: a tutorial / Ed. prof. F. F Butyntsya. – Exactly: ZHITI, 2007. – 608 p.
5. Financial Dictionary / [auth. – way. Zagorodniy A. G., Voznyuk G. L., Smovzhenko T.S.]. – [4th ed., Radiation and add.] – K. : Knowledge, 2002. – 587 p.
6. Financial dictionary / M.J. Dem'yanenko, J.J. Luzan, P.T. Sabluk et al.; Ed. M.J. Demyanenko. – K.: IAE Agrarian Sciences, 2003. – 173 p.
7. The Soviet encyclopedic dictionary / Ed. A. M. Prokhorov and others. 4th ed. – M: the Soviets encyclopedia, 1987. 1600 p.
8. Verhovna rada Ukrainy “Regulations (standards) 7 “Fixed Assets“: approved . by the Ministry of Finance of Ukraine on September 25, 2009 № 1125 ( as amended ) – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
9. Verhovna rada Ukrainy “Podatkovyyj kodeks Ukrainy” (05.27.2012.) – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20120612>
10. Andreychuk V.G. Economics of agricultural enterprises / ed. V. G. Andreychuk. – Lviv : World, 2008. – 285 p.
11. Vihurzhyńska S.Y. The economics of enterprise: lecture notes / S.Y. Vihurzhyńska. – Odessa, 2005.
12. Chernenko S.K. The nature of assets: monograph / S.K.Chernenko . – Exactly, 2006. – 84 с.
13. The economics of enterprises: tutorial / A.V. Cherevko, F.W. Horbonos, G.B. Ivanytska, N.M. Pavlenchyk; by the society G.V. Cherevko. – Lviv: Apriori, 2004. – 384 p.
14. Bilsky V.G. Machinery use and roboscans of technique / V.G. Bilsky // socio-economic situation and the ways to overcome the crisis in the agricultural sector of Ukraine. – Kyiv : IAE, 2005. – P. 233–238.
15. Blank I. A. Managing capital formation / I. A. Blank. – K.: Nika Center, Elga, 2002. – 512 p.

Надійшла 19.08.2014; рецензент: д. е. н. Кузник Б. Я.



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

УДК 005.95

В. Д. БЕЛІК

Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський гуманітарний університет»

**ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ  
ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*Персонал є стратегічним ресурсом виробників харчової промисловості, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи в довгостроковій перспективі. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває вивчення можливостей ефективного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості, що зумовлює необхідність формування системи стратегічного управління персоналом, яка б забезпечувала конкурентоспроможність та життєздатність конкретного виробника харчової продукції. У статті розроблено шляхи підвищення результативності стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості. Встановлено, що процес стратегічного управління персоналом може складатися з трьох основних етапів: стратегічне планування діяльності щодо управління персоналом, стратегічна організація діяльності, стратегічний контроль діяльності.*

*Ключові слова: результативність, стратегія, управління, персонал, підприємство, харчова промисловість.*

V. D. BELIK

Crimean Humanitarian University

**THE INCREASE OF PRODUCTIVITY OF STRATEGIC MANAGEMENT  
OF PERSONNEL AT THE ENTERPRISES OF THE FOOD-PROCESSING INDUSTRY**

*The personnel is a strategic resource of manufacturers of the food-processing industry which demands search of new mechanisms of management by it for maintenance of productivity of work in long-term prospect. Proceeding from this, special urgencies are got with studying opportunities of efficient control by the personnel at the enterprises of the food-processing industry that predetermines necessity of formation of system of strategic management of the personnel which would provide competitiveness and viability of the concrete manufacturer of food production. The ways of increase of productivity of strategic management by the personnel at the enterprises of the food-processing industry are developed. It is established, that process of strategic management by the personnel can consist of three basic stages: strategic planning of activity on management of the personnel, the strategic organization of activity, the strategic control.*

*Keywords: productivity, strategy, management, the personnel, the enterprise, the food-processing industry.*

**Постановка проблеми.** Сучасні ринкові умови господарювання, які характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби обумовлюють зміщення акцентів уваги на персонал, що стає основою забезпечення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Персонал є стратегічним ресурсом виробників харчової промисловості, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи в довгостроковій перспективі. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває вивчення можливостей ефективного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості, що зумовлює необхідність формування системи стратегічного управління персоналом, яка б забезпечувала конкурентоспроможність та життєздатність конкретного виробника харчової продукції.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В сучасній економічній літературі значна увага приділяється управлінню персоналом. Це відображено в роботах Л.В. Балабанової, О.А. Борисової, А.Я. Кібанова, Л.І. Михайлової, Є.Б. Моргунова, О.В. Сардак, С.А. Сухарева та інших вчених.

Проте, проблеми використання стратегічного підходу до управління персоналом сучасними вченими вивчено недостатньо, існуючі підходи і методики не враховують специфіку українського менталітету, а розроблені стратегії управління персоналом часто мають безсистемний характер. Існує об'єктивна необхідність обґрунтування концептуальної основи стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості на основі комплексного та системного підходу.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка шляхів підвищення результативності стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості.

**Результати дослідження.** Процес стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості складається з трьох основних етапів: стратегічне планування діяльності щодо управління персоналом, стратегічна організація діяльності щодо управління персоналом, стратегічний контроль діяльності щодо управління персоналом.

Для проведення дослідження стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості нами виділено чотири дослідницьких сегменти залежно від конкурентних позицій підприємств: сегмент D (dominating) – підприємства, які займають домінуючу конкурентну позицію; сегмент

S (strong) – підприємства, які займають міцну конкурентну позицію; сегмент А (appreciable) – підприємства, які займають помітну конкурентну позицію; сегмент W (weak) – підприємства, які займають слабку конкурентну позицію.

Результати оцінки забезпеченості підприємств харчової промисловості інформацією щодо стратегічного управління персоналом, здійсненої за допомогою розробленої нами комп'ютерної програми, свідчать про те, що при максимальній оцінці 5 балів високий рівень забезпеченості інформацією щодо стратегічного управління персоналом мають лише підприємства сегменту D (3,9 балів), а підприємствам інших сегментів притаманний середній рівень забезпеченості інформацією щодо стратегічного управління персоналом: сегменту S – 3,0 бали, сегменту А – 2,8 балів, сегменту W – 2,4 бали.

Результати оцінки використання підприємствами харчової промисловості джерел інформації щодо стратегічного управління персоналом, здійсненої за допомогою розробленої нами комп'ютерної програми, свідчать, що при максимальній оцінці 3 бали високий рівень використання джерел інформації щодо стратегічного управління персоналом мають підприємства сегментів D і S (2,7 і 2,4 бали відповідно), а підприємствам інших сегментів притаманний середній рівень використання джерел інформації щодо стратегічного управління персоналом: сегменту А – 2,3 бали, сегменту W – 2,1 бали.

У межах діагностики процесу стратегічного управління персоналом підприємств харчової промисловості було досліджено основні його етапи: стратегічне планування діяльності щодо управління персоналом, стратегічна організація діяльності щодо управління персоналом і стратегічний контроль діяльності щодо управління персоналом. При здійсненні аналізу використано шкалу оцінок від 1 до 3 балів.

Діагностику процесу стратегічного планування діяльності щодо управління персоналом необхідно проводити за такими етапами: аналіз якості розробки стратегічних цілей щодо управління персоналом підприємства; аналіз відповідності кадрової стратегії місії підприємства; аналіз відповідності кадрової стратегії підприємства його корпоративній стратегії; аналіз якості стратегічного планування діяльності щодо управління персоналом [2, с. 35].

Результати аналізу відповідності кадрової стратегії місії підприємства, проведеного за допомогою розробленої нами комп'ютерної програми, свідчать про те, що високий ступінь відповідності кадрової стратегії місії підприємства характерний лише для підприємств сегменту D (2,7 бали), а для підприємств інших сегментів характерний середній ступінь відповідності кадрової стратегії місії підприємства (сегменту S – 2,1 бали, сегменту А – 2,0 бали, сегменту W – 1,7 бали).

Якість стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості залежить від якості інформаційно-комунікаційного забезпечення, якості організаційної діяльності, ступеню використання системи мотивації, рівня стратегічного розвитку персоналу, розвиненості корпоративної культури.

Модель узагальнення результатів оцінки якості стратегічного управління персоналом повинна включати наступні показники: коефіцієнт якості інформаційно-комунікаційного забезпечення стратегічного управління персоналом; ступінь забезпеченості процесу наймання персоналу; ступінь використання джерел наймання персоналу; якісний рівень персоналу; результативність трудової адаптації персоналу; ступінь використання системи мотивації персоналу; рівень стратегічного розвитку персоналу; рівень розвитку корпоративної культури.

Удосконалена комплексна система стратегічного управління персоналом підприємств харчової промисловості повинна складатися з трьох систем: системи інформаційно-комунікаційної підтримки; системи реалізації процесу стратегічного управління персоналом; системи забезпечення конкурентоспроможності стратегічного управління персоналом.

Для кожної системи нами пропонуються відповідні підсистеми та їх елементи. Система інформаційно-комунікаційної підтримки стратегічного управління персоналом повинна забезпечувати ефективну взаємодію із зовнішнім середовищем стосовно персоналу та налагодження внутрішніх комунікаційних зв'язків між персоналом.

Ця система повинна складатися з двох підсистем: підсистеми інформаційної підтримки (включає такі елементи, як інформаційний банк, забезпечення якості інформації, інформаційні технології) та підсистеми комунікаційної підтримки (охоплює горизонтальні та вертикальні комунікації).

Аналіз якості інформації доцільно здійснювати за наступними показниками: своєчасність інформації; достатність інформації; корисність інформації; адресність інформації; багатогранність використання інформації; швидкість збору та обробки інформації; актуальність інформації; порівнянність інформації.

Якість застосування інформаційних технологій у стратегічному управлінні персоналом на підприємствах харчової промисловості доцільно оцінювати за наступними показниками: рівень автоматизації процесу стратегічного управління персоналом; рівень використання сучасних засобів збору, обробки і передачі інформації; надійність інформаційних технологій; рівень володіння персоналом навичками роботи з інформаційними технологіями; уміння персоналу користуватись засобами Internet; рівень оновлення програмного забезпечення.

Аналіз якості комунікацій в системі стратегічного управління персоналом на підприємствах

харчової промисловості доцільно проводити за наступними показниками: рівень якості організаційних аспектів комунікацій; рівень якості психологічних аспектів комунікацій.

Система реалізації процесу стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості може складатися з трьох підсистем: підсистеми стратегічного планування (охоплює такі елементи: стратегічні цілі щодо управління персоналом, кадрова стратегія, аналіз якості стратегічного планування діяльності щодо управління персоналом); підсистеми стратегічної організації (охоплює організаційну структуру управління та методи управління персоналом); підсистеми стратегічного контролю (включає оцінку ділових якостей персоналу та оцінку ефективності стратегічного управління персоналом).

Система забезпечення конкурентоспроможності стратегічного управління персоналом повинна складатися з трьох підсистем: підсистеми корпоративної культури (охоплює зовнішній, базовий та внутрішній рівні корпоративної культури); підсистеми розвитку персоналу (включає соціальний, професійний та особистісний розвиток персоналу); підсистеми мотивації персоналу (охоплює професійні, трудові стимули, престиж і соціальний статус, стимули, пов'язані з кар'єрою і просуванням по службі, фінансові та економічні стимули) [4].

Стратегічне управління персоналом на основі маркетингу є процесом розробки, реалізації і контролю маркетингових програм у сфері управління персоналом, спрямований на забезпечення стабільності і задоволеності колективу та досягнення на цій основі довгострокових цілей.

Аналіз забезпеченості процесу наймання персоналу на підприємствах харчової промисловості доцільно проводити за наступними показниками: ступінь науково-методичного забезпечення; ступінь фінансового забезпечення; ступінь матеріально-технічного забезпечення; ступінь організаційного забезпечення; ступінь правового забезпечення; ступінь інформаційного забезпечення; ступінь кадрового забезпечення.

Результативність трудової адаптації персоналу на підприємствах харчової промисловості доцільно оцінювати за рекомендованою моделлю за наступними показниками: якісний рівень роботи з професійної орієнтації потенційних працівників; об'єктивність ділової оцінки персоналу; відпрацьованість організаційного механізму управління процесом трудової адаптації; престиж і привабливість професії, роботи з певної спеціальності саме у цьому підприємстві; особливості організації праці, що реалізують мотиваційні установки працівника; наявність відпрацьованої системи впровадження інновацій; гнучкість системи навчання персоналу; особливості соціально-психологічного клімату в колективі.

**Висновки.** Стратегічне управління персоналом на підприємствах харчової промисловості визначено як процес розробки, реалізації і контролю програм у сфері управління персоналом, спрямованих на забезпечення стабільності і задоволеності колективу та досягнення на цій основі довгострокових цілей виробників харчової продукції.

Встановлено, що процес стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості може складатися з трьох основних етапів: стратегічне планування діяльності щодо управління персоналом; стратегічна організація діяльності щодо управління персоналом; стратегічний контроль діяльності щодо управління персоналом (передбачає здійснення оцінки ділових якостей персоналу і оцінки ефективності стратегічного управління персоналом).

Результати проведених досліджень інформаційно-комунікаційного забезпечення стратегічного управління персоналом на підприємствах харчової промисловості за розробленою моделлю за допомогою розроблених нами комп'ютерних програм свідчать про те, що висока якість інформаційно-комунікаційного забезпечення стратегічного управління персоналом притаманна лише підприємствам сегменту D (2,8 бали), а підприємствам інших сегментів – середня (сегменту S – 2,3 бали, сегменту А – 2,3 бали, сегменту W – 1,9 бали).

## Література

1. Бессмертная В.В. Принципиальные основы прогнозирования рынка труда в системе управления персоналом предприятия / В.В. Бессмертная // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2003. – № 3 (61). – С. 9–11.
2. Бондаренко Л.Н. Взаимозависимость уровней оплаты и предложения труда в свете теорий мотивации / Л.Н. Бондаренко, О.Ю. Славгородская // Вісник ХДЕУ. – 1999. – № 4 (12). – С. 34–35.
3. Миронова О.М. Соціально-психологічні елементи антикризової діяльності підприємства / О.М. Миронова // Управління розвитком. – 2005. – № 2. – С. 98–99.
4. Селевко Г.О. Вибір методу оптимального розподілу кадрів на малому підприємстві / Г.О. Селевко, В.С. Заболотникова // Наукові праці ДНТУ. – 2003. – Вип. 70. – С. 47–53.

## References

1. Bessmertnaya, V.V. (2003) "The basic of basis of forecasting of labor market in control system of the personnel of the enterprise", *Vistnik chidnoukrainskogo nacionalnogo universitetu*, vol. 3, pp. 9-11.
2. Bondarenko, L.N. and Slavgorodskaja, O.J. (1999) "The levels of payment and the offer of work within the framework of theories

of motivation”, *Vistnik HDEU*, vol. 4, pp. 34-35.

3. Mironova, O.M. (2005) “The social elements of anti-recessionary activity of the enterprise”, *Upravlinnya rozvitkom*, vol. 2, pp. 98-99.

4. Selevko, G.O. and Zabolotnikova, V.S. (2003) “The choice of method of optimum distribution of the staff on a small enterprise”, *Naukovi praci DNTU*, vol. 70, pp. 47-53.

Надійшла 21.08.2014; статтю представляє к. е. н. Белік В. Д.

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЦЬ

*В статті обґрунтовано необхідність розробки стратегії розвитку кадрового потенціалу залізничного транспорту. Визначено її суть, етапи формування та встановлено перелік завдань, які сприятимуть успішному досягненню основної мети даної стратегії. Встановлено, що одним із інструментів формування та реалізації стратегії розвитку кадрового потенціалу залізниць може виступати Центр управління корпоративними знанням, діяльність якого сприятиме всебічному розвитку персоналу та формуванню системи корпоративних знань.*

*Ключові слова: стратегія, кадровий потенціал, залізничний транспорт, центр управління корпоративними знаннями.*

M. V. KORIN

Ukrainian state Academy of railway transport, Kharkov

## DEVELOPMENT OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL POTENTIAL OF RAILWAYS

*In the article the need to develop a strategy for the development of human resources railways, under which it is necessary to understand the long-term program of action aimed at ensuring the growth and accumulation of skills and professional abilities of railway employees to implement innovative development industry. The stages of its formation and has a list of tasks that facilitate the successful achievement of the main goal of this strategy. Established that one of the tools development and implementation of human resources strategies railways can be a center of corporate knowledge, which will act as one of the most important levers of staff, providing knowledge management system, the establishment of formal sources of knowledge, training and retraining, formation of personnel reserve, development of personnel motivation of sharing knowledge, developing effective management teams who work in key areas of Railways, the creation of knowledge bases and conducting distance education workers who wish to develop well, forming common corporate values and corporate culture and formation of communication networks of corporate knowledge and mapping knowledge.*

*Keywords: strategy, human resources, rail, center of corporate knowledge.*

### **Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.**

Обраний Україною вектор соціально-економічних перетворень, що передбачає перехід від низько технологічного, сировинного характеру виробництва до подальшого зростання рівня використання високотехнологічної наукомісткої продукції, якісно по-новому розглядає роль кадрової складової в забезпеченні реалізації таких процесів. Все це пояснюється тим, що разом з науково-технологічним удосконаленням виробництва відбувається підвищення рівня його інтелектуалізації, а відповідно й спостерігається зростання професійно-кваліфікаційного рівня працівників, збільшення долі високотехнологічної наукомісткої праці. Вже сьогодні загальноновизнаним є те, що кадри, їх знання, рівень кваліфікації, готовність до створення та використання інновацій, є продуктивною силою будь-якого підприємства.

На відміну від світової практики, в Україні система кадрового забезпечення й досі залишається неспроможною адекватно та оперативно реагувати на зростання вимог до рівня професіональності та кваліфікації працівників. Використання застарілих принципів роботи з кадрами призводить до неефективного відбору та використання кадрового потенціалу. Все більше науковців наголошує на тому, що неготовність працівників активно залучатися до реалізації інноваційних процесів в значній мірі обумовлює їх низьку життєздатність, а й відповідно викликає несприйнятливність підприємств до інновацій. Це обумовлює необхідність розробки адекватної стратегії розвитку кадрового потенціалу, яка б забезпечувала зростання інноваційної активності працюючих та стала засобом реалізації інноваційного напрямку розвитку економіки України.

Особливо актуальною ця проблема є для залізничного транспорту України, який паралельно з процесами комплексної реструктуризації галузі проводить активну політику в сфері її інноваційного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам розвитку та управління кадровим потенціалом присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них особливо відзначаються роботи таких науковців, як Білорус Т., Беззубко Г., Беззубко Л., Гончарової Л., Мартина Г., Мажник Л., Новікової М., Хетрик С. та інших [1–4]. Результати дослідження цих вчених довели значення кадрового потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та обґрунтували необхідність управління ним. В той же час, питанням розробки стратегії розвитку кадрового потенціалу залізниць, яка б відповідає реаліям функціонування галузі та забезпечувала адаптацію її працівників до умов інноваційного середовища, не приділяється належна увага. Саме тому метою статті є розробка стратегії розвитку кадрового потенціалу залізниць.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал. [5]. Кадровий потенціал відображає якісну і кількісну характеристики кваліфікованих працівників підприємства, а його розвиток виступає одним із стратегічним напрямків розвитку кожного підприємства. В умовах жорсткої конкуренції для забезпечення стабільного положення на ринку будь-якому підприємству необхідно постійно забезпечувати розвиток здібностей та можливостей його кадрового складу за рахунок безперервного підвищення кваліфікації працівників, здійснення професійної підготовки відповідно до умов зовнішнього середовища та стратегічних цілей розвитку підприємства. Адже чим вищим є рівень компетентності працівників та синергетичний ефект від їх взаємодії, тим вищим буде сукупний кадровий потенціал, а відповідно й результат діяльності підприємства [6].

Залізничний транспорт України як один з найбільших перевізників в Україні, де працює понад 350 тис. осіб, в цілому забезпечений кваліфікованими кадрами, склад його персоналу оптимізовано як якісно, так і кількісно. На залізницях сьогодні ефективно працює система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів на виробництві. Однак, як і більшість українських підприємств залізнична галузь також має проблеми в управлінні кадровим потенціалом, більша частина яких пов'язана з відсутністю інноваційної спрямованості кадрової політики Укрзалізниці та низьким рівнем використання вдалого досвіду закордонних залізничних компаній в питання розвитку персоналу.

Можна й впевнено відзначити й те, що діюча на сьогоднішній день система управління кадровим потенціалом потребує удосконалення в таких напрямках, як: підвищення соціально-економічної привабливості професії залізничника та створення її позитивного іміджу, створення ефективної системи мотивації особистих результатів праці, якості роботи та прояву творчих ініціатив; впровадження набору інструментів для самоосвіти та розвитку персоналу, а також інструментів внутрішніх комунікацій, які б дозволяли обмінюватися досвідом та будувати неформальні зв'язки в організації і професійній спільноті; удосконалення системи відбору та підготовки кадрового резерву; впровадження сучасних систем оцінки діяльності персоналу для з'ясування потенціалу розвитку працівника та планування його професійної кар'єри; впровадження новітніх технологій залучення талановитих співробітників та розвиток організаційної культури тощо.

Для забезпечення реалізації обраного інноваційного шляху розвитку залізничної галузі необхідно, в першу чергу, розкрити творчий та професійний потенціал робітників, підвищити ефективність та результативність їх праці і всіляко сприяти зростанню залучення працівників галузі у вирішення її корпоративних задач, що можливо досягнути в рамках галузевої стратегії розвитку кадрового потенціалу.

Погляди науковців щодо стратегії розвитку кадрового потенціалу різняться. Так, Р.А. Фатхутдинов виділяє «соціальну стратегію фірми», яка направлена на досягнення цілей щодо: створення нормальних умов праці та відпочинку працівників; забезпечення їх безпеки; задоволення та розвитку потреб працівників; покращення стану здоров'я та підвищення тривалості їх життя [7]. Іншою є точка зору В.Д. Немцова та Л.Є. Довгань, які застосовували диференційований системний підхід при розробці стратегії персоналу, виділивши в ній заходи щодо планування, добору та розстановки кадрів; підвищення ефективності використання та спеціалізації кадрів; мотивації персоналу [8].

Враховуючи точку зору цих науковців, під стратегією розвитку кадрового потенціалу залізничного транспорту будемо розуміти довгострокову програму дій, спрямовану на забезпечення нарощення та зростання рівня кваліфікації і професійних здібностей працівників залізничного транспорту з метою реалізації інноваційного шляху розвитку галузі. Відповідно до цього процес розробки стратегії розвитку кадрового потенціалу залізничного транспорту можна представити у вигляді декількох послідовних етапів:

1-й етап. Діагностика кадрового потенціалу залізниць. З'ясування сильних та слабких сторін кадрового потенціалу, можливостей та загроз.

2-й етап. Формулювання місії стратегії розвитку кадрового потенціалу залізничного транспорту.

3-й етап. Встановлення цілей її реалізації.

4-й етап. Розробка та оцінювання альтернативних стратегій.

5-й етап. Вибір оптимальної стратегії розвитку кадрового потенціалу.

6-й етап. Оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

7-й етап. Реалізація обраної стратегії розвитку кадрового потенціалу.

8-й етап. Контроль досягнутих результатів.

Як і будь-яка стратегія підприємства, стратегія розвитку кадрового потенціалу залізничного транспорту покликана сприяти нарощенню та найбільш ефективному використанню професійних та творчих здібностей працівників шляхом реалізації довгострокової програми дій, одночасно забезпечуючи досягнення стратегічних цілей розвитку організації. На думку таких авторів, як Мехеда Н.Г. та Овчиннікова О.К., роль цієї стратегії визначається наступним [9]: можливість підприємству оцінити сильні та слабкі сторони кадрового потенціалу з точки зору конкурентних переваг; оцінювання можливостей та загроз з боку зовнішнього середовища; створення бази для розподілу трудових ресурсів; визначення альтернативних дій чи комбінацій дій стосовно формування та ефективного використання кадрового потенціалу.

Таким чином, головна мета стратегії розвитку кадрового потенціалу залізниць полягає в забезпеченні безперервного розвитку персоналу та підвищення рівня залучення працівників в реалізацію інноваційної стратегії розвитку галузі. Досягнення обраної мети стратегії розвитку кадрового потенціалу залізничного транспорту можна забезпечити за рахунок:

- удосконалення системи мотивації та оплати праці залізничників;
- розвитку корпоративної культури;
- покращення системи відбору кадрів та формування кадрового резерву;
- впровадження ефективних механізмів інформування персоналу, що сприятимуть ознайомленню працівників з основними задачами розвитку організації;
- створення ефективної системи безперервного індивідуального навчання та професійного розвитку персоналу за рахунок організації власної бази інтелектуальної власності та знань і налагодження тісних партнерських відносин з профільними освітніми закладами;
- підтримки раціоналізаторських здібностей працівників та стимулювання їх активної участі в розробці та впровадженні нових технологій;
- розвитку адресних механізмів залучення працівників в інноваційну діяльність та реалізації спеціальних галузевих програм професійного удосконалення;
- впровадження системи управління якістю в сфері управління персоналом;
- покращення системи соціальної підтримки працівників за рахунок впровадження принципу адресності соціальної підтримки та збільшення прозорості витрат Укрзалізниці на соціальну сферу;
- розвитку соціальної інфраструктури та реалізації галузевих соціальних програм;
- удосконалення охорони праці та покращення її умов;
- розробки Кодексу корпоративної соціальної відповідальності та організації діяльності Центру управління корпоративними знаннями тощо.

Одним із інструментів формування та реалізації стратегії розвитку кадрового потенціалу залізниць може виступати Центр управління корпоративними знаннями. Потреба в його організації виникає в зв'язку з усвідомленням того, що на сьогоднішній день набагато вигідніше вчити своїх працівників в середині підприємства в межах власної системи внутрішньокорпоративного навчання, яка відображає індивідуальні особливості даної організації та забезпечуватиме кваліфікованими кадрами в довгостроковій перспективі.

Центр управління корпоративними знаннями являє собою систему навчання та управління інтелектуальним капіталом працівників залізничного транспорту, яка об'єднана єдиною концепцією розвитку галузі та спрямована на всебічне використання існуючих знань і навичок персоналу виключно в інтересах організації, створюючи в свідомості кожного співробітника відчуття власної значимості для забезпечення майбутнього процвітання Укрзалізниці.

Центр управління корпоративними знаннями буде виступати одним з найважливіших важелів розвитку персоналу, забезпечуючи [10]:

- системне управління знаннями (пошук і добір навчальних програм і курсів, підготовка й адаптація навчальних програм і курсів під конкретні потреби залізничної галузі, контроль якості результатів навчання);
- створення джерел формалізованих знань – розробка стандартів, інструкцій, положень та збір і обробка раціоналізаторських пропозицій співробітників;
- організацію навчання та перепідготовку кадрів;
- формування кадрового резерву;
- розробку системи мотивації персоналу з обміну знаннями;
- формування ефективних управлінських команд, які працюватимуть в ключових напрямках розвитку Укрзалізниці;
- створення баз знань та проведення дистанційного навчання працівників, які мають бажання саморозвиватися;
- формування єдиних корпоративних цінностей і корпоративної культури;
- формування комунікаційних мереж корпоративних знань та створення карт знань тощо.

Окрім того, варто відзначити, що створення такого Центру управління корпоративними знаннями сприятиме не тільки використанню внутрішнього потенціалу Укрзалізниці, знань, навичок та вмінь її працівників, але забезпечить вирішення деяких системних проблем та досягнення стратегічних цілей розвитку галузі, пов'язаних із зниженням плинності кадрів та покращенням іміджу залізничного транспорту як роботодавця, підвищенням вмотивованості та компетентності персоналу, створенням корпоративної культури та формуванням додаткових конкурентних переваг.

**Висновки.** Таким чином, розкрито сутність стратегії розвитку кадрового потенціалу залізничного транспорту, під якою слід розуміти довгострокову програму дій, спрямовану на забезпечення нарощення та зростання рівня кваліфікації і професійних здібностей працівників залізничного транспорту з метою реалізації інноваційного шляху розвитку галузі. Визначено етапи її розробки та завдання для її реалізації. Одним із інструментів формування та реалізації стратегії розвитку кадрового потенціалу залізниць визначено Центр управління корпоративними знаннями, який покликаний забезпечити реалізацію

внутрішнього потенціалу Укрзалізниці, знань, навичок та вмінь її працівників, їх постійний розвиток та вдосконалення.

### Література

1. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : [монографія] / Т.В. Білорус . – Ірпінь : НАДПСУ, 2007. – 174 с.
2. Беззубко Л. В. Трудовий і кадровий потенціал : [монографія] / Л.В. Беззубко, Л.О. Гончарова, Б.Г. Беззубко. – Донецьк : Норд Пресс, 2008. – 201 с.
3. Мартин Г. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами / Г. Мартин, С. Хетрик ; [пер. с англ. Е. И. Титова ; науч. ред. М. А. Беликова]. – М. : ООО “Группа ИДТ”, 2008. – 336 с.
4. Новікова М.М. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : [монографія] / М.М. Новікова, Л.О. Мажник ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 215 с.
5. Головка А.С. Теоретико-методичний зміст категорій «трудовий потенціал», «кадровий потенціал» та «трудові ресурси» / А.С. Головка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. Т. 2. – С. 14–16.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібн.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебн. для вузов] / Р.А. Фатхутдинов. – [2-е изд., доп.]. – М. : ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1998. – 416 с.
8. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К. : ТОВ “УВПК “ЕксОб”, 2001. – 560 с.
9. Мехеда Н.Г. Сутність кадрової стратегії та засади її формування [Електронний ресурс] / Н.Г. Мехеда, О.К. Овчиннікова. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2011/Economics/5\\_83238.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/5_83238.doc.htm).
10. Збрицька Т.П. Переваги створення корпоративного університету як інструменту розвитку персоналу / Т.П. Збрицька // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – С. 354–358.

### References

1. Bilorus T.V. Stratehichne upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva: monohrafiya. Irpin, NADPSU, 2007, 174 p.
2. Bezzubko L.V., Honcharova L.O., Bezzubko B.H. Trudovyi i kadrovyi potentsial: monohrafiya. Donetsk, Nord Press, 2008, 201 p.
3. Martyn H., Khetryk S. Korporatyvnye reputatsyy, brendynh y upravlenye personalom. Stratehycheskyi podkhod k upravleniyu chelovecheskymy resursamy; [per. s anhl. E. Y. Tytova; Ed by M.A. Belykova. Moscow, ООО “Hruppa YDT”, 2008, 336 p.
4. Novikova M.M., Mazhnyk L.O. Tekhnolohiia upravlinnia personalom: teoretychni ta metodychni aspekty: monohrafiya; Khark. nats. akad. misk. hosp-va. Kharkov, KhNAMH, 2012, 215 p.
5. Holovko A.S. Teoretyko-metodychnyi zmist katehorii «trudovyi potentsial», «kadrovyi potentsial» ta «trudovi resursy», Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 2010, Vol. 2, № 3, pp. 14-16.
6. Krasnokutska N.S. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posibn. Kyiv, Tsentr navchalnoi literatury, 2005, 352 p.
7. Fatkhutdynov R.A. Stratehycheskyi menedzhment: uchebn. dlia vuzov, 2-e yzd. dop. Moscow, ЗАО “Byznes-shkola “Yntel-SynteZ”, 1998, 416 p.
8. Niemtsov V.D., Dovhan L.Ye. Stratehichnyi menedzhment. Kyiv, TOV “UVPK “EksOb”, 2001, 560 p.
9. Mekheda N.H., Ovchinnikova O.K. «Sutnist kadrovoi stratehii ta zasady yii formuvannia» available at: [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2011/Economics/5\\_83238.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/5_83238.doc.htm). (Accessed 2011)
10. Zbrytska T.P. Perevahy stvorennia korporativnoho universytetu yak instrumentu rozvytku personalu, Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, 2013, Vol. 1 (48), pp. 354 – 358.

Надійшла 01.08.2014; рецензент: д. е. н. Якименко Н. В.



УДК 331.5(045)

Д. С. ЧЕПЕЛЕНКО  
Донецький національний університет

## ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

*Міграція є однією з найважливіших проблем народонаселення і розглядається не тільки як просте механічне пересування людей, а й як складний соціальний процес, який призводить до значних соціальних, економічних, демографічних та політичних змін. Глобалізація значною мірою інтенсифікує міграційні процеси.*

*Ключові слова: міграційна політика, міграційні процеси, країни-донори, країни-реципієнти, вплив глобалізації.*

D. S. CHEPELENKO  
Donetsk National University

## FEATURES OF INTERNATIONAL MIGRATION POLICY IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHALLENGES

*The article deals with the peculiarities of globalization and innovation challenges in the quality and dynamics of global migration. Migration is one of the major problems of the population and is considered not only as a simple mechanical movement of people, but as a complex social process that leads to significant social, economic, demographic and political changes. Globalization has greatly intensifying migration. It offers the row of arrangements as for minimization of negative consequences upon the development of migration stock.*

*Keywords: migration policies, migration, donor countries, recipient countries, the impact of globalization.*

### Вступ

Жоден відтворювальний процес у реальному сучасному економічно розвиненому і сильно інтегрованому суспільстві не виникає без впливу на нього тих змін, які відбуваються в населенні у зв'язку з міграційними процесами. На наш погляд, це розкриває стратегічну лінію в управлінні міграційними процесами, що підтверджується і виконанням тієї компенсуючої функції в частині стабілізації чисельності населення світу, яку виконала міграція в період різкого збільшення природного спаду населення в самий кризовий період розвитку.

Свідченням значного дослідницького інтересу до проблем, що зумовлюються міграційними змінами, а також викликами транснаціонального підходу до міжнародної міграції, є праці відомих українських вчених: Е. М. Лібанової, О. А. Малиновської, І. М. Прибиткової, І. Л. Петрової, Л. С. Лісогор, І. К. Бондар, О. А. Грішнєвої, В. І. Куценко, О. В. Познека, М. Д. Романяка, У. Я. Садової, О. Ф. Новікової, А. М. Колода та ін.

### Експериментальна частина

Міграція, в контексті процесів глобалізації, що охопили весь світ, стала цілком буденним явищем. На початку XXI століття більше 3% населення Землі не проживають на території своєї рідної країни. В 2013 році чисельність мігрантів у світі склала 232 млн осіб, або 3,2% населення світу. З них майже 59% проживали в розвинених країнах і 41% – в країнах, що розвиваються.

Темпи розвитку і характер міграційних процесів зумовлені, насамперед, зростанням потреб розвинених країн у трудових ресурсах і супроводжуваним глобалізацію поглибленням соціальної поляризації і загостренням проблем, пов'язаних з неухильним наростанням бідності та злиднів у світових масштабах.

Міжнародна міграція стала не лише потужним інструментом перерозподілу трудових ресурсів, але і сферою, яка генерує тенденції, які ускладнюють міждержавні відносини і внутрішню ситуацію в багатьох країнах. Інтенсивність людських потоків, що перетинають державні кордони, наростає не тільки внаслідок трудової міграції, а й за рахунок вимушеного переселення, викликаного політичною нестабільністю і конфліктами.

Загострюються в світі і проблеми біженців, число яких в 2001–2005 роках почало скорочуватися, але вже в 2006–2007 рр. їх чисельність зросла на 1,5 млн осіб. Список країн, які прийняли в останні роки найбільшу кількість біженців, очолюють Пакистан, Сирія, Іран, Німеччина і Йорданія. Збільшується і кількість звернень з проханням про надання притулку. При цьому, витрати на утримання шукачів притулку та їх депортацію (у разі відмови в проханні) стають все більш обтяжливими для національних бюджетів. Ускладнюються проблеми міграції з екологічними біженцями. Їх чисельність складає близько 25 млн осіб і прогнози міграції екологічних переселенців невтішні [2].

Згідно з оцінками Міжнародної організації з міграції, в 1965–2013 роках обсяг міграційних переміщень збільшився з 75 до 232 млн осіб і рухається паралельно з прискореним процесом глобальної інтеграції, яка пов'язує країни і народи. Більша частина цього зростання відбулася між 2000 і 2010 роками і збільшилася на 50% (77 млн осіб) з щорічним приростом 4,6 млн осіб (рис. 1) [7].

На Європу і Азію в сукупності припадає майже дві третини всіх міжнародних мігрантів світу. Найбільш популярним регіоном призначення залишається Європа, і в 2013 році на неї припало 72 млн осіб міжнародних мігрантів проти 71 млн осіб в Азії. За період з 1990 року найшвидше зростання абсолютного числа міжнародних мігрантів було зареєстровано в Північній Америці, яка прийняла 25 млн осіб, при цьому, спостерігалися найвищі середньорічні темпи приросту чисельності мігрантів, що склали 2,8 відсотка.

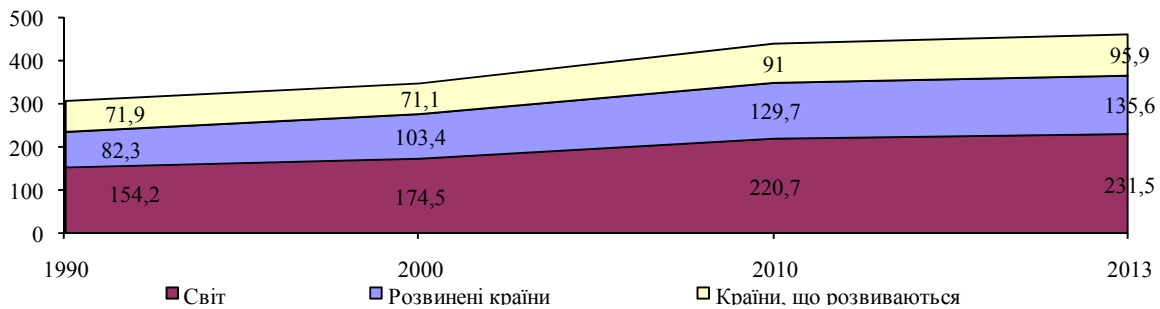


Рис. 1. Динаміка міграційних потоків країн за рівнем розвитку [6]

Директор відділу народонаселення Департаменту ООН з економічних і соціальних питань Джон Уилмот наголосив, що у XXI столітті з'являються нові джерела та напрямки міграції, причому в деяких випадках країни є важливими пунктами походження, транзиту і призначення одночасно [4].

У порівнянні з іншими регіонами призначення, в період з 2000 року найбільше зростання числа міжнародних мігрантів спостерігалось в Азії, де за 13 років їх число збільшилася приблизно на 20 млн осіб. Це пояснюється, переважно, зростанням попиту на іноземну робочу силу в нафтовидобувних країнах Західної Азії і в країнах Південно-Східної Азії з швидкозростаючою економікою, таких як Малайзія, Сінгапур і Таїланд.

У період з 1990 року до 2013 року США прийняли найбільше абсолютне число міжнародних мігрантів – майже 23 млн осіб, що відповідає притоку одного мільйона нових мігрантів на рік. На другому місці Об'єднані Арабські Емірати з припливом у сім мільйонів, на третьому – Іспанія з припливом у шість мільйонів.

У 2013 році більш ніж 51% всіх міжнародних мігрантів світу проживало в десяти країнах світу: США – 46 млн осіб, що становить майже 20% всіх мігрантів, Росії, Німеччини, Саудівської Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратів і Великобританії (рис. 2).

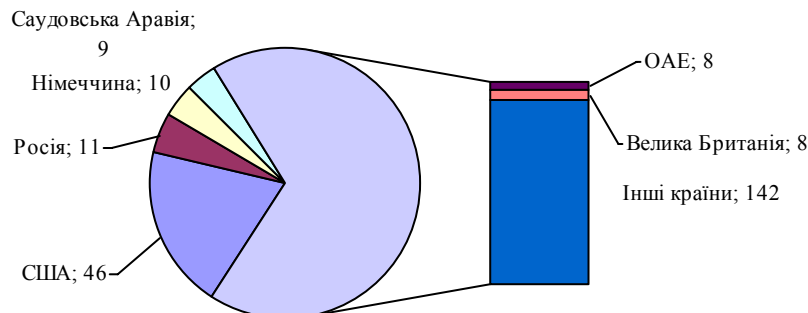


Рис. 2. Структура міжнародної міграції найбільших країн-реципієнтів у 2013 році, % [6]

У період з 1950 по 2010 роки розвинені країни мали позитивну динаміку чистої міжнародної міграції, в той час як країни, що розвиваються, мали констатувати негативне сальдо у період з 1990 по 2000 роки та за останні десятиліття, тенденція змінилась і найбільш стійку динаміку представляють країни, що розвиваються (табл. 1).

У 1990–2000 роках з 232 країн світу 94 країни мали позитивні міграційні потоки, тобто отримали населення від імміграції, та 135 країн їх втратили за рахунок чистої еміграції. У 2000–2010 роках число країн, які отримують населення у зв'язку з міграцією, зросло до 101, а кількість країн, які втрачають населення, знизилась до 128 одиниць.

Скорочення кількості серед розвинених країн відбулось як країн-реципієнтів, так і країн-донорів, проте, серед країн, що розвиваються, спостерігається нелінійна динаміка (рис. 3).

Серед країн-реципієнтів за досліджуваний період з 1990 по 2010 рік традиційними були Австралія, Канада, Нова Зеландія і Сполучені Штати, а також Італія та Іспанія, які почали збільшення рівня імміграції в 1990–2000-х роках. До того ж спостерігається розвиток рекрутингу трудових мігрантів такими країнами, як Катар, Сінгапур і Об'єднані Арабські Емірати.

Динаміка міграційних потоків країн світу за рівнем розвитку [6]

Регіон	Показник									
	Міжнародні міграційні потоки, млн				Середньорічні зміни міграційних потоків, млн			Середньорічні темпи зростання міграційних потоків, %		
	роки									
	1990	2000	2010	2013	1990-2000	2000-2010	2010-2013	1990-2000	2000-2010	2010-2013
Світ	154,2	174,5	220,7	231,5	2,0	4,6	3,6	1,2	2,3	1,6
Розвинені країни	82,3	103,4	129,7	135,6	2,1	2,6	1,9	2,3	2,3	1,5
Країни, що розвиваються	71,9	71,1	91,0	95,9	-0,1	2,0	1,6	1,01	2,5	1,8

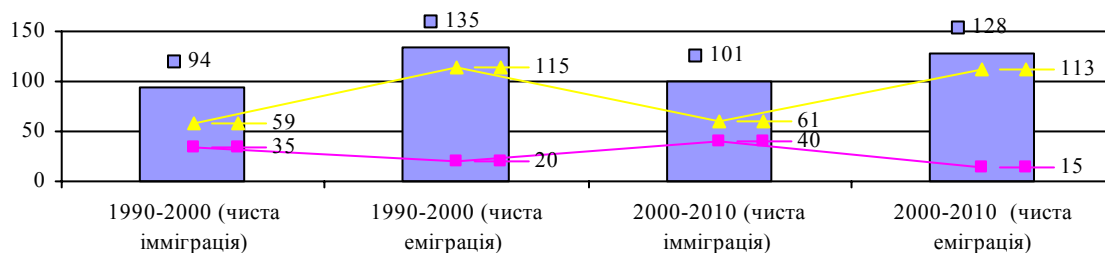


Рис. 3. Динаміка чистих міграційних потоків країн за рівнем розвитку [6]

Також слід зауважити, що з 23 країн, що розвиваються, змінили свій статус з країн-донора 1990–2000 рр. на країну-реципієнта в 2000–2010 рр. (Бурунді, Еритрея і Південний Судан стали приймати біженців, а, наприклад, Кувейт і Саудівська Аравія почали приймати іноземних працівників).

Серед групи країн-донорів традиційно присутні Бангладеш, Китай, Індія, Мексика, Пакистан і Філіппіни. Практично всі вони мають давні зв'язки з традиційними країнами-реципієнтами: Австралією, Канадою та США та створюють нові з країнами Південно-Східної та Західної Азії, які залучають іноземних працівників.

Таким чином, у період з 1990 по 2010 роки відбулись значні зміни у географії, динаміці та структурі світових міграційних процесів: збільшилась кількість країн-реципієнтів в Азії, Європі, Латинській Америці та Карибському басейні; знизилась кількість країн-реципієнтів в Африці і Океанії; практично не змінилася в Північній Америці.

Крім того, деякі країни Азії, Африки, Європи, Латинської Америки і Карибського басейну та Океанії змінили статус з країн-донорів в 1990–2000 роках на статус країн-реципієнтів у 2000–2010 роках (табл. 2).

Протягом 2000–2010 років провідними країнами-реципієнтами були США, Іспанія та Об'єднані Арабські Емірати, в той час як Бангладеш, Мексика та Індія – країнами-реципієнтами (табл. 2). У порівнянні з 1990–2000 роками Італія, Іспанія, Саудівська Аравія, Південна Африка, Об'єднані Арабські Емірати і Великобританія перейшли до списку провідних країн-реципієнтів, в той час як Австралія, Афганістан, Канада, Ефіопія, Німеччина та Росія знизили ранг. При цьому, Бангладеш, Китай та Індія змінили позиції, збільшивши еміграційні потоки більш ніж вдвічі.

Таким чином, міжнародна міграція, як і раніше, характеризується високою концентрацією. У 2013 році половина всіх міжнародних мігрантів припадала на 10 країн, з яких на першому місці США, де проживає 45,8 млн мігрантів, на другому – Російська Федерація (11 мільйонів), потім йдуть Німеччина (9,8 млн), Саудівська Аравія (9,1 млн), Об'єднані Арабські Емірати (7,8 млн), Сполучене Королівство (7,8 млн), Франція (7,4 млн), Канада (7,3 млн), Австралія (6,5 млн) і Іспанія (6,5 млн).

### Висновки

Міграційні потоки мають свій власний рівень складності з урахуванням щонайменше трьох змінних: часові цикли; розвиток на різних поворотних моментах (приклади включають в себе ринок праці та міграційну політику Сполучених Штатів Америки і Мексики); і його законні або незаконні форми (легальні і нелегальні), причому останні створюють найбільші труднощі з точки зору оцінки та реагування.

Наслідки міграційних процесів неоднозначні, однак їх вплив на соціально-економічний і політичний розвиток країн збільшується. Ступінь впливу багато в чому залежить від ефективності міграційної політики країни, націленої на залучення висококваліфікованих іммігрантів, їх інтеграцію, підтримку і навчання, так як добре навчена і кваліфікована робоча сила – це ключовий компонент продуктивної і конкурентоспроможної економіки. Тому, найважливішим чинником зростання етнічного

різноманіття в умовах глобалізації стає імміграція, яка з часом змінює етнокультурний вигляд населення держави. Інтенсивність імміграційних потоків унеможливує проведення асиміляційної політики по відношенню до іммігрантів через наростання міжгрупових конфліктів на тлі різних соціально-економічних змін і нівелювання культурних особливостей етнічних груп. Нові підходи до вирішення проблем, пов'язаних з міграцією, дозволяють запропонувати методологію мультикультуралізму, яку в цілому приймають такі держави, як США і Канада. Обидві держави розвивалися під впливом потужного припливу переселенців з інших регіонів світу, і їх імміграційна політика була спрямована на вирішення проблеми інтеграції іммігрантів в культурний контекст приймаючого суспільства. Успіхи, досягнуті в результаті проведення грамотної імміграційної політики, можуть бути сприйняті іншими країнами в тому випадку, якщо вони виберуть вдалі для себе рішення і адаптують їх до локальної специфіки.

Таблиця 2

**Країни і регіони з найвищим і найнижчим рівнем річної чистої міграції, тис. чол. [5, 7]**

Ранг	Країни-реципієнти				Країни-донори			
	1990–2000		2000–2010		1990–2000		2000–2010	
1.	США	1292	США	1055	Казахстан	284	Бангладеш	557
2.	Росія	453	Іспанія	508	Мексика	264	Мексика	498
3.	Німеччина	407	ОАЕ	468	Єгипет	205	Індія	490
4.	Афганістан	264	Росія	389	Бангладеш	169	Китай	418
5.	Канада	146	Італія	376	Іран	166	Пакистан	360
6.	Іспанія	112	Південна Африка	247	Пакистан	159	Філіппіни	236
7.	Ефіопія	99	Саудівська Аравія	235	Філіппіни	147	М'янма	180
8.	Південна Африка	96	Канада	228	Китай	143	В'єтнам	165
9.	Австралія	87	Велика Британія	181	Марокко	118	Зімбабве	150
10.	ОАЕ	79	Австралія	181	Корея	115	Непал	148

З огляду на вищезазначене, головним завданням розвитку глобальної системи управління міграцією є визначення максимально можливих і максимально узгоджених на міждержавному рівні меж внутрішньої компетенції держави в організації міграційного процесу.

**Література**

1. Всеобщая декларация прав человека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/documen/declarat/>
2. Забор на границе будет стоить Бушу лишних 400 миллионов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.americaru.com/news/31781/>
3. 232 million international migrants living abroad worldwide – new UN global migration statistics reveal / Department of Public Information United Nations. URL: <http://esa.un.org/unmigration/wallchart2013.htm>
4. Bonifazi C., Heins F., Strozza S., Vitiello M. The Italian transition from emigration to immigration country. IDEA Project. N. 5. 2009.
5. Evaluating Components of International Migration: Legal Migrants / United States Census Bureau. URL: <http://www.census.gov/population/www/documentation/twps0059/twps0059.html>
6. International Migration Report 2013 / United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division. URL: [http://esa.un.org/unmigration/documents%5Cworldmigration%5C2013%5CFull\\_Document\\_final.pdf](http://esa.un.org/unmigration/documents%5Cworldmigration%5C2013%5CFull_Document_final.pdf)
7. Retraites: la mobilization atteint un pic. URL: <http://mediationcite.canalblog.com/archives/2010/10/12/19311612.htm>
8. U.S. Statutes at Large, 81st Cong., II Sess., Chp. 1024, p. 987–1031. URL: [http://tucnak.fsv.cuni.cz/~calda/Documents/1950s/Inter\\_Security\\_50.html](http://tucnak.fsv.cuni.cz/~calda/Documents/1950s/Inter_Security_50.html)

**References**

1. Vseobshhaya deklaracya prav cheloveka. URL: <http://www.un.org/russian/documen/declarat/>
2. Zabor na granyce budet stoyt Bushu lyshnyx 400 myllyonov. URL: <http://www.americaru.com/news/31781/>
3. 232 million international migrants living abroad worldwide–new UN global migration statistics reveal / Department of Public Information United Nations // URL: <http://esa.un.org/unmigration/wallchart2013.htm>
4. Bonifazi C., Heins F., Strozza S., Vitiello M. The Italian transition from emigration to immigration country // IDEA Project. № 5. 2009
5. Evaluating Components of International Migration: Legal Migrants / United States Census Bureau // URL: <http://www.census.gov/population/www/documentation/twps0059/twps0059.html>

6. International Migration Report 2013 / United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division // URL: [http://esa.un.org/unmigration/documents%5Cworldmigration%5C2013%5CFull\\_Document\\_final.pdf](http://esa.un.org/unmigration/documents%5Cworldmigration%5C2013%5CFull_Document_final.pdf)

7. Retraites: la mobilization atteint un pic // URL: <http://mediationcite.canalblog.com/archives/2010/10/12/19311612.htm>

8. U.S. Statutes at Large, 81st Cong., II Sess., Chp. 1024, p. 987-1031  
[http://tucnak.fsv.cuni.cz/~calda/Documents/1950s/Inter\\_Security\\_50.html](http://tucnak.fsv.cuni.cz/~calda/Documents/1950s/Inter_Security_50.html)

Надійшла 22.08.2014; рецензент: д. е. н. Ковальов В. М.

О. Л. ЄСЬКОВ  
Донбаська державна машинобудівна академія  
В. А. ЛІТИНСЬКА  
Хмельницький національний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*В даній статті розглянуто сутність організаційної культури. Проаналізовано особливості організаційної культури на сучасних українських підприємствах.*

*Ключові слова: персонал, організаційна культура, людський чинник, стимули, цінності, соціально-трудова відносина, соціальне партнерство.*

O. L. ESKOV  
Donbas State Machine-building Academy  
V. A. LITINSKA  
Khmelnytsky National University

## FEATURES OF ORGANIZATIONAL CULTURE AT DOMESTIC ENTERPRISES

*Essence of organizational culture is considered in this article. The features of organizational culture are analysed on the modern Ukrainian enterprises. For the majority of Ukrainian enterprises existing organizational culture came into conflict with the objectives of adaptation to market requirements, accelerated economic growth and innovation. Shortcomings and problems in shaping organizational culture negative impact on organizational behaviour managers motivate staff to work effectively, the state of industrial relations, which in turn becomes a significant obstacle in ensuring the efficient operation of businesses. Therefore, at this stage of development of Ukraine economy study the characteristics of organizational culture on domestic enterprises is particularly important and needs to conduct relevant research.*

*Keywords: personnel, organizational culture, human factor, stimuli, values, social labour relations, social partnership.*

**Вступ.** Все частіше науковці й практики замислюються над термінами «організаційна культура» або «культура організації». Адже реалізація будь-якого організованого процесу, його ефективність значною мірою залежить не лише від того, як працівники виконують свої функціональні обов'язки, а й від організаційної культури конкретного загальноосвітнього навчального закладу, його цілей, головною з яких є розвиток особистості як найвищої цінності суспільства.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Для більшості українських підприємств існуюча організаційна культура увійшла в протиріччя із завданнями адаптації до ринкових вимог, прискореного економічного зростання та інноваційного розвитку. Недоліки і проблеми у формуванні організаційної культури негативно відбиваються на організаційній поведінці керівників, мотивації персоналу до ефективної праці, стані соціально-трудова відносин, що, у свою чергу, стає однією з відчутних перешкод у забезпеченні ефективної діяльності підприємств.

Саме тому на даному етапі розвитку економіки України дослідження особливостей організаційної культури на вітчизняних підприємствах набуває особливого значення та потребує проведення відповідних наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** У вітчизняній літературі проблеми вдосконалення організаційної культури стали предметом ретельної уваги лише останніми роками. Зокрема, окремі аспекти зазначеної проблеми відображені у публікаціях Воронкової А.Е., Дмитренка Г.А., Зінов'єва Ф.В., Грішнєвої О.А., Колота А.М., Онікієнка В.В., Петрової І.Л. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Між тим все ще недостатньо вивченою залишається сутність організаційної культури, концепція її становлення та розвитку, спостерігаються суперечливі погляди на трактування ролі організаційної культури та її впливу на організаційну поведінку керівників, стан соціально-трудова відносин.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення особливостей сутності організаційної культури вітчизняних підприємств, її розвитку та проблем трансформації в умовах ринкового господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Аналіз наукових джерел дозволив зробити висновок, що в літературі поки не склалося єдиної думки щодо визначення сутності організаційної культури. Одні автори, як Г. Хофстед, визначають її як «колективне програмування думок, які відрізняють членів однієї організації від іншої» [1, с.315], інші, Т.Дж. Пітерс, Р.Х. Уотермен, Е. Сордж, трактують організаційну культуру як домінуючі цінності організації,

прийняття яких більшістю людей в компанії робить її діяльність (зокрема організаційну поведінку) більш ефективною [1, с.104]. Такі вітчизняні автори, як Воронкова А.Е., Баб'як М.М., Коренев Е.Н., Мажура І.В. дотримуються погляду, що корпоративна культура, організаційна культура, культура фірми, виробнича культура, є, по суті, однаковими за змістом, що дає змогу використовувати узагальнюючий термін «культура підприємства» [2, с.127]. Отже, навіть визначення сутності організаційної культури залишається в літературі досить дискусійним.

Узагальнюючи різноманітні підходи, вважаємо за доцільне розуміти організаційну культуру як сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються і реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність в процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та вимог зовнішнього середовища.

Дотримуючись точки зору більшості авторів, зазначимо, що організаційна культура характеризується низкою параметрів: цілісність, системність; еволюційний (історичний) розвиток; соціальна основа (відображає соціальні інтереси, зв'язки домінуючої групи людей в організації); формування ритуалів, традицій, символів; майже беззміність; стійкий характер впливів. Не можна не погодитися з тим, що вагомий відбиток на стан організаційної культури дає національна культура, зокрема, національна трудова культура, національна культура господарювання, специфічні особливості трудового менталітету. Виходячи з таких міркувань, стає зрозумілим, чому не може бути автоматично перенесена на «український ґрунт» японська або американська модель організаційної культури.

Аналіз наукових джерел і практичного досвіду підводить до думки, що упродовж історії зміст організаційної культури, її цільові орієнтири, принципи, засоби реалізації якісно змінювалися залежно від зміни суспільно-політичного устрою, форм власності, стану розвитку загальної культури суспільства, пануючих ідеологічних цінностей і норм поведінки.

Керівник будь-якої організації, незалежно від форми власності, крім удосконалення виробництва вирішує одну й ту ж проблему: як налагодити систему управління, щоб забезпечити співробітництво працівників і уникнути можливих конфронтацій в організаційному середовищі. Ефективність роботи працівників організації визначається не стільки підвищенням їх заробітної плати, скільки налагодженням відносин між працівниками і менеджерами, підвищенням задоволеності людей своєю працею і стосунками в робочій групі.

Модель «співробітництво – конфронтація» працівників організації залежить від їх взаємодій і протидій, від ступеня злиття в загальну організаційну поведінку [3, с. 219].

Організаційна поведінка формується на перетині двох основних організаційних сил: субординаційних (підпорядкування працівників «зверху донизу») і координаційних (узгодження інтересів підрозділів). Оптимальне співвідношення субординаційних і координаційних сил в часі та просторі і визначають організаційну систему управління, організаційну культуру.

В організації, де культивується відповідність — ідентифікація — працівника інтересам фірми, модель його поведінки стає взаємопогодженою, формується панорамне бачення всього фронту дій, що створює додатковий простір відкритих комунікацій. Їх результатом стає широкий спектр взаємодій, взаємопідстраховок у вирішенні спільних проблем. В організації, де домінує відчужений тип працівника, проявляється високий рівень «непогодження», модель його поведінки стає роз'єднуючою. Формується вузько-функціональне бачення дій — «від сих і до сих», що створює «простір з відгородженими комунікаціями».

Організаційна культура «спільний дім» базується на тому принципі що головна цінність — це люди, особливо професіонали. Показником такої культури є типові вирази — «Мене цінують та поважають», «Навколо цікаві люди», «Сприятливе, творче оточення», «Хороший колектив», «З нашим керівництвом добре працювати», «Взаєморозуміння та взаємоповага». У такому середовищі співробітники готові ділити радощі і невдачі разом з керівництвом. Вони можуть піти до конкурентів на більшу зарплату, проте не йдуть, оскільки їм цікаво працювати [4, с.207].

Основне протиріччя організаційної поведінки проявляється, коли працівники переживають почуття відстороненості від організації, де працюють. За таких обставин вони, компенсуючи свою невдоволеність, переорієнтуються на особисту вигоду і діють за виразом «працюю, щоб був стаж роботи», «накопичу грошей та й звільнюсь», «своє відробив і пішов». Організаційна культура в такому середовищі будується на принципі «Гроші вирішують все».

Ступінь ідентифікації працівників організації залежить від культури управління її керівника, наскільки він стимулює розкриття здібностей своїх підлеглих, їх самовіддачу. Людина може працювати з почуттям обов'язку і з почуттям задоволеності своєю справою. Якщо людина працює захоплено, а керівництво на це не реагує, то в неї виникає почуття невизнання власного «Я». Виникає парадокс, коли працівник, виконуючи справу, яку любить, усе більше відсторонюється від організації, роздвоюється його соціальний статус.

Якщо стан ідентифікації працівника виражає глибинну потреби людини бути членом локального товариства, то такий стан відсторонення травмує його психіку, його «я». Це характерно для ситуацій, коли працівник відчуває дискримінацію з боку керівника, але не покидає роботу, тому що імідж в неї досить високий. У таких випадках втішає себе, що працює в престижній організації і пишається цим, спілкуючись з

новими знайомими.

Якщо керівник не вміє користуватися цими цінностями для виконання своїх професійних обов'язків — він безкультурний саме як управлінець, і мова тут вже йде про відсутність в нього професійної культури. Саме знання правил існуючої організаційної поведінки в цілях ефективного управління є показником культури управління [5, с.196].

На всіх стадіях розвитку організації загальна культура її керівника (його особиста віра, цінності і стиль управління) багато в чому визначають організаційну поведінку. Вплив керівника більш ефективний, коли він є сильною, із яскраво вираженою загальною і професійною культурою управлінською особистістю, тим більше тоді, коли організація лише створюється. В свою чергу вплив культури організації на прийняття рішення її керівником здійснюється через вірування і цінності, що поділяються робітниками і формують у колективі набір базових припущень і переваг. Організаційна культура може сприяти зведенню до мінімуму розбіжностей, які у свою чергу призводять до того, що процес управління стає більш ефективним.

У процесі управління індивідуальні цінності і засоби самореалізації особистості, особливо особистості керівника, стають організаційно загальними. Організаційна поведінка працівників психологічно виявляється насамперед у їхньому ставленні до організації, в якій вони працюють. Вона, як правило, персоніфікована, оскільки «переноситься» на конкретних представників організаційного керівництва. Саме ставлення вищої адміністрації до своїх працівників є вихідною причиною тієї чи іншої поведінки. Звідси випливає основний управлінський закон — як керівництво ставиться до працюючих, так і працівники ставляться до організації. Керівник організації чи установи, незалежно від того, на якій стадії розвитку вона знаходиться, може управляти організаційною поведінкою, видозмінюючи або підналаштовуючи її за допомогою своєї культури двома способами.

Перший спосіб. Керівник-лідер надихає персонал і запроваджує в життя свої фундаментальні вірування і цінності, ідеали самим порядком, режимом роботи підприємства. Це обумовлює наявність у нього достатньо високої загальної, професійної та особистої культури, очевидних і щирих зобов'язань стосовно організації. Такий керівник зобов'язаний постійно демонструвати своє ставлення до цього у формах привселюдних виступів, заяв, знаходження на робочих місцях, що буде свідчити про його постійний, послідовний інтерес до введення нових організаційних цінностей.

Другий спосіб. Керівник достатньо багато приділяє уваги деталям повсякденного життя колективу, контролює процес реалізації режимних вимог (правил), намагається крок за кроком вносити визначені корективи в організаційну поведінку, якщо в ній виникають непередбачені ситуації. Даний спосіб вимагає розуміння значення організаційної культури в повсякденному житті організації. Якщо щоденні дії керівника відповідають цінностям, що виявлені ним, і подані в організаційній поведінці, то слід сприяти не тільки вимогам цієї організації, а й розвитку культури підприємства в цілому і навпаки. Тому, ціннісні орієнтації керівника повинні стати невід'ємною істиною внутрішнього життя всього колективу, як групи особистостей, що підтримують організацію і свого керівника як найближчі послідовники [5, с.197].

Таким чином, слід вважати, що усвідомлення організаційної культури дозволяє:

- діяти ефективніше та результативніше, враховуючи тенденції, загрози та можливості;
- протидіяти стереотипам, які обмежують можливості людини;
- усвідомити причетність особистості до колективної діяльності, свою невід'ємність;
- побудувати позитивний імідж організації;
- визначити правильну систему мотивації працівників;
- встановити місію та цілі організації, побудувати організаційні цінності та ідеали;
- зрозуміти індивідуальну та колективну поведінку, усвідомити стиль керівництва та питання лідерства.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Всі організації незалежно від форми власності й цілей діяльності утворюються і живуть у певному середовищі, що має назву культура. Вона багато в чому визначає зміст їхнього існування, діє як ззовні, так і всередині організації. Не дивлячись на те, що єдиного визначення поняття «культура» немає, всім нам інтуїтивно зрозуміло, що означає цей термін.

Отже, результати аналізу підводять до висновку, що в організаційній культурі українських підприємств з'явилися паростки позитивних змін під впливом ринкових перетворень, процесів демократизації суспільства та посилення конкуренції.

## Література

1. Управление человеческими ресурсами / [под ред. М. Пула, М. Уорнера]. – СПб : Питер, 2002. – 120 с.
2. Семикіна М.В. Корпоративна культура підприємства як важіль економічного зростання та інноваційного розвитку / М.В. Семикіна // Соціально-економічні аспекти промислової політики : сб. науч. тр. / Ін-т економіки пром-ти НАН України. – Донецьк, 2007. – Т. 2. – С. 120–128.
3. Воронкова А.Е. Корпорації: управління та культура : монографія / [А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е. Коренев та ін.] ; за ред. А.Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.



4. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – К. : «Шторм», 2003. – 382 с.
5. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства. Наукове видання / Щербак В.Г. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 220 с.

**References**

1. Ypravlenie heloveheskimi resyrsamu / [pod red. M. Pyla, M. Yornera]. – SPb.: Piter, 2002. – 120 p.
2. Semukina M.V. Korporativna kul'tura pidpruemstva ak vavil ekonomihного zrostanna ta innovaciunого rozvutky / M.V. Semukina // Socialno-ekonomihni aspektu promuwlenou politiki.sb. nayh. Tr./ in-t ekonomiki prom-ti NAN Ukrainu. – Doneck, 2007. – P. 120-128. – [T.2].
3. Voronkova A.E. Korporacii: upravlinna ta kul'tura. monogr./ A.E. Voronkova, M.M. Babak, E. Korenev ta in. [za red. A.E. Voronkovo] – Drogobuh: Vumir, 2006. – 376 p.
4. Boguna D.P. Mentalnuu hunnuk y sqeri praci: problem teorii ta praktuku / D.P. Boguna, M.V. Semukina. – [peredm. I. H. Kyras]. – K.: «Wtorm», 2003. – 382 p.
5. Shcherbak V. H. Upravlinnya personalom pidpruyemstva. Kharkiv: KHNEU, 2005. – 220 p.

Надійшла 02.08.2014; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 338.45:622.323

Я. С. ВИТВИЦЬКИЙ, І. М. ПЕТРУНЧАК

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

### УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ У НАФТОВИДОБУВАННІ

*В роботі охарактеризовані сучасні методичні підходи до оподаткування у нафтовидобуванні, визначено їх переваги та недоліки і запропоновано удосконалений методичний підхід до здійснення диференціації податкових платежів.*

*Ключові слова: важковидобувні запаси, диференційований коефіцієнт плати за надра, собівартість видобування нафти, природно-геологічні фактори.*

Y. S. VYTVYTSKYI, I. M. PETRUNCHAK

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

### TAXATION IMPROVEMENT IN THE PETROLEUM

*The aim of the article is to improve the taxation system of hydrocarbons extraction from depleted gas fields with hardly extractable reserves. Author has characterized current methodological approaches to the taxation of petroleum, identified their strengths and weaknesses. The defined need of improvement of the current approach for regulation, foreseen by the Tax Code currently single tax payment is payment for mineral wealth. Correlation-regression model is built depending on the cost of 1 ton of oil extraction from the depth of the producing horizons, the coefficients of flooding and hydraulic conductivity. Based on it, a differentiation of subsoil payments factor and the index fee for subsoil to a particular field calculation is done. The suggested methodical approach of tax payments differentiation in petroleum objectively reflects the features of the production conditions in fields with various natural and geological conditions and designed to encourage oil and gas companies to develop depleted fields.*

*Key words: hardly extractable reserves, natural resources payment differentiating factor, oil extraction cost, natural geological factors.*

#### Вступ

В Україні система оподаткування у нафтовидобуванні характеризується низькою фіскальною і регуляторною ефективністю. Це обумовлено тим, що динаміка її реформування в роки незалежності значно відставала від нових викликів і завдань. В умовах великої кількості родовищ з важковидобувними запасами та виснажених родовищ виникає потреба в диференційованому підході до оподаткування нафтовидобувних підприємств, що розробляють такі родовища. Однак на практиці використання спеціальних режимів оподаткування щодо зазначених об'єктів вуглеводневої сировини виявилось дуже обмеженим, що є серйозним стримуючим фактором щодо більш інтенсивного використання вітчизняної ресурсної бази.

#### Аналіз досліджень і публікацій по проблемі

Проблема аналізу ефективності справляння податкових платежів у нафтовидобуванні досить широко досліджується в економічній літературі. В Україні питаннями удосконалення механізму справляння податкових платежів займалися О. Молдован [1], В. Міщенко [3], Я. Витвицький [2, 9], М. Данилюк [8], С. Педько [4], В. Башко [5] та інші. Проте ці дослідження стосувались переважно питань справляння рентних платежів. Також досі не вирішеними залишаються питання визначення базової ставки для оподаткування, а також поєднання економічних нормативів з природно-геологічними факторами, що мають бути основою для диференціації оподаткування.

#### Результати дослідження

Доцільно охарактеризувати деякі з пропонованих методологічних підходів до податкового регулювання у нафтовидобуванні.

Один із підходів, що базується на врахуванні основних гірничо-геологічних умов експлуатації родовищ вуглеводнів, запропоновано науково-виробничою фірмою "Геран" 1995 р. [6]. Автори вважають, що до основних параметрів, які найбільш узагальнено характеризують родовище, варто відносити середній по родовищу поточний дебіт нафти і газу на одну свердловину та середню глибину цих свердловин. Проте, як вказано у роботі [4], дебіт свердловини визначається як природними факторами, так і технологіями застосування вторинних і третинних методів підвищення нафтовіддачі на виснажених родовищах. В такому разі інтенсифікація видобутку при наростанні інвестиційних та експлуатаційних витрат буде супроводжуватись і зростанням податкових платежів. Також у зазначеному підході відсутній критерій визначення абсолютного рівня рентної плати та існує деяка некоректність щодо розрахунків окремих показників.

Незважаючи на зазначені недоліки, даний метод було покладено в основу формули, яку було використано в Законі України "Про рентні платежі за нафту, природний газ і газовий конденсат" [7].

Ще один метод, який стосувався рентного регулювання і враховував собівартість продукції, надано у роботі [8]. Норматив рентної плати визначається за формулою:

$$P_H = Q_p \cdot N_{\max} \cdot \left(1 - \frac{C_i}{C_{zp}}\right), \quad (1)$$

де  $Q_p$  – вартість видобутих нафти (газу, конденсату) за цінами підприємства у плановому році, грн.;

$N_{\max}$  – максимальний норматив рентної плати, %;

$C_{zp}$  – собівартість одиниці продукції по родовищу, яке експлуатується в найгірших природних умовах (максимальна), грн.;

$C_i$  – собівартість одиниці видобутої продукції  $i$ -го родовища, грн.

Цей підхід також характеризується певними недоліками, зокрема, відсутні критерії для визначення максимального нормативу рентної плати, а також вибору родовища, яке експлуатується в найгірших умовах.

Особливої уваги заслуговує методологічний підхід, запропонований Витвицьким Я. С. [9, с. 400–408], що дає змогу здійснювати диференціацію рентних платежів щодо існуючих природно-геологічних особливостей родовищ нафти і газу. До природно-геологічних та технологічних факторів, від яких залежить значення рентних платежів, віднесено: величину видобувних запасів, глибину залягання покладів, проникність колектора, в'язкість нафти, природно-екологічні умови розташування, складність геологічної будови родовища, стадію розробки родовища, обводненість, темп відбору запасів, режим роботи покладів, вміст сірки у нафті, рівень досягнення проектних коефіцієнтів нафтовилучення. Ступінь зміни рентних платежів залежно від впливу певного чинника визначається через рентні коефіцієнти, які розраховуються для всіх нафтових родовищ України і знаходиться середнє значення рентного коефіцієнта.

На цій основі розраховується рентоутворюючий індекс для конкретного родовища за формулою:

$$i_p = k_{pi} / k_{pcep}, \quad (2)$$

де  $k_{pi}$  – рентний коефіцієнт для  $i$ -го нафтового родовища;  $k_{pcep}$  – середнє значення рентних коефіцієнтів для всіх нафтових родовищ України.

Величина рентної плати для конкретного родовища ( $P_i$ ) знаходиться за формулою:

$$P_i = P_{баз} \cdot i_p, \quad (3)$$

де  $P_{баз}$  – базове значення рентної плати, яке повинно встановлюватись на основі аналізу цін на нафту і визначення її прогнозного рівня на найближчий рік, урахування рівня існуючих податків і платежів, прийнятних норм доходу на капітал для інвестора.

Такий підхід усував основні недоліки існуючого до 2013 року механізму справляння рентних платежів при видобуванні нафти, оскільки об'єктивно відображає особливості умов видобування нафти і газу на родовищах з різними природно-геологічними умовами, сприяє впровадженню досягнень науково-технічного прогресу у сфері підвищення нафтовилучення. Тому бачиться доцільним застосування цього підходу для регулювання передбаченого Податковим кодексом на даний час єдиного податкового платежу – плати за надра.

Проте, необхідний його розвиток і вдосконалення у зв'язку існуючими недоліками та обмеженими можливостями щодо практичного застосування. Так, одним із недоліків є велика кількість природно-геологічних факторів, деякі із яких можуть змінюватись у процесі розробки родовищ з часом і тому вимагають постійного коригування, а це вимагає значних обсягів аналітичної роботи для обґрунтування параметрів по кожному окремому родовищу та постійних коригувань системи оподаткування. Окрім того, для обґрунтування чутливості до факторів використано метод попарних порівнянь, який містить елементи експертних методів, тобто не позбавлений впливу суб'єктивних факторів.

Тому для усунення цих недоліків та у розвиток позитивних сторін такого підходу нами запропоновано обмежитись факторами, що мають найбільший вплив на формування собівартості видобування нафти, а саме: глибиною залягання продуктивних покладів, коефіцієнтом гідропровідності та коефіцієнтом обводнення, що обумовлено наступними міркуваннями.

Відомо, що глибина залягання покладу першочергово і суттєво впливає на вибір технічних, технологічних і організаційних рішень при розробці родовищ, а також є визначальним фактором при формуванні витрат видобутку. Тому є очевидним, що із збільшенням глибини нафтовидобувні податкові платежі мають зменшуватись.

Коефіцієнт гідропровідності є основним параметром, який визначає найважливіші параметри розробки, а саме проникність ( $k$ ), ефективну потужність ( $h$ ) і в'язкість нафти ( $\mu$ ). Зрозуміло, що чим вищий коефіцієнт гідропровідності, тим сприятливіші умови розробки, а отже більшими мають бути величини податкових платежів. На відміну від дебіту, який залежить від депресії на пласт, тобто суб'єктивного технологічного чинника, коефіцієнт гідропровідності є найважливішим природно-геологічним фактором.

Обводнення пластів і свердловин на завершальних стадіях розробки родовищ призводить до істотного зниження поточного видобутку нафти, газу і кінцевого нафтовилучення і до значних додаткових витрат, пов'язаних із підніманням на поверхню, транспортуванням, підготовкою, та зворотнім запомпівуванням у пласт великих об'ємів води [9, с. 403]. Очевидно, що чим вищий коефіцієнт обводнення, тим меншими повинні бути податкові платежі.

Окрім цього, з метою усунення основного недоліку методу попарних порівнянь, а саме, наявності

елементів експертних методів, нами пропонується використати кореляційно-регресійну модель, яка дає можливість кількісно встановити ступінь впливу приведених факторів на основний показник, що визначає економіку нафтогазовидобувного підприємства – собівартість видобутку нафти.

Для побудови такої кореляційно-регресійної моделі було сформовано вибірку вихідних даних по основних родовищах Східного і Західного регіонів України. Значення собівартості видобутку 1 т нафти було визначено для кожного родовища (покладу) станом на 2012 рік. Основою формування природно-геологічних даних були атласи родовищ нафти і газу України.

Для підвищення достовірності та точності кореляційно-регресійної моделі було здійснено співставлення собівартості видобування нафти від кожної із незалежних змінних, яке надано на рис. 1–3.

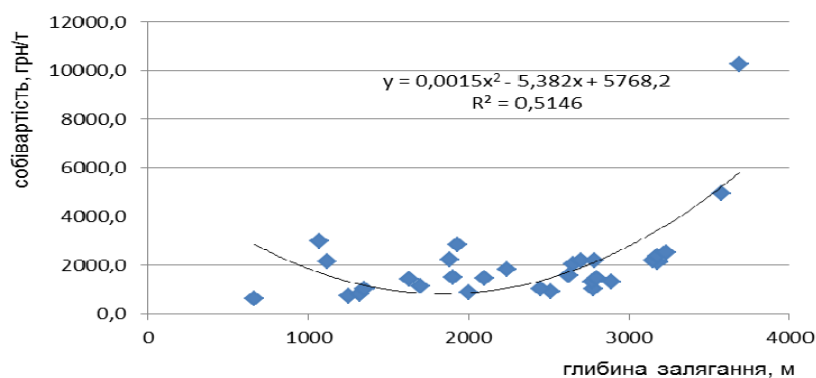


Рис. 1. Залежність собівартості видобування 1 т нафти від глибини залягання продуктивних горизонтів

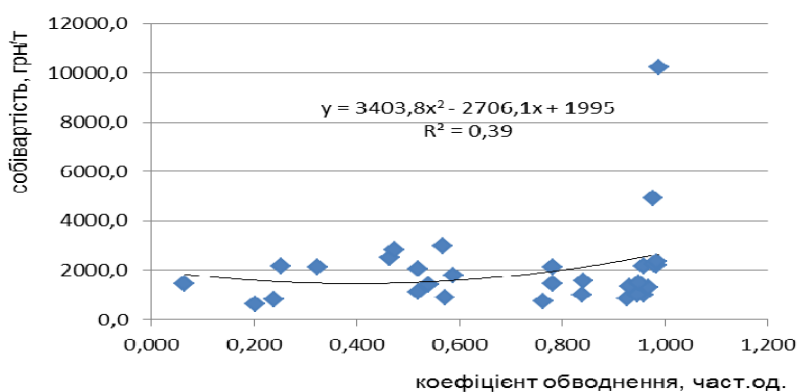


Рис. 2. Залежність собівартості видобування 1 т нафти від коефіцієнта обводнення

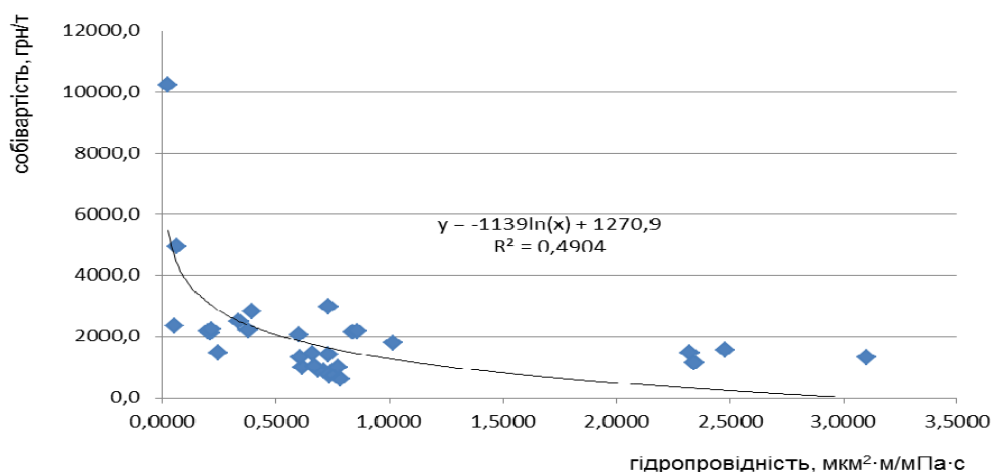


Рис. 3. Залежність собівартості видобування 1 т нафти від коефіцієнта гідропровідності

Характер залежності собівартості від коефіцієнта гідропровідності дає підстави стверджувати про нелінійний зв'язок залежності між даними параметрами. Тому нами побудовано полігон розподілу гідропровідності (рис. 4), а у таблиці 1 надано його основні статистичні характеристики.

Аналіз цього розподілу показав, що він підпорядковується логнормальному закону. Тому при

побудові кореляційно-регресійної моделі використано значення натуральних логарифмів коефіцієнту гідропровідності, так як у цьому випадку статистичні параметри розподілу гідропровідності будуть незміщеними і об'єктивними.

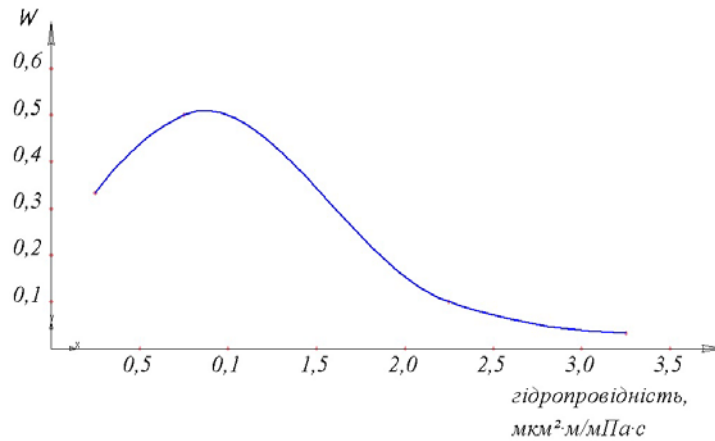


Рис. 4. Залежність собівартості видобування 1 т нафти від коефіцієнта гідропровідності

Таблиця 1

**Статистичні характеристики розподілу коефіцієнта гідропровідності**

Об'єм вибірки	Середнє значення	Медіана	Мінімальне значення	Максимальне значення	Стандартне відхилення	Дисперсія
30	0,8	0,6	0,02	3,1	0,8	0,57

В результаті проведеного регресійного аналізу отримано наступну залежність собівартості видобування нафти від обраних факторів:

$$Y = 330,36 + 0,383 \cdot X_1 + 220,33 \cdot X_2 - 992,13 \cdot \ln X_3 \quad (4)$$

де  $X_1$  – глибина залягання продуктивних горизонтів;  $X_2$  – коефіцієнт обводненості;  $X_3$  – коефіцієнт гідропровідності.

Для отриманого рівняння регресії коефіцієнт детермінації склав 0,72, що означає, що зміна собівартості видобування 1 т нафти на 72 % обумовлена зміною включених у рівняння факторів. Стандартна статистична перевірка коефіцієнтів лінійної кореляції виконана за допомогою критерію Фішера, розрахункові значення якого більші за табличні ( $F=9,31 > 3,95$ ) на рівні значущості 0,05. Таке співвідношення табличного і розрахункового значень критерію Фішера підтверджує адекватність моделі, а розрахункові значення критерію Стюдента є більшими за критичні значення, що додатково засвідчує інформативність і достовірність моделі.

Підставивши середні значення факторів (глибини залягання, коефіцієнту обводнення та гідропровідності) у отримане рівняння, встановлено, що ступінь впливу глибини залягання покладу на собівартість видобування нафти складає 70 %, коефіцієнта гідропровідності – 18 %, коефіцієнта обводнення – 12 %.

На основі отриманих результатів проведено диференціацію коефіцієнта плати за надра (таблиця 2).

Згідно з проведеними розрахунками отримано диференційований коефіцієнт для встановлення плати за надра, що дорівнює 0,54.

На цій основі можна розрахувати індекс плати за надра для конкретного родовища. Для цього визначено середнє значення коефіцієнту плати за надра на основі вибірки із 50 родовищ Східного та Західного регіонів України, що становить 0,704. Тоді, наприклад, індекс плати за надра для горизонту В-16 Бугруватівського родовища становить:  $i_p = 0,54 / 0,704 = 0,77$ .

Знаючи базове значення величини плати за надра, яка станом на травень 2014 р. становило 3596,6 грн/т, для прикладу, визначено величину плати за надра для Бугруватівського нафтового родовища:

$$П = 0,77 \cdot 3596,6 = 2769,4 \text{ грн/т.}$$

Застосування такого підходу до диференціації податкових платежів ні в якому разі не зменшить величину надходжень до бюджету, бо нафтовидобувні підприємства, що розробляють найкращі нафтові родовища сплачуватимуть найвищі податки, з іншого боку ті підприємства, що розробляють родовища з важковидобувними та виснаженими запасами, отримуватимуть значну економію коштів, які вони зможуть використати на модернізацію своїх виробничих потужностей, впровадження сучасних методів підвищення нафтовіддачі та реалізацію геолого-технічних заходів на свердловинах з метою нарощування обсягів видобування вуглеводнів.

## Диференціація коефіцієнта плати за надра на прикладі нафтового родовища

Найменування критерію	Величина та приналежність до певної групи	Чутливість до фактора, част. од.	Величина ризику у межах групи, в част. од.	Загальна частка коефіцієнта плати за надра, %
<b>1. Глибина залягання продуктивних пластів, м</b>				
до 2000			1	
2000-3000			0,8	
3000-4000	+	0,70	0,5	0,35
4000-5000			0,2	
понад 5000			0	
<b>2. Коефіцієнт гідропровідності, мкм<sup>2</sup>·м /мПа·с</b>				
дуже високий – понад 0,5			1	
високий – 0,1-0,5		0,18	0,8	
середній – 0,01-0,1	+		0,5	0,09
низький – 0,001-0,01			0,2	
дуже низький – до 0,001			0	
<b>3. Обводненість, %</b>				
дуже низька – до 20			1	
низька – 20-50	+		0,8	0,10
середня – 50-70		0,12	0,5	
висока – 70-90			0,2	
дуже висока – понад 90			0	
<b>Коефіцієнт плати за надра, част. од.</b>				<b>0,54</b>

## Висновки

Таким чином, запропонований методичний підхід диференціації податкових платежів у нафтовидобуванні об'єктивно відображає особливості умов видобутку на родовищах з різними природно-геологічними умовами, є простим і зрозумілим та покликаний стимулювати нафтогазовидобувні компанії до розробки виснажених родовищ, а також сприятиме впровадженню досягнень науково-технічного прогресу у нафтовидобувній галузі.

## Література

1. Молдован О. Щодо реформування оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. Молдован. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/281/>.
2. Витвицький Я.С. Методика диференціації рентних платежів у нафтовидобуванні / Я.С. Витвицький, М.О. Данилюк // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 17 трав. 2007 р. : у 3 ч. Ч. 2 / РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – С. 56–65.
3. Міщенко В. С. Реформування платежів за користування надрами: методологія і практика / В.С. Міщенко // Фінанси України – 2010. – № 3. – С. 38–49.
4. Педько С.Б. Шляхи удосконалення рентних платежів у нафтогазовидобувній сфері України / С.Б. Педько // Економіка природокористування і охорони довкілля : зб. наук. праць. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – С. 74–81.
5. Башко В. Фіскальна та економічна ефективність справляння рентної плати та плати за користування надрами в Україні [Електронний ресурс] / В. Башко. – Режим доступу : [http://ecofin.org.ua/wp-content/uploads/2013/01/renta\\_1.pdf](http://ecofin.org.ua/wp-content/uploads/2013/01/renta_1.pdf)
6. Обґрунтування диференційованих нормативів рентних платежів за видобути нафту і газ в залежності від гірничо-геологічних умов розробки нафтогазових родовищ України : звіт про науково-дослідну роботу. – К. : Науково-виробнича фірма “Геран”, 1995. – 47 с.
7. Закон України “Про рентні платежі за нафту, природний газ і газовий конденсат” № 1456-IV від 5 лютого 2004 р. (останні зміни: № 3336 від 16.03.2007 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1?OpenAgent&id=T041456](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1?OpenAgent&id=T041456).
8. Данилюк М.О. Організаційно-економічні основи реформування нафтогазового комплексу України / М.О. Данилюк. – К. : Манускрипт, 1998. – 237 с.
9. Витвицький Я.С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній / Я.С. Витвицький. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2007. – 431 с.

References

1. Moldovan O. On reforming the taxation of economic activities related to the exploitation of natural resources of Ukraine. Policy Brief. / O. Moldovan. - [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.niss.gov.ua/articles/281/>.
2. Vytvytsky Y.S. Method of differentiation of rental payments in petroleum / J.S. Vytvytsky, M.O. Danylyuk // Proceedings of the Intern. scientific-practical. conf., May 17. 2007, Kyiv: in 3 parts / Council of Productive Forces of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine. - K.: Council of Productive Forces of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine, 2007. - Part 2. - P. 56-65.
3. Mishchenko V.S. Reforming payments for subsoil use: methodology and practice / V.S. Mishchenko // Finance of Ukraine - 2010. - № 3. - P. 38-49.
4. Pedko S.B. Ways of improving the rent payments in the oil and gas sector of Ukraine / S. Pedko // Economics of Natural Resources and Environment: [Coll. sciences. works]. - K.: Council of Productive Forces of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine, 2007. - P. 74-81.
5. Bashko V. Fiscal and economic efficiency of collecting royalties and fees for use of mineral resources in Ukraine. / V. Bashko. - [Electronic resource]. - Mode of access: [http://ecofin.org.ua/wp-content/uploads/2013/01/renta\\_1.pdf](http://ecofin.org.ua/wp-content/uploads/2013/01/renta_1.pdf)
6. Justification of differentiated standards for rental payments of oil and gas, depending on the geological conditions of the development of gas fields in Ukraine // Report of research work. - K.: Research and production firm "Geran", 1995. - 47 p.
7. Law of Ukraine "On royalties for oil, natural gas and gas condensate" № 1456-IV of February 5, 2004 / Last modified: № 3336 from 16.03.2007, [electronic resource] // Access: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1?OpenAgent&id=T041456](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1?OpenAgent&id=T041456).
8. Danylyuk M.O. Organizational and economic fundamentals of oil and gas sector reform in Ukraine / M.O. Danylyuk. - K.: Manuscript, 1998. - 237 p.
9. Vytvytsky Y.S. Economic evaluation of the mining capital of oil companies // Scientific monograph. - Ivano-Frankivsk IFNTUOG, 2007. - 431 p.

Надійшла 02.08.2014; рецензент: д. е. н. Данилюк М. О.

**ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ОБЛІКУ В ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЯХ**

*У статті розглянуто облікові аспекти оподаткування експортно-імпортних операцій податком на додану вартість відповідно до податкового законодавства та запропоновано шляхи їх вирішення. Акцентовано увагу на проблемах оподаткування ПДВ експорту та імпорту без перетину кордону, а також на організації податкових розрахунків за коливання курсу національної валюти.*

*Ключові слова: експорт, імпорт, облік, експортно-імпортні операції, податкове зобов'язання, митна декларація, податковий кредит, податкова накладна, податковий вексель.*

O. S. PROKOPYSHYN  
Lviv National Agrarian University**VALUE ADDED TAX: PECULIARITIES OF TAXATION AND ACCOUNTING IN EXPORT AND IMPORT OPERATIONS**

*Some accounting aspects of taxation of export-import operations by value added tax according to tax laws are highlighted as well as some ways of their solutions are suggested in the article. Attention is focused on some problems of taxation of VAT of export and import without crossing the border, as well as on management of tax calculations while fluctuations of the national currency occur. Analysis of changes in tax legislation of Ukraine in the past year has shown that some positive changes in tax accounting and its approaching to legislation norms of accounting, especially regulations (standards) of accounting took place. First of all, it should be noted that the rates of major taxes have been reduced, especially VAT and income tax. At the same time normative issues regarding problems of accounting of taxation of export-import operations as well as same methodological and documentary aspects are not fully clarified. Thus, the results and suggestions as for improvement of calculation of VAT on import-export operations will allow avoiding problems with tax calculations and enhancing control over the primary documents as well as to ensure truthfulness and accuracy of information in tax reporting of VAT.*

*Key words: export, import, accounting, export-import operations, tax liability, customs declaration, tax credit, tax bill, tax receipt.*

**Постановка проблеми**

Зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності підприємств України через міжнародну інтеграцію спричиняє на підприємствах низку проблем. Одна з найактуальніших – відображення зовнішньоекономічних операцій у податковому обліку. Реформування економічних відносин у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ) певною мірою зменшило невідповідності податкового законодавства нормативно-правовим актам, які регламентують бухгалтерський облік. Однак наближення податкового обліку до бухгалтерського не змінило їх різної мети. Для практичної діяльності підприємств податкові розрахунки – важлива складова облікової роботи, тому актуальне вдосконалення методики їх здійснення, яка відповідала б достовірному обліковому забезпеченню податкової звітності за будь-яких змін податкового законодавства.

**Аналіз останніх досліджень**

Для цілей оподаткування під експортно-імпортними операціями розуміють вивезення (ввезення) товарів та інших активів із перетином митного кордону країни, а також надання (отримання) послуг з метою отримання прибутку або соціальних вигод для суб'єкта господарювання.

Згідно з п. 195.1.1 ПКУ експорт товарів (супутніх послуг), підтверджених митною декларацією, оподатковують ПДВ за нульовою ставкою. Натомість у ціну експорту включено 20 % ПДВ [1].

Як показують результати дослідження, поняття експорту та імпорту для цілей оподаткування не враховує операції без їх фактичного вивезення чи ввезення. Такі господарські операції не мають спеціальних правил податкового обліку, тому на практиці виникають проблеми, пов'язані з їх оподаткуванням. Зокрема експорт та імпорт без ввезення не підлягають визначенню об'єкта оподаткування згідно з ПКУ, тому деякі автори наукових видань (Т.І. Гориславець, Р.М. Циган [2, с. 48-49]) зазначають, що такі операції не оподатковуються ПДВ. Хоча О.В. Кирнас [3, с. 27-28] звертає увагу на те, що об'єктом оподаткування операцій з експорту без вивезення є постачання товарів, місце надання яких знаходиться на митній території України.

Отже, автор доходить висновку, що таку операцію обкладають ПДВ за ставкою 20 % як звичайне постачання товарів на митній території України.

Оскільки операції без їх фактичного вивезення не визнає ПКУ експортними, а місцем їх поставки є територія України, незалежно від статусу контрагента, вважаємо, що такі операції необхідно оподатковувати за ставкою 20%, як звичайні господарські операції суб'єктів господарювання. Імпортні товари, придбані в іноземного суб'єкта та продані іншому іноземному суб'єктові, не переміщуються через



митний кордон України, отже, не ввозяться до України і не вивозяться з неї. Отож, податкові зобов'язання з ПДВ не нараховують, оскільки відсутній об'єкт оподаткування.

Для вдосконалення податкових розрахунків із ПДВ Л.І. Бабій пропонує налагодити документальне оформлення й аналітичний облік, а також впровадити накопичення даних, яке відповідало б потребам бухгалтерської й податкової звітності. З метою удосконалення документального оформлення розрахунків з ПДВ автор вважає, що доцільно відмовитися від виписування податкових накладних. Такі зміни дадуть змогу знизити трудомісткість облікових робіт, а реквізити платника податку можна буде заносити в первинні документи: рахунки-фактури, накладні, акти виконаних робіт, товарні чеки, платіжні документи. Можливість такого підходу підтверджує те, що податкову накладну як документ не використовують ні у Російській Федерації, ні у Франції, ні в низці інших країн [4, с. 49; 5; с. 22-23].

Однак, на нашу думку, позиція автора передчасна у світлі вимог сучасного податкового законодавства. Зокрема у частині експортно-імпортних операцій такий підхід неприйнятний, оскільки розрахунки у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) здійснюються на великі суми, а це у свою чергу вимагає фіксувати податкові накладні в Єдиному реєстрі податкових накладних.

**Постановка завдання**

Завдання дослідження – окреслити проблемні моменти та з'ясувати шляхи вирішення організаційних і методичних засад обліку ПДВ за експортно-імпортних операцій.

**Виклад основного матеріалу**

Аналіз змін податкового законодавства України за останній рік показав, що відбулися позитивні зрушення у податковому обліку та наближенні його до норм законодавства бухгалтерського обліку, зокрема Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Передусім варто зауважити, що знижено ставки основних податків, зокрема ПДВ і податку на прибуток.

Водночас, поряд із питаннями нормативного характеру щодо проблем обліку оподаткування експортно-імпортних операцій, не до кінця з'ясованими залишаються положення методичного та документального характеру (рис. 1).

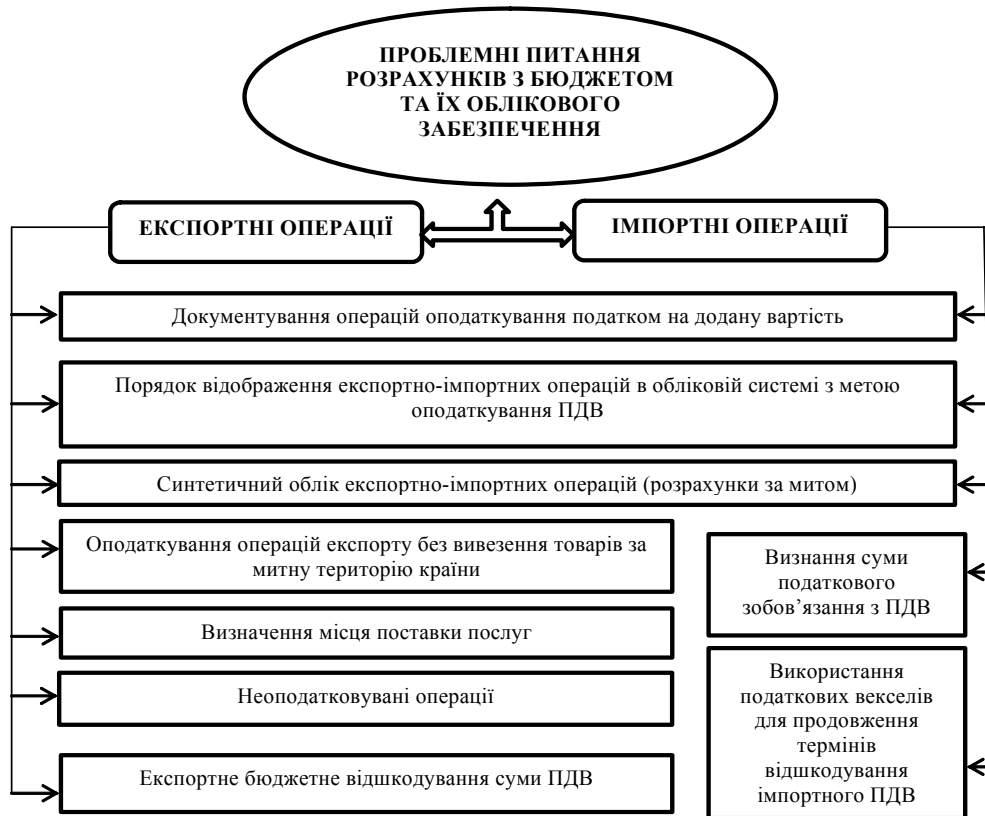


Рис. 1. Проблемні питання обліку розрахунків з бюджетом за експортно-імпортними операціями

Окремими нормативними положеннями у Податковому кодексі України [1] визначено питання оподаткування імпорту, що є досить проблемним на практиці. За новими правилами оподаткування ПДВ вартість товарів перераховують у національну валюту за офіційним курсом національної валюти до цієї валюти, встановленим Національним банком України (НБУ), що діє на день подання митної декларації для митного оформлення, а в разі нарахування суми податкового зобов'язання митним органом у випадках, коли митна декларація не подавалася, – на день визначення податкового зобов'язання. Крім того, до об'єкта

оподаткування не входять статті витрат на транспортування та страхування, сплати брокерських, комісійних та інших видів винагород, пов'язаних із ввезенням імпортованих товарів, які зараховують до митної вартості імпорту. На нашу думку, це пов'язано з тим, що базово оподаткування є договірною ціною, але не менша за митну вартість товару, а отже, митна вартість уже враховує всі перелічені витрати.

Дискусійним залишається питання відображення експортно-імпортних операцій протягом дня за коливання курсу валюти НБУ. Облік імпортних та експортних операцій у бухгалтерському й податковому обліку прив'язаний за офіційним курсом гривні до іноземних валют. Вартість придбаних товарів, суму доходу за експортними операціями, розрахунки із закордонними контрагентами для відображення в обліку перераховують у гривні за курсом НБУ на визначену дату (п.п. 4, 5, 6 П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів») [6].

У зв'язку з нестабільною ситуацією в Україні у нормативній базі через певні неузгодження відбулися суттєві зміни. Постановою правління НБУ від 31.03.2014 р. № 180 «Про внесення змін в Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют і курсу банківських металів» внесено відповідні зміни до постанови № 496 від 12.11.2003 р. «Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют і курсу банківських металів» [7].

У п. 3 Положення № 496 зазначено, що офіційний курс долара розраховують як «середньозважений курс продавців і покупців, що склався поточного робочого дня за даними Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку...». Тобто курсом на визначену дату для вільноконвертованих валют буде курс, усталений цього-таки дня [8].

З іншого боку, у зазначеному Положенні (п. 9 зі змінами і доповненнями) офіційний курс діє із часу його встановлення. Тобто курс, установлений у 12:00, діє із цього самого часу. Отже, курс, установлений 8 квітня, діє до середини 9 квітня.

Певні переваги в цьому питанні мають суб'єкти ЗЕД, які складають звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) [9, с.325]. Згідно з п.22 МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» з практичних причин часто застосовують курс, наближений до фактичного курсу на дату операції [10]. Наприклад, можна використовувати середній курс протягом тижня або місяця для всіх операцій у кожній іноземній валюті, що здійснюється протягом цього періоду. Водночас М(С)БО 21 попереджає, що за істотного коливання валютних курсів застосування середнього курсу за період недоречне.

Вважаємо, що логіка до цього підходу може бути прийнятною для відображення операцій за середнім курсом, розрахованим для відповідної дати. Утім, скористатися цим підходом сповна зможуть лише ті підприємства, які звітують за МСФЗ.

Проте на неузгодженості фінансового характеру щодо курсу валюти на певну дату накладаються непорозуміння суто податкового характеру. Оскільки операційний день щодо реєстрації податкових накладних у Єдиному реєстрі триває з 0 до 23-ї год, Міністерство доходів вважає доцільнішим для визначення податкових зобов'язань з податків і зборів (у тому числі митних платежів) протягом усієї доби застосовувати офіційний курс гривні до іноземних валют та курсу банківських металів, встановлений НБУ, що діє на 0 год відповідної доби. Інакше кажучи, треба використовувати «вчорашні» дані [11].

Якщо бухгалтер у виборі курсу дотримується єдиного підходу, це щонайменше дасть змогу уникнути плутанини й розрахункових помилок.

### Висновки

Аналіз нормативної бази щодо оподаткування ПДВ експортно-імпортних операцій показав, що податкова реформа в Україні привела у відповідність українське податкове законодавство згідно з міжнародними вимогами і створила основу для узгодження податкового та бухгалтерського обліку.

Однак залишається ще низка питань, котрі потребують додаткового узгодження як на законодавчому, так і на прикладному рівнях. Відомо, що за імпорту товарів на митну територію України за умови оформлення митної декларації покупці за власним бажанням на суму податкового зобов'язання з ПДВ можуть надавати митним органам податковий вексель [12]. Водночас положення ПКУ щодо застосування податкових векселів як виду відстроченої плати податкового зобов'язання з ПДВ дещо відрізняється від Порядку 1104, зокрема в частині переліку оподатковуваних операцій.

Отже, результати дослідження та пропозиції щодо налагодження розрахунків з ПДВ під час експортно-імпортних операцій дадуть змогу уникнути проблем у податкових розрахунках, посилити контроль за оформленням первинних документів, забезпечити правдивість і достовірність інформації у податковій звітності з ПДВ.

### Література

1. Податковий кодекс України : станом на 1 квітня 2013 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
2. Циган Р. М. Специфіка організації обліку зовнішньоторговельних операцій без вивезення та ввезення товарів / Р. М. Циган, Т. І. Гориславець // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 4 (50) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4\\_50/39.pdf](http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/39.pdf).

3. Кирнас О. В. Методика обліку імпорتنних операцій / О. В. Кирнас // Матеріали другої Міжнар. наук.-практ. конф. – Черкаси : ЧДТУ, 2004. – С. 26–29.
4. Бабій Л. І. Особливості оподаткування операцій експорту товарів / Л. І. Бабій // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету – 2012. – Вип. 21. – С. 47–50. – (Серія «Економічні науки»).
5. Бабій Л. І. Порядок здійснення експортно-імпорتنних операцій і його вплив на організацію обліку / Л. І. Бабій // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (31). – С. 19–25.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 р. № 193 (зі змінами і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.
7. Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів : постанова НБУ від 31.03.2014 р. № 180 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/regulations>.
8. Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют і курсу банківських металів : затверджене Постановою Правління НБУ від 12.11.2003 р. № 496 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/akty/ministerstva-resolution/akt5qsgf9d.htm>.
9. Войнаренко М. П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : [навч. посіб.] / М. П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова, О. В. Замазій. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» IASB від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_022](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_022).
11. ГРОСБУХ Новини, розділ Валютне регулювання. – 17 тиждень 2014 р. 21–27 квітня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.deure.donetsk.ua/f/news.doc>.
12. Порядок випуску, обігу та погашення векселів, які видаються на суму податку на додану вартість при імпорті товарів на митну територію України : затв. Постановою КМУ від 1.10.1997 р. № 1104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vs.com.ua/index.php?pageid=666>.

## References

1. Tax Code of Ukraine : April 1, 2013 / Parliament of Ukraine [Electronic resource]. - Access mode : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Tsyhan R. M. Specificity of accounting of trade transactions with import and export of goods / R. M. Tsyhan, T. I. Horyslavets // Journal of ZSTU. - 2012. - № 4 (50) [Electronic resource]. - Access mode : [http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4\\_50/39.pdf](http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/39.pdf).
3. Kyrnas O. V. Methods of accounting of import operations / O. V. Kyrnas // Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference – Cherkasy : ChSTU, 2004. - P. 26-29.
4. Babii L. I. Peculiarities of taxation of goods export operations / L. I. Babii // Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University - 2012. – Issue 21. - P. 47-50. - (Ser. "Economics").
5. Babii L. I. Procedure of export-import operations and its impact on the organization of accounting / L. I. Babii // Journal of ZSTU. - 2011. - № 1 (31). - P. 19-25.
6. Regulations (standards) 21 "Effect of changes in foreign exchange rates", approved by the Ministry of Finance of Ukraine on August 10, 2000 № 193 (as amended) [Electronic resource]. - Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.
7. Regulation on the establishment of the official exchange rate of hryvnia to foreign currencies and exchange of precious metals : NBU Resolution of 31.03.2014, № 180 [Electronic Resource]. - Access mode : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/regulations>.
8. Regulations on fixing of official exchange rate to foreign currencies and precious metals rate : approved by the National Bank of 12.11.2003 , № 496 [Electronic resource]. - Access mode : <http://uapravo.net/akty/ministerstva-resolution/akt5qsgf9d.htm>.
9. Voinarenko M. P. International standards of financial reporting and auditing: educ. manual / M. P. Voinarenko, N. A. Ponomarova, O. V. Zamazii . - Kyiv: Center of educational literature, 2010. - 488 p.
10. International accounting standard 21 "Effect of changes in exchange rates" IASB; Standard, International document on 01.01.2012 [Electronic resource]. - Access mode : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_022](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_022).
11. Ledger News 17 Week 2014 : April 21-27, chapter Currency regulation [Electronic resource]. - Access mode : <http://www.deure.donetsk.ua/f/news.doc>.
12. Procedure for issue, circulation and discharge of bills issued in the amount of value added tax when importing goods into the customs territory of Ukraine : approved by resolution of the Cabinet of Ministers of 10.01.1997, № 1104 [Electronic resource]. - Access mode : <http://www.vs.com.ua/index.php?pageid=666>.

Надійшла 22.08.2014; рецензент: д. е. н. Липчук В. В.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.242

Н. І. ІЛІАШ

Національний інститут стратегічних досліджень

### СИСТЕМНІ РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Обґрунтовано низьку активність інвестиційно-інноваційної діяльності у реальному секторі економіки України. Виявлено стан, динаміку, а також причини зменшення обсягів фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств базових видів економічної діяльності. Окреслено суб'єктивні ризики інвестиційно-інноваційної діяльності в реальному секторі економіки. Ідентифіковано системні ризики та загрози, які об'єктивно перешкоджають інвестиційно-інноваційній активності суб'єктів базових галузей національного господарства. Узагальнено отримані результати аналізу ризиків і загроз інвестиційно-інноваційній діяльності в реальному секторі економіки України.*

*Ключові слова: системні ризики і загрози, інвестиційно-інноваційна діяльність, реальний сектор економіки, економічна безпека.*

N. I. ILIASH

National Institute of Strategic Studies

### SYSTEM RISKS AND THREATS TO INVESTMENT- INNOVATION ACTIVITY IN THE REAL ECONOMY OF UKRAINE

*Grounded low investment role in the investment-innovation activity in the real economy of Ukraine. Founded the risk reduction of innovation financing of innovative enterprises. Outlined subjective risk investment-innovation activity in the real economy. Identified systemic risks and threats that objectively hinder investment-innovation activity of subjects of the real economy. Summarized the results of risk analysis and threat of investment-innovation activities in the real economy of Ukraine.*

*Keywords: systemic risks and threats, investment-innovation activity, the real economy, economic security.*

**Постановка задачі.** Економічна безпека держави значною мірою формується у виробничо-господарському комплексі реального сектору, який утворюється сукупністю підприємств, ресурсно, інституціонально та організаційно інтегрованих у технологічний процес для створення конкурентоспроможної продукції. Одним з найважливіших завдань сучасної політики зміцнення економічної безпеки реального сектору економіки України є активізація інвестиційно-інноваційної діяльності. Сьогодні розвиток реального сектора економіки характеризується істотними змінами у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності, які знижують, в цілому, рівень економічної безпеки. Сучасні макроекономічні тенденції в економіці держави є вкрай негативними та обумовлюють виникнення системних ризиків та загроз інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняного реального сектору економіки, оскільки подальший спад аналізованих показників може призвести до «точки неповернення», коли відновити не лише обсяги, але й потенціал інноваційної діяльності буде складно. Відтак, виявлення та нейтралізація ризиків інвестиційно-інноваційної діяльності у реальному секторі економіки України дозволить посилити стабільність державної політики управління розвитком та забезпеченням конкурентоспроможності суб'єктів реального сектору, а через нього – національного господарства загалом. Саме тому важливе стратегічне значення має ідентифікація діючої системи ризиків та загроз інвестиційно-інноваційної діяльності реального сектору економіки України.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблемі економічної безпеки у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності реального сектору економіки України приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних науковців – А. Бутової [1], Т. Васильціва, [2], А. Кузнецової [3], Г. Пастернак-Таранушенко [4], Н. Юрків [5] та ін.

**Виділення невирішених частин.** Проте, проблема ідентифікації ризиків та загроз носить системний характер та потребує застосування системного підходу до її вирішення із урахуванням найбільш важливих її структурно-функціональних елементів, прогнозуванням і плануванням її розвитку, дотриманням необхідної послідовності державної політики, усвідомленням економічної безпеки реального сектора економіки підсистемою функціонування і розвитку національної економіки, доведенням необхідності безпеки інвестиційно-інноваційної сфері як одного з найважливіших напрямів функціонування суб'єктів господарювання реального сектора економіки України.

**Формулювання цілей.** Метою статті є виявлення та ідентифікація системних ризиків та загроз інвестиційно-інноваційної діяльності реального сектору економіки України.

**Виклад основного матеріалу.** Обґрунтовуючи інституціональний механізм впливу держави на зміцнення економічної безпеки, серед найбільш дієвих та важливих інституційних інструментів і важелів

управління необхідно визначити інвестиційні та інноваційні. Вони є складовими механізми гарантування економічної безпеки – системи організаційно-економічних і правових заходів для запобігання економічним загрозам та підвищення таким чином рівня економічної безпеки держави.

У той же час, інвестиційно-інноваційна активність вітчизняних підприємств реального сектору економіки є безальтернативною умовою належного відновлення та довгострокового утримування конкурентних позицій вітчизняного виробництва на зовнішньому і внутрішньому ринках. Проте недостатньо ефективна державна структурна та інвестиційно-інноваційна політика призвели до надмірного насичення внутрішнього ринку імпортною продукцією і витіснення вітчизняного товаровиробника, що критично загрозливо для безпеки національної економіки (особливо таких її складових як макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, соціальна та продовольча).

Варто зауважити, що впровадження у виробництво інновацій відбувається через систему інструментів інноваційної інфраструктури, яка фінансується за рахунок залучення інвестиційних ресурсів, причому основним критерієм оптимальності цього процесу є максимально можливий результат виробництва при найменших витратах [1, с.4]. Разом з тим, відомо, що характерними особливостями інноваційної діяльності є її висока витратомісткість та залежність від інвестицій, ризиковість і значний період окупності вкладених коштів, наявність матеріально-технічного та інтелектуально-кадрового потенціалу інноваційно активного суб'єкта господарювання.

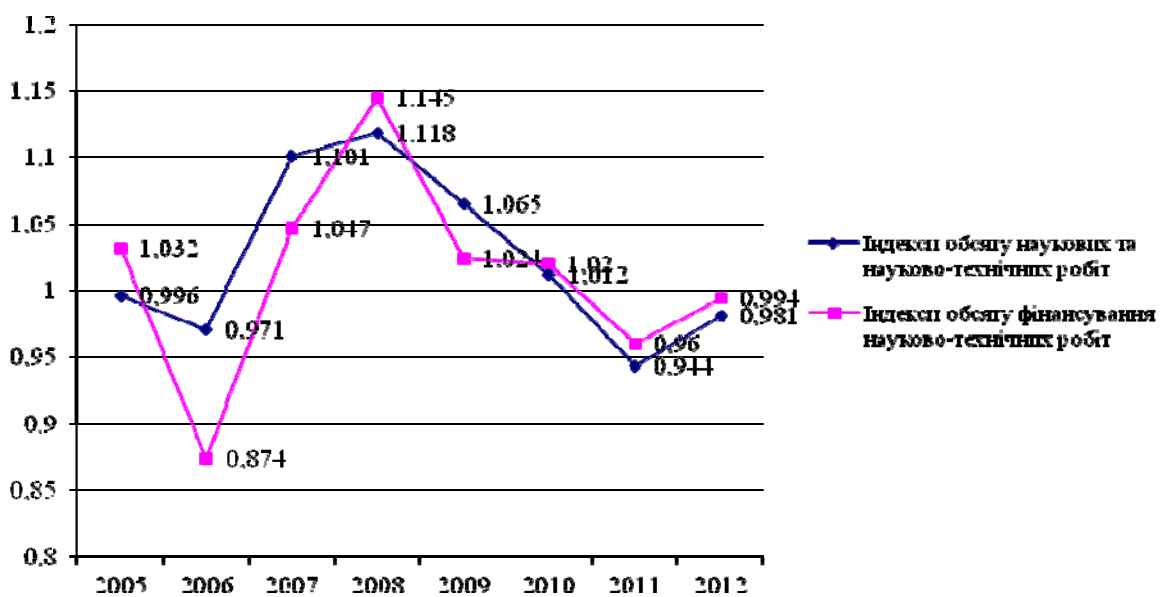


Рис. 1. Індекси обсягів наукових та наукових технічних робіт та їх фінансування в Україні у 2005–2012 рр. [2, с.116, 220–224]

Відтак, її в належній мірі можуть здійснювати лише ті економічні агенти, що мають доступ до інвестицій або можуть профінансувати такі роботи за кошти, залучені з зовнішніх джерел (бюджетних, підприємницького сектору, нерезидентів, безпосередньо освітніх та науково-дослідних структур тощо) (рис. 1).

Як бачимо спостерігається доволі тісна кореляція між зміною обсягів фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні та обсягами їх виконання, що підтверджує залежність науково-дослідної Звичайно, що це можна пояснити прагненням освітніх та науково-дослідних структур до максимального освоєння виділених коштів в умовах недостатнього фінансування цієї діяльності в країні (частка загального обсягу витрат в Україні у 2012 р. у ВВП становила лише 0,75, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету – 0,33 %, тоді як в середньому у країнах ЄС-27 – 2,03 %, а у Фінляндії – 3,78%, Швеції – 3,37 %, Данії – 3,09 %, Німеччині – 2,84 %, Австрії – 2,75 % [2, с.76]).

Відзначимо, що пріоритетним в межах державної політики активізації інноваційної діяльності виступає формування системи фінансового забезпечення цього процесу, спрямованої на максимально широке залучення (з різних джерел) фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсів і ефективне їх використання [3, с.3]. Однак, як негативну тенденцію слід трактувати факт зменшення індексів фінансування та виконання науково-дослідних робіт в Україні упродовж 2009–2012 р. Причому в останні два роки тенденція до кількості виконаних і профінансованих робіт виключно спадна. Очевидно, що це суттєвий системний макроекономічний ризик, який чинить демотиваційний вплив на науково-дослідну, а через неї – на інноваційну діяльність вітчизняних суб'єктів реального сектору національного господарства, призводить до погіршення інвестиційного середовища для здійснення дослідницької діяльності і впровадження її результатів у реальне виробництво.

До системних ризиків і загроз інвестиційно-інноваційної діяльності у реальному секторі економіки України віднесемо й низьку інвестиційну роль у цьому процесі (рис. 2).

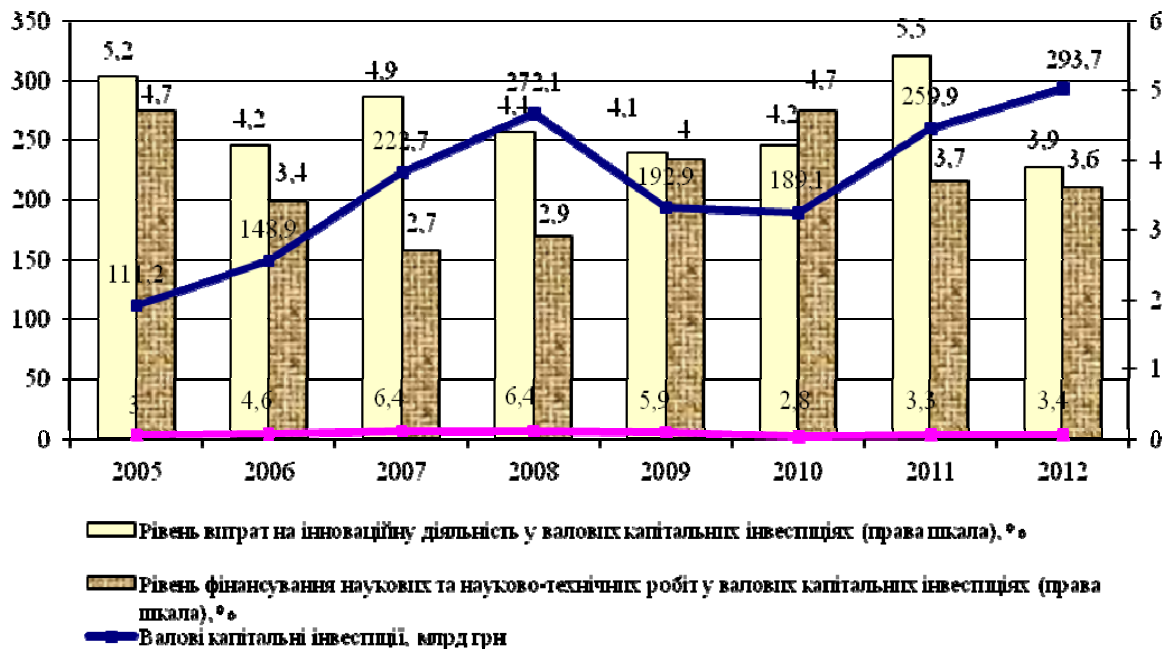


Рис. 2. Валові капітальні інвестиції та рівень фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності в Україні у 2005–2012 рр. [ 6, с.77, 173; 10, с.193, 194]

Так, в нашій державі спостерігається зростання валових капітальних інвестицій. Їх спад, характерний для кризових 2009–2010 рр., було подолано, починаючи з 2011 р. Втім, як бачимо, це суттєво не відобразилося на обсягах фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності. Характерним відображенням цього було зниження частки валових капітальних інвестицій на інноваційну діяльність у 2012 р. (на 1,6 в. п. – з 5,5 % до 3,9 %) при збільшенні за цей же період загального обсягу інвестицій (на 13,0 % – 259,9 млрд грн до 293,7 млрд грн). В загальному ж за аналізований період частка інвестицій, що спрямовувалися вітчизняними суб'єктами господарювання на здійснення інноваційної діяльності, перебувала у рамках 3,9 %–5,5 %, чого, очевидно, недостатньо для повноцінної інноваційної діяльності.

Це підтверджується й малими обсягами інвестицій вітчизняних підприємств у нематеріальні активи, де вагома частка припадає на створення, придбання і комерціалізацію прав на об'єкти інтелектуальної власності. Так, попри збільшення цього показника у 2007–2008 рр. до 6,4 млрд грн, до 2012 р. його значення знову опустилося приблизно до рівня 2005 р. та становило 3,4 млрд грн. Закономірним наслідком цього є мала частка нематеріальних активів (0,7 %) в структурі активів вітчизняної економіки, тоді як в країнах ЄС-27 цей показник становить 30–40 %. Вважаємо, це один із чинників, який призводить до нижчої конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг.

Варто зауважити, що розвиток інноваційної інфраструктури та модернізація системи реалізації інтелектуального потенціалу реального сектору економіки є перспективним шляхом зміцнення його економічної безпеки, тоді як недостатня інноваційна діяльність є головною причиною низької конкурентоспроможності вітчизняних товарів (послуг). Відтак, її активізація потребує покращення фінансово-інвестиційної забезпеченості підприємств, розвитку організаційно-комунікаційної інфраструктури інноваційної діяльності, зростання стимулів до реалізації науково-дослідних проектів та впровадження їх результатів у виробництво [11, с.305].

Звернімо увагу на рис. 3, де чітко простежуються негативні тенденції, пов'язані зі зниженням часток інноваційної продукції в загальних обсягах реалізації товарів (робіт, послуг) та інноваційної продукції, що відвантажується за кордон. Так, у 2012 р. частка інноваційної продукції у загальних обсягах реалізованої в Україні продукції становила лише 3,3 % та зменшилася до 2011 р. на 0,5 в. п., а до 2005 р. – на 3,2 в. п. (у кількісному вираженні – у понад 2 рази). Тут простежується двояка загроза. По-перше, це засвідчує зниження спроможності або мотивації до розробки і виведення на ринок вітчизняними підприємствами товарів з ознаками інноваційності. По-друге, це характеризує зниження ефективності інноваційної діяльності.

Більше того, для 2012 р. був характерний спад і обсягів реалізованої вітчизняними суб'єктами господарювання інноваційної продукції – на 14,6 % (з 42,4 до 36,2 млрд грн). Це теж негативно і на це слід зорієнтувати більш дієву та виважену державну політику, адже до 2008 р. обсяги виробництва та продажу інноваційної продукції стабільно зростали (темпи зростання за період 2005-2008 рр. в середньому на рік

становили 122,7 %) та за рахунок цього було досягнуто зростання обсягу і частки вітчизняних інноваційних товарів, реалізованих на зовнішніх ринках (на 1,6 в. п.). Та все ж до 2012 р. частка інноваційної продукції, реалізованої закордон, зменшилася до 36,9 % (що було на 13,1 в. п. менше у порівнянні з 2005 р.).

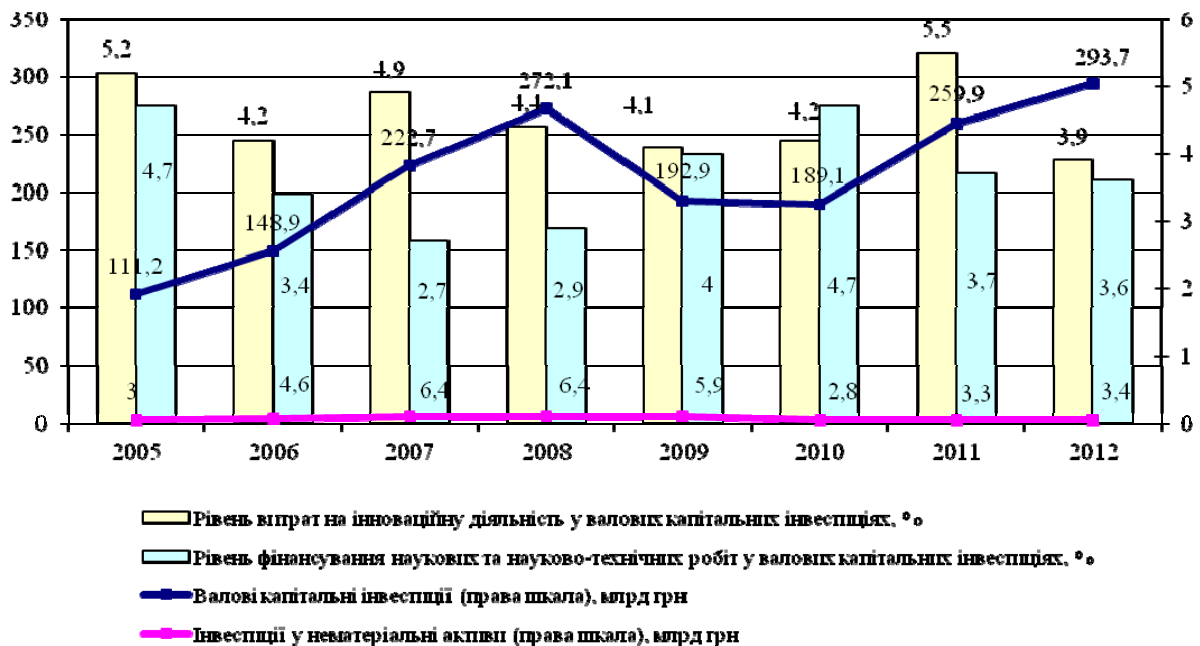


Рис. 3. Обсяги реалізованої інноваційної продукції та їх частки в Україні у 2005–2012 рр. [6, с.220–224, 226–227]

До системних загроз можна віднести й погіршення інфраструктури здійснення та підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності в нашій державі. Так, негативно, що в період трансформаційних змін в Україні було втрачено багато великих промислових та техніко-впроваджувальних зон, високотехнологічних виробництв, суттєво знижено інноваційний та науково-технічний потенціал, чисельність суб'єктів (та їх можливості) інституціональної інфраструктури інноваційної діяльності.

На сьогодні є всі підстави стверджувати, що регіональний науково-технічний потенціал є незбалансованою і складною системою, сформованою і змінюваною під впливом економічних реалій і заходів державного регулювання. Невелика кількість науково-дослідних організацій, що задовольняє потреби досліджень і розробок крупних підприємств реального сектору економіки, зосереджена в основному в м. Києві та обласних центрах найбільших промислово розвинених областей України (Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Запоріжжя та ін.). У решти регіонах їх частка становить в середньому 1–3 % від загальної чисельності.

Відтак, простежується нерівномірний розподіл ресурсів для розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу регіонів, їх концентрація в старопромислових і капіталонадлишкових областях та великих містах, результатом чого стала міжрегіональна асиметрія інститутів наукової, інноваційної та інвестиційної діяльності, неузгодженість співробітництва представників інвестиційно-інноваційної діяльності та економічних агентів. Все це відображає домінування зорієнтованості не на довгострокову віддачу інвестицій, вкладених у інновації, а на негайні надприбутки переважно у комерційно-посередницькому секторі.

На покращення діяльності з управління розвитком інноваційної діяльності було спрямоване створення регіональних інноваційних центрів, яких на сьогодні налічується 13 од. Проте їх фінансова підтримка з боку держави припинена, а реальна діяльність практично не ведеться. Не функціонують навіть інтернет-ресурси цих організацій. Втім, парадоксально, що за нерозвиненості інституційної інфраструктури інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняні суб'єкти господарювання головними причинами своєї низької інноваційної активності вважають фінансово-цінові чинники, тоді як відсутність інформації про передові технології як реальну перешкоду оцінюють лише у 1 % інноваційно активні підприємства та 2,1 % не інноваційні; відсутність інформації про ринки – 0,8 % та 1,9 % відповідно; труднощі знаходження партнерів інноваційної діяльності – 2,4 % та 5,3 % відповідно [7, с.6-7].

Зауважимо, що тут чітко простежується ризик неусвідомленості потреби та напрямів розвитку і функціонування мережі інституцій підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності з боку представників вітчизняного бізнесу, зокрема у базових видах економічної діяльності. Відзначимо також важливість наукової та інноваційної діяльності за для збільшення можливостей забезпечення екосистеми [8, с. 99-100]. Таким чином перекладання цих завдань виключно на державу об'єктивно безперспективне з огляду на труднощі фінансування і менш ефективне витрачання коштів, адже попит має йти безпосередньо від

підприємств, які усвідомлюють необхідність та готові фінансувати співпрацю з інвестиційно-інноваційними структурами. Це є також загрозою економічній безпеці держави, оскільки перешкоджає розвитку процесів інтелектуалізації національної економіки, формуванню необхідного для неї інституційного забезпечення.

Відтак, саме великими вітчизняними підприємствами промисловості, АПК, будівництва, транспорту і зв'язку має ініціюватися діяльність з утворення і розбудови так званих «площадок» науково-технічного, технологічного та інноваційного співробітництва представників освіти, науково-дослідної сфери, інвестиційної та інноваційної інфраструктури і бізнесу. Сприяння науково-технічному прогресу має бути однією з основних витратних статей бюджету, що забезпечить економічне зростання на принципово новій технічній основі. Натомість, основним економічним фактором, що перешкоджає інноваційній активності промислових підприємств на посттрансформаційному етапі розвитку економіки, є недостатність власних грошових засобів [10, с.146, 165-166]. Більшість цього не усвідомлює, підтвердженням чого є низька інноваційна активність вітчизняних представників промисловості (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники інноваційної активності промислових підприємств та фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2000, 2005, 2010–2012 рр. (розраховано за [2, с.163, 192-193])**

Показники	Роки					Темпи зростання (% / в.п.) 2012 р. до	
	2000	2005	2010	2011	2012	2000 р.	2011 р.
<b>Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, од., у т.ч. за структурою за напрямками інноваційної діяльності:</b>	<b>1705</b>	<b>1193</b>	<b>1462</b>	<b>1679</b>	<b>1758</b>	<b>103,1</b>	<b>104,7</b>
1. дослідження і розробки, % (у т.ч. в % від загальної кількості промислових підприємств)	25,6 (4,6)	26,6 (3,2)	21,0 (2,9)	19,8 (3,2)	17,3 (3,0)	-8,3 (- 1,6)	-2,5 (- 0,2)
2. придбання прав на патенти, ліцензій на використання об'єктів промислової власності, %	3,6 (0,6)	9,5 (1,1)	6,8 (0,9)	6,3 (1,0)	4,9 (0,9)	1,3 (0,3)	-1,4 (- 0,1)
3. придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, %	33,1 (6,0)	46,0 (5,5)	51,2 (7,9)	63,3 (10,3)	62,3 (10,9)	29,2 (4,9)	-1,0 (0,6)
4. технологічна підготовка виробництва, %	28,0 (5,0)	31,7 (3,8)	...	...	...	...	...
5. маркетинг, реклама, %	25,7 (4,6)	28,2 (3,3)	...	...	...	...	...
<b>Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од., у т.ч. за структурою:</b>	<b>1491</b>	<b>810</b>	<b>1217</b>	<b>1327</b>	<b>1371</b>	<b>91,9</b>	<b>103,3</b>
6. впроваджували нові або вдосконалені методи виробництва продукції, % (у т.ч. в % від загальної кількості промислових підприємств)	27,9 (4,1)	49,6 (4,1)	42,9 (4,9)	45,6 (5,8)	43,6 (5,9)	15,7 (1,8)	-2,0 (0,1)
7. освоювали виробництво інноваційних видів продукції, %	92,0 (13,7)	77,8 (6,4)	50,5 (5,8)	55,1 (7,1)	51,3 (7,0)	-40,7 (- 6,7)	-3,8 (- 0,1)
<b>Обсяги фінансування інноваційної діяльності, млрд грн, у т.ч. за структурою за напрямками інноваційної діяльності:</b>	<b>1,8</b>	<b>5,8</b>	<b>8,0</b>	<b>14,3</b>	<b>11,9</b>	<b>6,6 р.</b>	<b>83,2</b>
8. дослідження і розробки, %	15,1	10,6	12,4	7,5	10,4	-4,7	2,9
9. придбання прав на патенти, ліцензій на використання об'єктів промислової власності, %	2,5	4,2	1,8	2,3	2,4	-0,1	0,1
10. придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, %	61,0	54,8	64,0	73,2	70,1	9,1	-3,1
11. технологічна підготовка виробництва, %	9,3	17,2	...	...	...	...	...
12. маркетинг, реклама, %	4,7	6,6	...	...	...	...	...
<b>Частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості підприємств, що займалися інноваціями, %</b>	<b>87,4</b>	<b>67,9</b>	<b>83,2</b>	<b>79,0</b>	<b>77,9</b>	<b>-9,5</b>	<b>-1,1</b>
<b>Обсяги фінансування витрат інноваційної діяльності у розрахунку на одне підприємство, млн грн., у т.ч. за напрямками інноваційної діяльності:</b>	<b>1,0</b>	<b>4,8</b>	<b>5,5</b>	<b>8,5</b>	<b>6,5</b>	<b>5,5</b>	<b>-2,0</b>
13. дослідження і розробки	0,6	1,9	3,2	3,3	3,9	3,3	0,6
14. придбання прав на патенти, ліцензій на використання об'єктів промислової власності	0,7	2,2	1,4	3,1	0,5	-0,2	-2,6
15. придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	1,9	8,3	6,0	9,9	7,3	5,4	-1,9
16. технологічна підготовка виробництва	0,3	1,8	...	...	...	...	...
17. маркетинг, реклама	0,2	1,1	...	...	...	...	...



Все ще позитивно, що кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, з року в рік збільшується. У 2012 р. таких налічувалося 1758 од., що було на 4,7 % більше, ніж у попередньому – 2011 р. Але до 2000 р. (за одинадцять років) чисельність таких суб'єктів господарювання суттєво не змінилася (збільшилася лише на 3,1 %), що негативно.

Не зовсім позитивні тенденції відбуваються й в структурі інноваційної активності підприємств промисловості. Так, за період 2000–2012 рр. акценти надзвичайно сильно змістилися в сторону придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (частка підприємств, що здійснювали такі інновації, збільшилася на 29,2 в. п.). Звичайно, що це сприяє модернізації техніко-технологічної бази вітчизняного виробництва, але натомість частка підприємств, що здійснювала дослідження і розробки, скоротилася на 8,3 в. п. та практично залишилася незмінною частка суб'єктів господарювання, що здійснювали створення або придбання об'єктів інтелектуальної власності. Відтак, констатуємо, що у вітчизняній промисловості продуктивним інноваціям приділяється недостатня увага. А це загроза низької конкурентоспроможності вітчизняних товарів та зниження виробничої безпеки національної економіки.

Загрозою для інвестиційно-інноваційної діяльності є те, що менше 80 % (77,9 % у 2012 р. та до 2000 р. зменшення становило 9,5 в. п.) підприємств впроваджують інновації (від загальної чисельності інноваційно активних) та ще менше (51,3 % від тих, що впроваджували інновації, та 7,0 % від загальної чисельності підприємств промисловості у 2012 р.) освоювали виробництво інноваційних видів продукції. Звернімо увагу, що цей показник для підприємств, які впроваджували інновації, зменшився з 92,0 % (у 2000 р.) до 51,3 % у 2012 р. Це додаткове підтвердження значно меншої уваги продуктивним інноваціям у порівнянні з технічними та технологічними. На нашу думку, органам державного управління слід реалізувати низку організаційно-економічних та роз'яснювальних заходів, спрямованих на стимулювання збільшення обсягів фінансування і виконання робіт зі створення і впровадження на суб'єктах реального сектору економіки України продуктивних інновацій та покращення таким чином структури фінансування інноваційних витрат.

Так, станом на 2012 р. у структурі фінансування інноваційної діяльності переважали витрати на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення – 70,1 % (показник збільшився за період 2000–2012 рр. на 9,1 %), тоді як на дослідження і розробки припадало лише 10,4 % (показник зменшився на 4,7 %), а на діяльність у сфері інтелектуальної власності – лише 2,4 %.

Таким чином тут простежуються й загрози низької патентної захищеності вітчизняних нових технологій та маркетингової підтримки (маркетингові та ринкові інновації) вітчизняної продукції через малу активність зі створення і використання комерційних позначень (товарних знаків, торгових марок, назв географічного походження товарів тощо).

Потрібно вказати й на те, що згадуваний вище ризик зменшення обсягів фінансування інноваційної діяльності характерний і безпосередньо для інноваційно активних промислових підприємств. Так, якщо у 2011 р. у середньому одним таким суб'єктом господарювання витрачалося на реалізацію інноваційних проектів 8,5 млн грн, то у 2012 р. показник знизився до 6,5 млн грн, що на 2,0 млн грн (або на 23,5 %) менше. При цьому фінансування скоротилося за всіма видами робіт, але стабільним за увесь період 2000–2012 рр. був спад щодо витрат на придбання патентів і ліцензій на придбання об'єктів промислової власності. Це підтверджує наявність загрози зниження рівня патентної захищеності вітчизняних суб'єктів реального сектору.

Негативним є й те, що вітчизняні підприємства сільського господарства та будівництва взагалі не використовують об'єктів промислової власності. Якщо у цих видах економічної діяльності ще у 2010–2011 рр. певна активність була, то у 2012 р. вона не спостерігалася взагалі.

Зменшується кількість використаних винаходів у сфері транспорту і зв'язку. Якщо у цьому виді економічної діяльності у 2010 р. використовувалося 47 винаходів, то у 2012 р. – лише 39 (на 17,1 % менше), 6 промислових зразків, то у 2012 р. – лише 4 (на 33,3 % менше).

Позитивно, що значно вищою є активність із використання винаходів, корисних моделей та промислових зразків у промисловості. Суб'єктами господарювання галузей промисловості у 2012 р. було використано 981 винахід, 558 корисних моделей та 451 промисловий зразок. Але й тут є негативні аспекти. Так, якщо за використаними у промисловості винаходами спостерігається зростання (значення показника 2012 р. було на 43,6 % більшим, ніж у 2010 р.), то за корисними моделями та промисловими зразками – спад (на 27,5 % та 38,1 % відповідно за аналогічний період).

На жаль, низька активність щодо створення і використання вітчизняними підприємствами реального сектору економіки високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності має загрозою послаблення інтелектуальної складової конкурентоспроможності їх бізнес-процесів та результатів праці, подальше відставання за рівнем техніко-технологічного розвитку від національних господарств країн, що є конкурентами вітчизняній економіці.

Системні ризики та загрози об'єктивно перешкоджають інвестиційно-інноваційній активності суб'єктів реального сектору економіки позначаючись головним чином на мотивації керівників підприємств до такої діяльності. Втім, уваги потребує й інша група ризиків та загроз, які перешкоджають безпосередньо організації та здійсненню інвестиційно-інноваційної діяльності. Це т. зв. процесні ризики і загрози, що

впливають на усі етапи її бізнес-процесів, тобто на прийняття рішень відносно здійснення інвестицій та інновацій, планування таких заходів, визначення їх масштабів та джерел фінансування, організацію співробітництва з суб'єктами інвестиційного та науково-дослідного, інноваційного секторів, охорону та захист результатів інвестиційно-інноваційної діяльності, їх комерціалізацію, використання та отримання економічного ефекту.

За цією класифікаційною ознакою загроз передусім звернімо увагу на ресурсно-психологічні передумови інвестиційно-інноваційної активності. Так, на сучасному етапі розвитку вітчизняного національного господарства наявний доволі суттєвий кадровий та інституційний потенціал освітньої і науково-дослідної діяльності, що є позитивним з огляду на ініціювання суб'єктами реального сектору заходів зі створення і впровадження інновацій. Позаяк, відомі і значні негативні аспекти цього етапу бізнес-процесу. На нашу думку, це нерівномірне розміщення капіталу, інвестиційних структур, науково-дослідних та інноваційних організацій, їх інтелектуально-кадрового потенціалу у територіальному аспекті; зменшення кількості організацій, що виконують науково-дослідні роботи, та їх кадрового потенціалу (передусім у підприємницькому секторі); мала частка науково-дослідних організацій, які виконують замовлення для суб'єктів окремих видів економічної діяльності із значною доданою вартістю (промисловості, транспорту і зв'язку, будівництва) та ін. Подальші негативні тенденції за цими параметрами негативно позначатимуться на ініціюванні та плануванні інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, тобто на стримуванні такої активності вже на ранніх етапах її життєвого циклу.

Таблиця 2

**Частки інноваційно активних промислових підприємств України за видами інноваційної діяльності у 2007, 2009–2012 рр. (розраховано автором за [2, с.167–172]), %**

Напрями інноваційної активності	Роки					Абсолютні відхилення, %	
	2007	2009	2010	2011	2012	2012 р. до 2005 р.	2012 р. до 2011 р.
Інноваційно активні підприємства	14,2	12,8	13,8	16,2	17,4	3,2	1,2
Внутрішні НДР	2,8	2,2	2,1	2,4	2,1	-0,7	-0,3
Зовнішні НДР	1,4	1,2	1,2	1,3	1,3	-0,1	-
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	8,7	7,0	7,9	10,3	10,9	2,2	0,6
Інші зовнішні знання	1,2	0,8	0,9	1,0	0,9	-0,3	-0,1
Навчання та підготовка персоналу	...	2,4	2,1	2,9	3,2	...	0,3
Ринкове запровадження інновацій	...	1,1	1,0	1,3	1,0	...	-0,3
Інші	4,2	1,8	1,8	2,2	2,0	-2,2	-0,2

Як бачимо з даних, поданих у табл. 2, не надто високою залишається та, більше того, має спадну тенденцію активність промислових підприємств України з виконання внутрішніх і зовнішніх науково-дослідних робіт. Так, станом на 2012 р. лише 2,1 % від загальної чисельності промислових підприємств здійснювали внутрішні НДР та 1,3 % – зовнішні (аналогічні показники у відношенні до чисельності інноваційно активних підприємств становили 12,2 % та 7,6 % відповідно).

Відносно 2007 р. аналізовані показники зменшилися: частка підприємств, що мали внутрішні НДР, у загальній чисельності промислових підприємств скоротилася на 0,7 в. п. (у сегменті інноваційно активних суб'єктів господарювання зменшення було ще вагомішим – на 7,2 в. п.), а підприємств із зовнішніми НДР – на 0,1 в. п. (серед інноваційно активних – на 2,2 в. п.). Відтак, констатуємо стійку тенденцію до зниження активізації науково-дослідної інноваційної діяльності, що її ініціюють вітчизняні підприємства промисловості. Беззаперечно, це загрозлива тенденція щодо планування і організації як етапів бізнес-процесу інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів реального сектору економіки.

Аналогічні негативні тенденції можемо спостерігати й відносно придбання інших зовнішніх знань (скорочення частки підприємств, що їх придбавали за 2007–2012 рр. становило 0,3 в. п.), ринкового запровадження та інших видів інновацій.

У 2009–2012 рр. спостерігалось збільшення частки підприємств, які спрямовували зусилля на навчання і підготовку персоналу для досліджень і розробок. Показник у промисловості збільшився на 0,3 в. п., а серед інноваційно активних суб'єктів – на 3,1 в. п. Але, очевидно, що цього ще недостатньо та потрібно продовжувати нарощувати кадровий потенціал інвестиційно-інноваційної діяльності. Адже це важлива передумова зниження ризиків зростання витратомісткості, втрати комерційної інформації. Залежності від ринкової кон'юнктури та залучених консультантів і фахівців тощо.

Важливим етапом бізнес-процесу інвестиційно-інноваційної діяльності є її поточне обслуговування. За результатами аналізу внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи в окремих видах економічної діяльності реального сектору економіки є підстави стверджувати про те, що обсяги науково-дослідних робіт, виконаних власними силами підприємств, у нашій державі щороку збільшуються. Зокрема, зростання показника 2012 р. до 2005 р. становило 2,1 рази, а за останній рік – 109,6 %. Ця тенденція особливо характерна для підприємств промисловості та сільського господарства.

Є підстави стверджувати, що в Україні загострюються й суб'єктні ризики інвестиційно-інноваційної діяльності. Це загрози, що походять від державних структур через часті зміни законодавства у інвестиційній та інноваційній сферах, наявність бюрократичної та корупційної складових у відносинах з представниками бізнесу під час проходження дозвільних, погоджувальних та реєстраційних процедур, нерозвиненість мережі державних інституцій підтримки та сприяння розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності тощо.

До суб'єктних загроз віднесемо і відсутність реальної підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності з боку венчурних та інвестиційних фондів, т. зв. площадок чи кластерів інвестиційно-інноваційного співробітництва, мережі суб'єктів фінансово-кредитного сектору тощо передусім через обмеженість вільних інвестиційних ресурсів, їх ускладнену доступність та високу вартість обслуговування, необхідність надто великого заставного забезпечення та проходження чисельних погоджувальних процедур. Суб'єктні загрози пов'язані і з нерозвиненістю інституційного середовища інтелектуальної творчої діяльності, інноваційних та інвестиційних процесів, інноваційного та венчурного бізнесу.

Окремим пластом загроз є проблеми ресурсного забезпечення вітчизняних суб'єктів реального сектору економіки. Йдеться не лише про відсутність інвестицій, але й засобів фінансування поточної інноваційної діяльності, достатнього інтелектуально-кадрового потенціалу, нематеріальних активів, інформаційних ресурсів, матеріально-технічної бази. Це підтверджується тим, що в структурі джерел фінансування дослідницьких робіт за базовими видами економічної діяльності переважає бюджетне фінансування (табл. 3). Так, у 2012 р. 81,04 % таких витрат було профінансовано за бюджетні кошти в економіці загалом, 34,5 % – у промисловості, 45,9 % – у будівництві, 96,95 % – у діяльності транспорту та зв'язку. На власні кошти організацій та на кошти інших замовників припадали значно менші витрати. Причому у порівнянні з 2005 р. частки витрат держави зросли.

Більш-менш раціональною можна вважати ситуацію у вітчизняній промисловості, де у 2012 р. за кошти вітчизняних замовників було профінансовано робіт на 27,7 % та за кошти зовнішніх замовників – на 42,6 %. У інших видах економічної діяльності реального сектору економіки слід прагнути до покращення ситуації. Адже здійснення інвестицій в інновації більш ефективно, коли їх ініціюють безпосередньо замовники, які усвідомлюють потребу в цільовій спрямованості інвестування і результату інвестиційно-інноваційної діяльності. В іншому разі існують ризики надмірно строкової окупності витрат, низької ефективності та віддачі інвестицій, розбіжностей між результатом інноваційної діяльності та замовленнями підприємств.

Таблиця 3

**Структура джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні у 2005 та 2012 р. (розраховано автором за [4, с.96; 2, с.88]), %**

Види економічної діяльності	Бюджетні кошти		Фонди спеціального призначення		Власні кошти		Кошти замовників:				Інші джерела	
							підприємств та організацій України		іноземних держав			
	2005	2012	2005	2012	2005	2012	2005	2012	2005	2012		
Всього по економіці	33,67	81,04	0,48	0,18	6,56	8,78	32,56	23,83	24,38	25,84	2,35	0,58
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	70,54	15,4	4,34	0,89	11,67	16,32	9,57	4,82	0,70	0,47	3,17	0,44
Промисловість	14,43	34,50	0,15	0,02	9,79	11,87	42,06	27,66	30,15	42,62	3,42	0,54
Будівництво	9,59	45,90	0,08	1,55	0,24	0,98	83,05	64,41	6,47	4,21	0,48	3,81
Діяльність транспорту та зв'язку	27,22	96,95	-	0,40	-	0,91	60,25	40,24	5,99	10,37	6,53	-

За результатами аналізу стану та тенденцій розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності у вітчизняній економіці є підстави стверджувати й про наявність структурних ризиків та загроз у цій сфері. Йдеться зокрема про недостатні співвідношення між виробництвом традиційної продукції та товарів, що мають ознаки інноваційності; чисельністю підприємств реального сектору, що усвідомлюють необхідність та здійснюють інноваційну діяльність, та пасивних до інноваційних заходів та впровадження прогресивних змін; галузями базових видів економічної діяльності, де об'єктивно вища потреба (але недостатньо висока на сьогодні фактична активність) в отриманні і впровадженні результатів інвестиційно-інноваційної діяльності (зокрема обробна промисловість, будівництво, комунікації тощо) та навпаки – дещо менш обґрунтована; обсягами інвестиційно-інноваційної діяльності у великих містах і на решті територій держави, особливо менш соціально та економічно розвинених.

Зауважимо, що ідентифікації ризиків та загроз відводиться доволі важливе місце в системі заходів з

ризик-менеджменту та екосистейту. Якщо ризики у більшій мірі стосуються можливої небезпеки діяльності, то до загроз відносять будь-які обставини або події, що виникають у зовнішньому середовищі, які можуть бути причиною порушення належного протікання функціональних бізнес-процесів, нанесення збитків соціально-економічній системі «підприємство», створення обставин того, що все відбувається не так, як очікувалося, можливості припущення системної помилки в інвестиційно-інноваційній сфері як одному з найважливіших напрямів функціонування суб'єктів господарювання.

Відтак, узагальнено отримані результати аналізу ризиків і загроз інвестиційно-інноваційній діяльності в реальному секторі економіки України на рис. 4.



Рис. 4. Ризики та загрози інвестиційно-інноваційній діяльності в реальному секторі економіки України (авторська розробка)

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Проведений аналіз доводить, що своєчасне виявлення та нейтралізація ризиків інвестиційно-інноваційної діяльності у реальному секторі економіки України дозволяють посилити стабільність державної політики управління розвитком та забезпеченням конкурентоспроможності суб'єктів реального сектору, а через нього – національного господарства загалом. Водночас, усунення загроз пряма запорука недопущення втрат в процесі інвестиційно-інноваційної діяльності, а, відтак, зростання міри її прогнозованості, економічної дієвості та ефективності, вмотивованості суб'єктів реалізації. Таким чином простежується доволі тісний взаємозв'язок між послабленням ризику ведення інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у базових видах економічної діяльності та реальним підвищенням попиту на довгострокове фінансування в інноваційній сфері.

Додамо також, що посилення уваги держави, у т. ч. шляхом фінансово-ресурсної та інституціональної підтримки, до заохочення інвестиційно-інноваційно активних підприємств сприятиме мінімізації загроз та підвищенню рівня економічної безпеки такої діяльності. При цьому важливо, щоб дії представників влади та місцевого самоврядування спрямовувалися на найбільш проблемні аспекти і ділянки роботи з фінансування, створення і упровадження інновацій у господарську практику. А це потребує уваги до аналізу забезпеченості структурних складових інвестиційного та інноваційного забезпечення економічної безпеки базових видів економічної діяльності, що є предметом подальших досліджень.

### Література

1. Бутова О. В. Інвестиційно-інноваційне забезпечення ефективного функціонування аграрних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК) / О. В. Бутова. – Луганськ : Луганський національний аграрний університет, 2010. – 18 с.
2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Тарас Григорович Васильців. – Львів : Арал. – 386 с.
3. Кузнєцова А. Я. Інвестиційно-інноваційна діяльність та система її фінансового забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. : спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / Кузнєцова А. Я. – К. : Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2005. – 37 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2010 р. : статистичний щорічник / Державна служба статистики України. – К. : Август Трейд, 2011. – 282 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2011 р. : статистичний щорічник / Державна служба статистики України. – К. : Август Трейд, 2012. – 202 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 р. : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 288 с.
7. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008–2010 років. – К. : Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : [підручник] / Г. Пастернак-Таранушенко ; за ред. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
9. Україна у 2012 році : статистичний щорічник / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2013. – 552 с.
10. Экономическая безопасность России: Общий курс : [учебник / под ред. В. К. Сенчагова]. – [2-е изд.]. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
11. Юрків Н. Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення : [монографія] / Н. Я. Юрків. – Львів : ПАІС, 2012. – 400 с.

### References

1. Butova O. V. Investycyjno-innovacijne zabezpechennya efektyvnogo funkcionuvannya agrarnyx pidpryyemstv : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya k.e.n. : specz. 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy' (ekonomika sils'kogo gospodarstva i APK) / O. V. Butova. – Lugans'k : Lugans'kyj nacional'nyj agrarnyj universytet, 2010. – 18 s.
2. Vasyl'civ T. G. Ekonomichna bezpeka pidpryyemnytstva Ukrainy: strategiya ta mexanizmy zmiznennya: monografiya / Taras Grygorovych Vasylciv. – Lviv: Aral. – 386 s.
3. Kuzneczova A. Ya. Investycyjno-innovacijna diyal'nist' ta systema yiyi finansovogo zabezpechennya: avtoref. dys. d.e.n. za specz. 08.04.01 – finansy, groshovyj obig i kredyt. – K.: Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky ta prognozuvannya NAN Ukrainy», 2005. – 37 s.
4. Naukova ta innovacijna diyal'nist' v Ukraini za 2010 r. : Statystychnyj shhorichnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – K.: Avgust Trejd, 2011. – 282 s.
5. Naukova ta innovacijna diyal'nist' v Ukraini za 2011 r. : Statystychnyj shhorichnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – K.: Avgust Trejd, 2012. – 202 s.
6. Naukova ta innovacijna diyal'nist' v Ukraini u 2012 r. : Statystychnyj zbirnyk. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012. – 288 s.
7. Obstezhennya innovacijnoyi diyal'nosti v ekonomici Ukrainy za period 2008–2010 rokiv. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym zhdostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Pasternak-Taranushenko G. Ekonomichna bezpeka derzhavy. Statyka procesu zabezpechennya : [pidruchnyk] / G. Pasternak-Taranushenko ; [Za red. B. Kravchenka]. – K. : Kondor, 2002. – 302 s.
9. Ukrayina u 2012 roci : Statystychnyj shhorichnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – K.: TOV «Avgust Trejd», 2013. – 552 s.

10. Ekonomycheskaya bezopasnost' Rossyy': Obshhyj kurs : [uchebnyk] / [Pod red. V. K. Senchagova]. – [2-e izd.]. – M. : Delo, 2005. – 896 s.

11. Yurkiv N. Ya. Ekonomichna bezpeka real'nogo sektora ekonomiky Ukrainy: strategichni priorytety i teoretyko-metodologichni zasady zabezpechennya : [monografiya] / N. Ya. Yurkiv. – L'viv : PAIS, 2012. – 400 s.

Надійшла 23.08.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

## ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Ціллю статті є виявлення ролі оцінки ефективності інноваційної діяльності. Її основою послужили розробки зарубіжних і вітчизняних вчених у проблемах проведення ефективного аналізу інноваційної діяльності. В статті розглянуті основні характеристики інноваційної діяльності підприємницьких структур як основи їх успішного функціонування. Авторами проаналізовані поняття «інновації», «інноваційна діяльність», «оцінка ефективності інноваційної діяльності». Результати досліджень можуть бути використані підприємствами та державними органами управління під час формування стратегії розвитку та здійснення інноваційної діяльності в умовах глобалізації та посиленої конкурентної боротьби.*

*Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, оцінка ефективності інноваційної діяльності.*

О. І. BABCHINSKA, A. R. LEVCHENKO

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

## PECULIARITIES OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE

*The purpose of this paper is to identify the role of an evaluation of efficiency of innovative activity. It served as the basis for the development of foreign and domestic scientists on problems of forming an effective analysis of innovative activity. The article describes the main characteristics of the innovative activity business structures as the basis of successful functioning. The authors analyzed the concept "innovation", "innovative activity", "methods of estimation of innovative activity". The results can be used by business structures and government control in the formation of development strategies and realization innovative activity of the organization in the context of globalization and increasing competition.*

*Keywords: innovations; innovative activity; an evaluation of efficiency of innovative activity.*

**Постановка проблеми.** В умовах сучасного розвитку ринкових відносин і посилення конкуренції усе більшого значення для розвитку країни та для успішної фінансово-господарської діяльності підприємств набуває інноваційний розвиток, який передбачає використання технологій та створення принципово нової продукції. Інновації та інноваційна діяльність є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

Забезпечення об'єктивності оцінки стану та тенденцій розвитку інноваційної діяльності є одним із найважливіших завдань, оскільки на основі отриманої інформації приймають важливі управлінські рішення. Під час оцінювання ефективності інноваційної діяльності застосовуються різні методологічні підходи щодо визначення критеріїв оцінки та системи показників. Існує також ряд відмінностей щодо методів управління інноваційним розвитком на підприємствах, в наукових організаціях, що й зумовлює неузгодженість питань методологічного характеру та складність вибору необхідного інструментарію для оцінювання, тобто немає чітко налагодженого взаємозв'язку між результатами наукових методичних напрацювань та практичністю застосування в господарській практиці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання управління та оцінки інноваційної діяльності розглядалися в роботах таких провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. І. Любимов, О. А. Горобець, М. В. Римар, Н. В. Ликун, А. С. Полянська, В. М. Маршал, А. Герман.

Аналіз опублікованих праць і практика господарської діяльності вітчизняних підприємств свідчать про недостатню розробку принципово важливих питань щодо особливостей здійснення інноваційної діяльності та формування комплексної системи оцінки ефективності інноваційної діяльності.

Метою статті є дослідження науково-методичного та практичного інструментарію оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств.

**Формулювання цілей статті.** Складність аналізу та оцінювання ефективності інноваційної діяльності як багатоаспектного об'єкта дослідження зумовлює постановку таких цілей:

- установити сутність і теоретичні характеристики інновацій та інноваційної діяльності;
- визначити значущість проведення оцінки інновацій;
- проаналізувати основні методичні підходи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток економіки нерозривно пов'язаний із результатами процесу виробництва й нагромадження знань, їх матеріалізації у вигляді технологій, впроваджуваних як інновації. Інновації різноманітні, несхожі одна на одну ні з точки зору потенціалу, масштабності дії, ні за соціальними наслідками чи з якоїсь іншої позиції. Не існує точної формули, що може бути застосована для опису впливу інновації на економічну діяльність [1].

Інновації у наш час – одне із найскладніших явищ, яке визначає економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. За своєю сутністю “інновації” – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери; а інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Інноваційна діяльність є ланкою між науковою і виробничою сферою, у результаті взаємозв'язку яких реалізуються техніко-економічні потреби суспільства. Інноваційна діяльність має забезпечити усунення розриву між наявним обсягом і рівнем вже отриманих і перевірених науково-технічних досягнень і їхнього застосування на підприємствах.

Як самостійний вид діяльності інноваційна діяльність має такі особливості:

1. У ході реалізації інновацій відбувається зміна об'єкта управління: міняється специфіка продукту, предмети праці, технологія.

2. Управління інноваційною діяльністю, на відміну від традиційного управління підприємством, характеризується високою нестабільністю і мінливістю всіх елементів системи управління і високим ризиком.

3. Управління інноваціями нерідко мотивується зовнішніми економічними факторами. При цьому досить часто інноваційні проекти мають іміджеву або соціальну спрямованість. Традиційні фінансові підходи обґрунтування економічної ефективності інноваційних рішень не завжди адекватно враховують вплив інновацій на внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, недооцінюється позитивний ефект інновацій [3].

Інноваційна діяльність підприємства припускає цілий комплекс заходів, об'єднаних в один логічний ланцюг. Кожна ланка цього ланцюга, кожна стадія цієї діяльності підлягають своїй логіці розвитку, мають свої закономірності і свій зміст. Поєднуючись наукові пошуки, дослідно-конструкторські і технологічні розробки, інвестиційно-фінансові, комерційні і виробничі заходи підлягають одній головній меті – створенню нововведення. Таким чином, до інноваційної діяльності відноситься вся діяльність підприємства у рамках інноваційного процесу, а також маркетингові дослідження ринків збуту і пошук нових споживачів, інформаційне забезпечення можливого конкурентного середовища і споживчих властивостей товарів конкуруючих фірм, пошуки новаторських ідей і рішень; партнерів із впровадження і фінансування інноваційного проекту.

Інноваційну діяльність підприємства можна тлумачити як діяльність, що передбачає планування, організацію, керівництво, мотивацію та контроль щодо об'єкта управління шляхом розробки та застосування системи стратегій (обраних залежно від інноваційного потенціалу підприємства і факторів впливу зовнішнього середовища), спрямовану на досягнення поставленої перед підприємством мети. М. В. Римар та Н. В. Ликун визначають такі основні етапи, які має пройти підприємство при здійсненні інноваційної політики (рис. 1) [5].

Заключним етапом при здійсненні інноваційної діяльності на підприємстві є оцінювання ефективності та планування перспектив інноваційної діяльності. Процес аналізу ефективності є визначальним для підприємств, спрямованих на науково-технічний розвиток. Запровадження ефективних інноваційних технологій дає змогу, з одного боку, підприємству отримати конкурентні переваги: покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, якісно підвищити виробничий потенціал та потенціал персоналу тощо, а з іншого – потребує значного часу та ресурсів.

Методологічні основи аналізу інноваційної діяльності полягають в організації інформаційної системи, яка включає необхідний аналітичний інструментарій, методи та прийоми для проведення аналізу й оцінки інноваційних проектів з метою прийняття дієвих управлінських рішень щодо їх реалізації. Необхідність проведення оцінки ефективності інноваційної діяльності визначається багатогранністю і взаємозалежністю діяльності суб'єктів господарювання.

Під оцінкою ефективності інноваційної діяльності необхідно розуміти функцію управління, спрямовану на вивчення стану, тенденцій розвитку, об'єктивну оцінку результатів інноваційної діяльності та розробку на цій основі рекомендацій щодо подальшого підвищення рівня її ефективності.

Основними критеріями оцінювання результатів інновацій є актуальність, значущість, багатоаспектність. Актуальність передбачає відповідність інноваційного проекту цілям науково-технічного і соціально-економічного розвитку країни, регіону, підприємства. Значущість визначається з позицій державного, регіонального, галузевого рівнів управління і з позицій суб'єкта підприємництва. Державна значущість полягає у вирішенні проблем загальнодержавного масштабу у всіх сферах життєдіяльності населення відповідно до цілей науково-технічного і соціально-економічного розвитку країни. Регіональна значущість відображає ступінь вирішення властивих певному регіону соціально-економічних і екологічних проблем, цілі реалізації його потенціалу шляхом здійснення інноваційних програм і реалізації інноваційних проектів. Галузева значущість показує вплив інновацій на вирішення проблем, важливих для багатьох господарюючих суб'єктів галузі. Значущість для підприємства полягає у зміцненні його ринкових позицій через вирішення технологічних, економічних, соціальних, екологічних проблем [4].



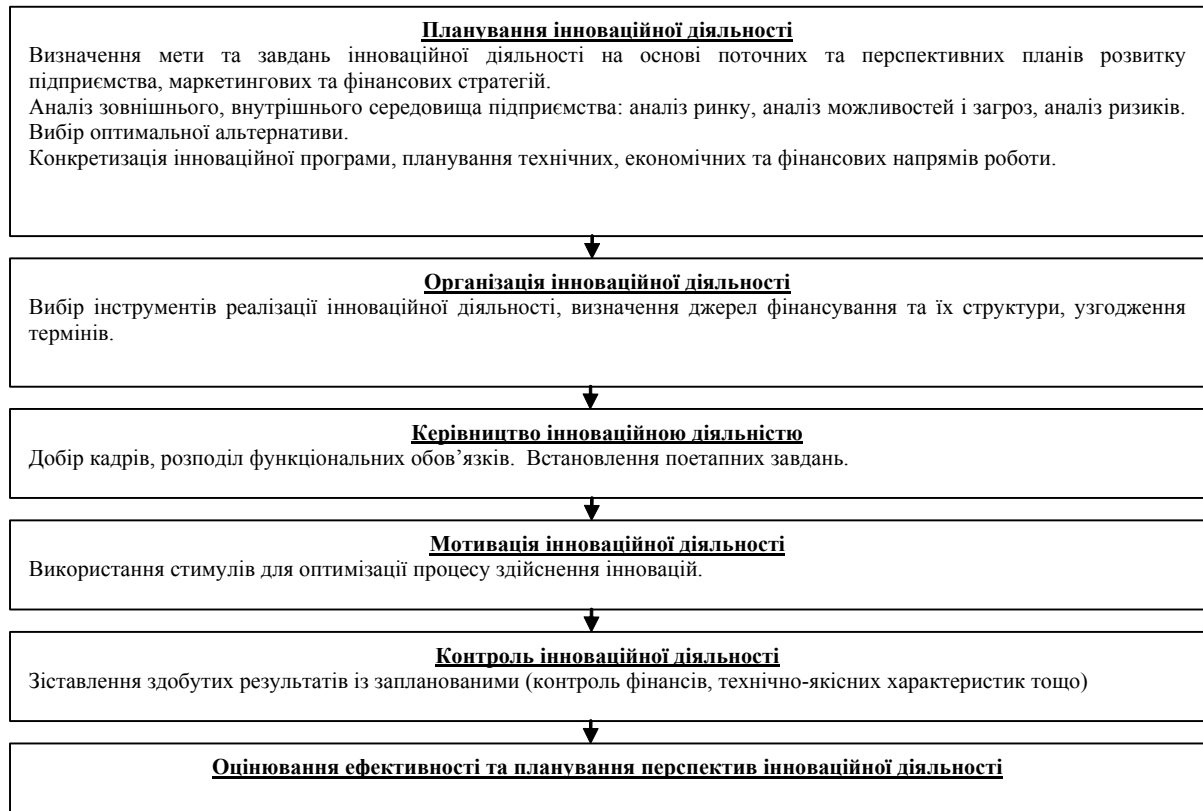


Рис. 1. Алгоритм здійснення інноваційної діяльності підприємства [5]

У процесі науково-інноваційного оцінювання визначають:

- 1) наскільки прийняті технічні рішення відповідають сучасним технологічним вимогам в індустріально розвинутих країнах, сприяють руху до постіндустріального суспільства;
- 2) який рівень і масштаб новизни інноваційного проекту, його складових частин, чи ґрунтується він на інтелектуальному просторі чи на захищеній патентами інтелектуальній власності;
- 3) наскільки перспективними є закладені в проект технологічні і технічні засоби;
- 4) на який ринок (зовнішній чи внутрішній) розрахована нова продукція.

Врахування довгострокових критеріїв оцінювання ефективності інноваційних рішень передбачає визначення тенденцій зміни показників, що характеризують результати їх впровадження у довгостроковому періоді на основі застосування математичних методів та моделей прогнозування (табл. 1) [6].

Отже, часова модель ефективності дає змогу на основі підтримання оптимального балансу між критеріями ефективності зрівноважити результати інноваційної діяльності у часі.

Іншим методом оцінки є комплексний аналіз інноваційної діяльності. Він полягає в обґрунтуванні найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм і проектів фірми. Основними завданнями комплексного аналізу є:

- визначення відповідності фінансового стану фірми його цільовим параметрам щодо інноваційного розвитку;
- оцінювання спроможності до інноваційного розвитку;
- вибір інноваційних проектів;
- оцінювання показників інноваційної діяльності;
- виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності;
- оцінювання впливу інноваційних рішень на фінансові результати діяльності фірми [7].

Для комплексного аналізу інноваційної діяльності фірми потрібно використовувати різноманітні джерела інформації: дані спеціальних обстежень, статистичні дані Державного комітету статистики України, звітні дані підприємства, реєстри бухгалтерського обліку, первинну документацію підприємства.

Одним із найскладніших етапів оцінювання ефективності інновацій є побудова системи моніторингу зовнішнього оточення фірми, тобто системи постійного спостереження за напрямами й досягненнями науково-технічного прогресу в конкретній та суміжній галузях.

Особливістю підходів до оцінювання ефективності інновацій суб'єктів господарювання різних рівнів, діючих у ринкових умовах, варто вважати різницю в цілях, які вони визначають у своїй діяльності. Так, державні органи влади й управління, що мають регулювати соціально-економічні процеси в державі, виходять із глобальних завдань розвитку суспільства загалом. Держава формує зовнішні умови (інноваційну

політику) для господарювання підприємств, стимулюючи зростання національної економіки. В економічній літературі звернено увагу на потребу нових підходів до оцінювання ефективності інновацій в умовах ринкової економіки.

Таблиця 1

**Критерії оцінювання ефективності інноваційних рішень [6]**

Підходи до оцінки ефективності інноваційних рішень	Завдання	Показники
<i>Короткострокові критерії ефективності інноваційних рішень</i>		
Оцінювання ефективності діяльності	Оцінити ефективність внутрішніх ресурсів для впровадження інновацій	Продуктивність діяльності; ефективність; якість; гнучкість; задоволеність;
<i>Середньострокові критерії ефективності інноваційних рішень</i>		
Оцінювання ефективності інноваційних проектів	Вибрати альтернативи інноваційним рішенням та обґрунтувати їх ефективність	NPV – чистий приведений дохід; PI – індекс прибутковості; IRR – внутрішня норма прибутковості; PP – період окупності;
Оцінювання ефективності інноваційних рішень на основі бенчмаркінгу	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі порівняння з конкурентами чи аналогами	Конкурентоспроможність інноваційних рішень; Критерій відповідності сегментів ринку можливостям реалізації потенціалу підприємства при роботі на них; Критерій ризиковості інноваційних рішень;
<i>Довгострокові критерії ефективності інноваційних рішень</i>		
Оцінювання ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі визначення тенденцій зміни показників їх впровадження та використання	Прогнозування результатів реалізації інноваційних рішень; прогнозування змін та впливу чинників, що впливають на ефективність реалізації інноваційних рішень; врахування впливу зовнішнього середовища.

Процес комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства можна здійснювати за етапами, наведеними на рисунку 2.



Рис. 2. Етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства [7]

Ефективність інновацій – це величина, що визначається конкретною здатністю інновацій зберегти певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів із розрахунку на одиницю створених продуктів, технічних систем, структур.

Питанням оцінювання ефективності інновацій менеджери-практики країн із розвинутою ринковою економікою приділяють належну увагу. За даними дослідження, яке здійснили керівники вищої ланки управління північноамериканських приватних підприємств, ефективність запроваджених інновацій насамперед оцінюють за допомогою різноманітних систем числових показників – такий підхід підтримують більше половини з 355 респондентів проведеного анкетування. Числовими критеріями за таких умов є: вплив інновацій на зростання доходів підприємства (78 %), задоволеність клієнтів (76 %), зростання доходів від реалізації нових продуктів (74 %), підвищення продуктивності праці (71 %) та динаміка прибутку (68 %). При цьому дослідники консалтингової компанії, яка проводила опитування, наголошують на тому, що інноваційні групи, в яких проводиться кількісний вимір досягнутих результатів, мають набагато значнішу підтримку керівництва, ніж групи з цілями, які не зазнають кількісного розрахунку ефекту від реалізації [8].

Про ефективність реалізації інновацій свідчать не лише економічні результати. Інновації можуть змінювати й умови праці, зменшувати потребу в непоновлюваних ресурсах, створювати можливість виконання тих робіт, які досі були поза межами людських чи технічних можливостей, формувати нові напрями науково-технічного розвитку тощо.

Основними критеріями оцінювання результатів інновацій є актуальність, значущість та багатоаспектність. Види ефекту від реалізації інновацій наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Види ефекту від реалізації інновацій [7]

Види ефекту	Показники
Науково-технічний	Відображають зміну техніко-експлуатаційних і споживчих характеристик новацій
Економічний	Враховують у вартісному вираженні, усі види результатів і витрат, обумовлених реалізацією інновацій
Ресурсний	Відображають вплив інновацій на обсяг виробництва і споживання певного виду ресурсу
Соціальний	Враховують соціальні результати реалізації інновацій
Екологічний	Враховують вплив інновацій на навколишнє середовище

З метою врахування цих ефектів, їх відповідно оцінюють. Виділяють науково-технічне, економічне, ресурсне, соціальне та екологічне оцінювання.

У процесі науково-технічного оцінювання визначають:

- наскільки прийняті технічні рішення відповідають технологічним вимогам в індустріально розвинених країнах, сприяють руху до постіндустріального суспільства;
- який рівень і масштаб новизни інноваційного проекту, його складових частин, чи ґрунтується він на інтелектуальному продукті чи на захищеній патентами інтелектуальній власності;
- наскільки перспективними є закладені в проект технології й технічні засоби;
- на який ринок (зовнішній чи внутрішній) розрахована нова продукція [7].

Економічне оцінювання охоплює систему показників, які відображають відношення результатів і витрат кожного учасника інновації. Вихідними даними для їхнього визначення є ринкова потреба в інновації (обсяг її продажу протягом розрахункового періоду), прогнозна ціна інновації (з урахуванням видатків, рівня інфляції, позичкового відсотка, рівня прибутковості) і величина реальних грошових потоків, що визначається сумою поточних витрат, інвестицій, виторгом від продажу тощо [7].

Ресурсне оцінювання здійснюють з метою визначення впливу інновації на обсяги споживання певного виду ресурсу і подолання проблеми його обмеженості (важлива у разі використання дефіцитних чи не поновлюваних ресурсів, особливо тих, які імпортують); визначають її показниками підвищення ефективності їхнього використання (наприклад, підвищення ефективності застосування трудових ресурсів – зростання продуктивності праці; технічних ресурсів – зростанням фондодідачі тощо).

Соціальне оцінювання полягає у визначенні внеску інновації у поліпшення якості життя працівників конкретного підприємства. При цьому варто мати на увазі, що успішна реалізація інноваційних проектів пов'язана з отриманням соціального ефекту не тільки на рівні кожного конкретного підприємства, але і на рівні суспільства.

Екологічне оцінювання враховує вплив інновації на вирішення проблем охорони довкілля, що особливо важливо під час реалізації інноваційних проектів, які можуть змінювати рівень екологічної безпеки території [7].

**Висновки.** В умовах трансформаційної економіки вирішальною умовою розвитку та стабільності

підприємств є ефективність їх інноваційної діяльності. При цьому результативність інноваційної діяльності прямо залежить від того, наскільки точно проведено оцінку ефективності інновацій, наскільки адекватно визначено її методи, сформовано чітку стратегію та пріоритети розвитку інноваційної діяльності. Це дає можливість керівникам підприємств виявити як сильні, так і слабкі сторони цієї діяльності, та дозволяє приймати обґрунтовані раціональні управлінські рішення та ефективно керувати не тільки інноваційною діяльністю, але й забезпечувати успішний, довготривалий, стійкий розвиток підприємства в цілому.

### Література

1. Любимов В.І. Дослідження сутності та змісту інноваційного розвитку промислових підприємств / В.І. Любимов // Держава та регіони. – 2006. – № 4. – С. 210–214.
2. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Пашигорева Г.И. Проблемы организации инновационной деятельности в сфере услуг / Г.И. Пашигорева // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2 (17/18). – С. 22–27.
4. Горобець О.А. Методи оцінки ефективності запровадження інновацій на підприємстві / О.А. Горобець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. Т. 1. – С. 124–127.
5. Римар М. В. Етапи та принципи здійснення інноваційної діяльності підприємства / М. В. Римар, Н. В. Ликун // Вісн. Нац. ун-ту “Львів. політехніка”. – 2012. – № 725. – С. 360–365.
6. Полянська А. С. Сучасні підходи до оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / А. С. Полянська // Вісн. Нац. ун-ту “Львів. політехніка”. Пробл. економіки та упр. – 2010. – № 684. – С. 175–180.
7. Іжевський В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства / В.В. Іжевський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 160–166.
8. Хомутский Д. Оценка эффективности инноваций / Д. Хомутский // Управление компанией. – 2006. – № 2. – С. 34–37.

### References

1. Liubimov V.I., Doslidzhennia sutnosti ta zmistu innovatsiinogo rozvytku promyslovykh pidprijemstv, Derzhava ta rehiony, 2006, No. 4, pp. 210-214.
2. Zakon Ukrainy “Pro innovatsiinu diialnist” vid 4 lypnia 2002 roku. [Elektronnyi resurs]. – Dostupnyi z <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Pashigoreva G.Y, Problemy' organizatsii innovatsionnoy dejatel'nosti v sfere uslug, Problemy' srovennoy ekonomiki, 2006, No. 1/2 (17/18), pp. 22-27.
4. Horobets O. A, Metody otsinky efektyvnosti zaprovadzhenia innovatsii na pidprijemstvi, Visnyk Hmelnytskogo natsionalnogo universytetu, 2009, Vol. 1, No. 2, pp. 124–127.
5. Ryamar M. V., Lykun N. V., Etapy ta pryncypy zdiisнення innovatsiinoi diialnosti pidprijemstva, Nac. un-tu "Lviv. politehnika", 2012., No. 725, pp. 360-365.
6. Polianska A. S, Suchasni pidhody do otsiniuvannia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidprijemstva, Visn. Nac. un-tu "Lviv. politehnika", Probl. ekonomiky ta upr, 2010, No. 684, pp. 175-180.
7. Izhevskiy V.V, Otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidprijemstva, Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2010, No. 20.4, pp. 160-166.
8. Homutskij D, Ocenka effektivnosti innovacij, Upravlenie kompaniej, 2006, No 2, pp. 34-37.

Надійшла 23.08.2014; рецензент: д. е. н. Чорна Л. О.

## СУТНІСТЬ І ВИДИ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті за результатами проведеного експертного опитування розкрито сутність та проведено класифікацію факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств. Обґрунтовано необхідність застосування побудованої класифікації під час прийняття управлінських рішень щодо інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.*

*Ключові слова: інвестиційне забезпечення, технологічне оновлення, фактори, управлінські рішення.*

M. V. DOBRJANSKA

National University "Lviv Polytechnic"

## NATURE AND TYPES OF FACTORS THAT INFLUENCE THE INVESTMENT PROVISION OF TECHNOLOGICAL RENOVATION OF ENTERPRISES

*The proposed research article focuses on identifying the list of factors that influence the investment provision of technological renovation of enterprises and build their classification. This task is advisable to carry out on the basis of empirical data engineering enterprises by applying the method of peer review, namely questionnaires. Thus, studies have shown that the content it is advisable to allocate such factors as: the level of investment risks associated with technological upgrading of the company; investment needed for technological innovation enterprise; susceptibility investment company; nature of demand for the products of the company; high-tech level of production; production capacity; susceptibility innovative enterprises; level of information provision control subjects who participate in the projects of investment support technological innovation enterprise; belonging to the enterprise production and business associations with a closed production cycle; investment climate in the national economy; the source of - factors internal environment; environmental factors; by the power of influence - factors that greatly affect the object; factors that have little effect on the object. Consequently, results and classification of factors necessary for managers on which management decisions will be taken.*

*Keywords: investment security, technological innovation, factors, management decisions.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасних умовах господарювання, через недостатній рівень інвестиційного забезпечення, підприємства не в змозі проводити технологічне оновлення. Обладнання, яке застосовується у виробничому процесі, є фізично та морально застарілим, що унеможливує застосування інноваційних технологічних процесів. У результаті цих обставин підприємства не в змозі випускати інноваційну продукцію і залишатись конкурентоспроможними.

Внаслідок низького рівня інформованості керівників щодо факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств, важко приймати правильні управлінські рішення. З урахуванням цього для прийняття рішень потрібно сформулювати аргументаційну базу для проведення факторного аналізу і прийняття рішень щодо інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Значний внесок у сфері інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Амоша О.І., Бланк І.А., Бойко Є.І., Важинський Ф. А., Дайкер Д., Кузьмін О.Є., Князь С.В. Авторами розкрито сутність інвестиційного процесу, обґрунтовано значення інвестицій в інноваційній діяльності підприємств, визначено роль інвестицій в технологічному оновленні підприємств тощо. Проте, значна частина проблем із вказаної тематики не є вирішеними, зокрема, ідентифікування переліку факторів інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств, побудова їх класифікації.

**Постановка завдання.** Розкрити сутність факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств та побудувати їх класифікацію.

**Матеріали і методи.** Для вирішених у статті завдань використано матеріали проведеного експертного опитування у середовищі машинобудівних підприємств, і застосовано такі методи дослідження: логічного узагальнення, порівняння, анкетування, ранжирування, систематизації.

**Результати дослідження.** Для виявлення фактичного стану інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства і розроблення аргументованих рекомендацій з його покращання необхідним є ідентифікувати та оцінити значущість факторів, які впливають на об'єкт дослідження. Виконання цього завдання доцільно здійснити на основі емпіричних даних машинобудівних підприємств шляхом застосування методу експертних оцінок, а саме анкетування. Досліджений період становить 5 років (2009–2013 рр.).

При здійсненні експертного опитування використовуються опитувальні анкети.

Узагальнення експертних позицій дозволило виявити десять факторів, які виявились спільними в переліку тих, які виділяли експерти. До них належать наступні:

а) Рівень інвестиційних ризиків, пов'язаних з технологічним оновленням підприємства (йдеться про ймовірність втрати вкладених у інвестиційний проект коштів, або недоотримання очікуваних ефектів від інвестування).

б) Обсяг інвестицій, необхідних для технологічного оновлення підприємства (це один з факторів прямої дії на інвестиційний проект; від обсягу інвестицій залежить кількість джерел залучення інвестиційних ресурсів, умови залучення інвестицій, термін окупності інвестиційного проекту, характер інвестиційних зобов'язань взятих суб'єктами інвестиційної діяльності тощо; враховуючи це, даний фактор завжди є одним з основних індикаторів під час прийняття інвестиційних рішень).

в) Інвестиційна сприйнятливість підприємства (цей фактор знаходиться на межі конфлікту між власниками підприємства і викликами конкурентів. Конфлікт полягає у тому, що конкурентні ринки вимагають постійного впливання коштів у підприємство у напрямку оновлення технологічних процесів, оптимізації інфраструктури, зокрема комунікаційної, підвищення рівня інтелектуаломісткості виробництва тощо, а власники підприємств попри те, що вони можуть бути новаторами здебільшого, прагнуть збільшити прибутки за рахунок раціоналізації потоків витрат і диверсифікації активів, які приносять підприємству прибуток. Як наслідок, типовою є ситуація, за якої перспективи розвитку підприємства обмежені внутрішніми джерелами фінансових ресурсів через небажання власників втратити контроль над капіталом підприємства і їх консерватизм у прийнятті рішень щодо залучення банківських і комерційних кредитів).

г) Характер попиту на продукцію підприємства (цей фактор є ключовим при техніко-економічному обґрунтуванні будь-якого інвестиційного проекту. Характер попиту на продукцію підприємства вказує на очікувані надходження від інвестування, а отже і на окупність вкладених коштів, порівняльну ефективність одного об'єкта інвестування відносно іншого. Проблемою забезпечення адекватності урахування цього фактору під час прийняття інвестиційних рішень є достовірність прогнозів стосовно зміни попиту на продукцію підприємства під впливом зміни її якості і ціни);

д) Рівень високотехнологічності виробництва (проведені дослідження показали, що інвестиційні проекти у сфері високотехнологічного виробництва, як правило, характеризуються високим рівнем ризику, капіталомісткості та інтелектуаломісткості інженерно-технологічного супроводу реалізації проектних робіт. Кожна фаза реалізації інвестиційного проекту у сфері високотехнологічного виробництва передбачає необхідність урахування великої кількості взаємовпливів технологічних та бізнес-процесів, що вимагає перманентного моніторингу стану реалізації проектних робіт і формування резервних цільових і нецільових фондів для розв'язання непередбачуваних проблем).

е) Виробничі потужності підприємства (цей фактор у сукупності із рівнем високотехнологічності виробництва, значною мірою, визначає обсяг інвестицій, необхідних для технологічного оновлення підприємства, тому він суттєво впливає на термін окупності інвестицій та інвестиційні ризики).

ж) Інноваційна сприйнятливість підприємства (в даному випадку йдеться про узгодження цілей власників підприємства, суб'єктів керуючої і керованої підсистем управління стосовно вибору такої інноваційної стратегії і тактики підприємства, яка дозволяє технологічно оновлювати виробництво за умов збереження робочих місць і реалізації підприємством програм соціального захисту своїх працівників).

з) Рівень інформаційного забезпечення суб'єктів управління, які беруть участь у проектах інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства (як відомо, управління має інформаційний характер. З огляду на це, раціональність обраної стратегії та тактики інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства залежить від поінформованості керівників підприємства про стан реалізації проекту, причини виникнення цього стану та аргументованість управлінських переконань щодо майбутнього розвитку даного проекту).

и) Приналежність підприємства до виробничо-господарських об'єднань із замкнутим виробничим циклом (за дослідженнями науковців, що є фахівцями у сфері інвестиційної діяльності [1–5], підприємства які володіють замкнутим виробничим циклом, або виступають асоційованими чи статутними членами виробничо-господарських об'єднань із замкнутим виробничим циклом, як правило, характеризуються вищим рівнем інвестиційної привабливості у порівнянні з іншими підприємствами. Причина полягає у тому, що замкнуті виробничі цикли дозволяють на засадах логістичного підходу ліквідувати низку технологічних процесів і витрат, за рахунок централізації управління і досягнення на цій основі певних конкурентних переваг, забезпечення яких за допомогою інших партнерських відносин є неможливим).

к) Інвестиційний клімат національної економіки (це інтегрований фактор зовнішнього середовища підприємства, який має економічну, соціальну, правову і політичну площини. Спільним для кожної з цих площин є стабільність як критерій прийнятності умов національної економіки для вкладення коштів інвесторів у розвиток підприємств, інфраструктури тощо. Економічна, соціальна, політична і правова стабільність є основою прогнозованості змін у часі, гарантом безпеки для інвесторів. Урахування цього фактора є важливим для прогнозування інвестиційних ризиків, передбачення ймовірних витрат, пов'язаних із залученням кредитів, складання бюджету проектів інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств).

Фактори оцінювались за бальною системою. Найчастіше використовується 100-бальна система, у відповідності до якої експерти надають кожному фактору певну оцінку вагомості, що належить інтервалу

від 0 до 100, причому із зростання важливості певного фактора зростає його бальна оцінка. Вагомість деяких факторів може бути оцінена однаковою кількістю балів.

Обробка результатів проведення експертного опитування здійснювалась на основі методу рангової кореляції. Відповідно до цього методу, оцінки в балах ранжуються в міру їх зменшення. Так, найвища бальна оцінка отримає найнижчу рангову оцінку. Зазвичай для відображення рангів застосовують числа натурального ряду (1, 2, 3, 4, 5, ...,  $i$ ). Якщо певним факторам дана однакова оцінка, то їм присвоюються стандартизовані ранги, які розраховуються як середнє арифметичне порядкових номерів місць зайнятих факторами з однаковими рангами. Так, якщо 10 наведених вище факторів будуть оцінені певним експертом наступним чином: 100, 90, 90, 80, 50, 40, 30, 30, 20, 10, то займані місця кожного з факторів складають 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 і відповідно рангові оцінки будуть рівні: 1, 2,5, 2,5, 4, 5, 6, 7,5, 7,5, 9, 10.

Розглянемо обробку результатів експертного опитування на основі даних, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

## Результати проведення експертного опитування

Експерти	Оцінки важливості факторів, бали									
	$a$	$b$	$c$	$d$	$e$	$f$	$g$	$h$	$j$	$k$
1	100	90	90	80	70	60	60	40	30	30
2	90	100	80	70	70	70	50	40	30	20
3	90	100	90	80	80	70	60	60	50	40
4	100	90	80	80	70	60	50	40	40	30
5	100	100	90	80	80	70	60	60	50	40
6	90	80	100	70	60	60	50	40	30	30
7	90	90	100	80	70	60	50	50	40	30
8	80	100	90	70	60	50	50	40	30	20
9	100	80	90	70	70	50	60	40	30	30
10	100	100	80	70	90	60	60	60	50	50
11	100	90	90	90	70	80	50	50	40	60
12	90	90	100	80	70	70	60	50	40	40
13	100	80	80	90	70	60	50	50	30	20
14	90	80	100	70	70	50	60	40	40	30
15	100	80	70	90	90	60	50	40	30	20
16	100	100	80	90	70	70	60	50	40	40
17	90	80	100	70	70	60	50	40	40	30
18	100	80	80	90	60	70	70	50	30	20
19	90	100	80	80	70	60	50	50	40	30
20	80	70	100	90	90	50	60	40	40	30
21	90	90	100	80	70	50	50	40	30	20
22	80	100	90	70	60	60	50	40	30	30
23	90	100	80	80	70	60	50	50	40	30
24	100	80	90	70	60	50	30	40	40	20
25	80	90	100	60	60	70	50	40	30	30
Середнє арифметичне	92,8	89,6	89,2	78	70,8	61,2	53,6	45,6	36,8	30,8

Примітки: сформовано автором за результатами проведеного експертного дослідження.

Матриця рангів наведена у табл. 2.

При здійсненні оцінювання важливості окремих факторів необхідним є також розрахунок частоти максимально можливих оцінок, що може виконуватись із застосуванням такої формули [6]:

$$\gamma_{\max i} = \frac{q_{\max i}}{q_i}, \quad (1)$$

де  $q_{\max i}$  – кількість максимально можливих оцінок для  $i$ -го фактору;

$q_i$  – кількість всіх оцінок для  $i$ -го фактору.

Значення, які може набувати показник  $\gamma_{\max i}$  знаходяться в межах від 1 до 0. Для перших трьох факторів даний показник буде рівний:

$$\gamma_{\max a} = \frac{11}{25} = 0,44, \quad \gamma_{\max b} = \frac{9}{25} = 0,36, \quad \gamma_{\max c} = \frac{8}{25} = 0,32.$$

Для всіх інших факторів даний показник буде рівний 0. Отже, найбільшу важливість для підприємств становитимуть перші три фактори, інші фактори є менш важливими, так як не отримали максимальних оцінок, встановлених експертами.

Матриця рангів оцінок факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств

Експерти	Оцінки важливості факторів в рангах									
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i>	<i>j</i>	<i>k</i>
1	1	2,5	2,5	4	5	6,5	6,5	8	9,5	9,5
2	2	1	3	5	5	5	7	8	9	10
3	2,5	1	2,5	4,5	4,5	6	7,5	7,5	9	10
4	1	2	3,5	3,5	5	6	7	8,5	8,5	10
5	1,5	1,5	3	4,5	4,5	6	7,5	7,5	9	10
6	2	3	1	4	5,5	5,5	7	8	9,5	9,5
7	2,5	2,5	1	4	5	6	7,5	7,5	9	10
8	3	1	2	4	5	6,5	6,5	8	9	10
9	1	3	2	4,5	4,5	7	6	8	9,5	9,5
10	1,5	1,5	4	5	3	7	7	7	9,5	9,5
11	1	3	3	3	6	5	8,5	8,5	10	7
12	2,5	2,5	1	4	5,5	5,5	7	8	9,5	9,5
13	1	3,5	3,5	2	5	6	7,5	7,5	9	10
14	2	3	1	4,5	4,5	7	6	8,5	8,5	10
15	1	4	5	2,5	2,5	6	7	8	9	10
16	1,5	1,5	4	3	5,5	5,5	7	8	9,5	9,5
17	2	3	1	4,5	4,5	6	7	8,5	8,5	10
18	1	3,5	3,5	2	7	5,5	5,5	8	9	10
19	2	1	3,5	3,5	5	6	7,5	7,5	9	10
20	4	5	1	2,5	2,5	7	6	8,5	8,5	10
21	2,5	2,5	1	4	5	6,5	6,5	8	9	10
22	3	1	2	4	5,5	5,5	7	8	9,5	9,5
23	2	1	3,5	3,5	5	6	7,5	7,5	9	10
24	1	3	2	4	5	6	9	7,5	7,5	10
25	3	2	1	5,5	5,5	4	7	8	9,5	9,5
Середнє арифметичне	1,9	2,34	2,42	3,82	4,84	5,96	7,02	7,92	9,06	9,72

Примітки: сформовано автором за результатами проведеного експертного дослідження

Окремим етапом експертного дослідження є також розрахунок розмаху оцінок для окремого експерта. В експертних дослідженнях розрахунок оцінок обчислюється за формулою [6, 7, 9]:

$$R_i = E_{i\max} - E_{i\min}, \quad (2)$$

де  $R_i$  – розмах оцінок важливості для  $i$ -го фактору;

$E_{i\max}$  – максимальна оцінка важливості, поставлена  $i$ -му фактору;

$E_{i\min}$  – мінімальна оцінка важливості, поставлена  $i$ -му фактору.

Активність експертів по кожному фактору розраховано за допомогою коефіцієнта активності [6, 8]:

$$K_{ACTi} = \frac{n_i}{N} \quad (3)$$

де  $K_{ACTi}$  – коефіцієнт активності експертів по  $i$ -му фактору;

$n_i$  – кількість експертів, що оцінили  $i$ -й напрямок;

$N$  – загальна кількість експертів.

Показники, що відображають порівняльну важливість досліджуваних факторів, обчислених за формулами (1–3), наведено у табл. 3.

Як бачимо з табл. 3, найбільшу важливість експерти надали факторам  $a$ ,  $b$  і  $c$ . Найменш важливими виявились фактори  $j$  і  $k$ . Найменший розмах оцінок спостерігається при оцінюванні важливості таких факторів, як  $a$ ,  $h$  і  $j$ . Це означає, що оцінки надані експертами саме для цих факторів виявились найбільш близькими. Отже, ці фактори потребуватимуть найменших аналітичних затрат для прийняття управлінських рішень.

Всі фактори були оцінені експертами, що свідчить про те, що значення коефіцієнтів активності по всіх факторах рівні 1. Це вказує на те, що кожен з експертів є компетентним у питаннях виникнення і розв'язання проблем інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств. Слід відзначити,



що тільки перші три фактори були оцінені експертами найвищими бальними оцінками, що вказує на те, що саме вони мають найбільшу важливість.

Таблиця 3

**Показники порівняльної важливості факторів, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств**

Найменування показників	Фактори									
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i>	<i>j</i>	<i>k</i>
1. Сума рангів	47,5	58,5	60,5	95,5	121	149	175,5	198	226,5	243
2. Середній ранг	1,9	2,34	2,42	3,82	4,84	5,96	7,02	7,92	9,06	9,72
3. Середнє значення в балах	92,8	89,6	89,2	78	70,8	61,2	53,6	45,6	36,8	30,8
4. Частота максимально можливих оцінок	0,44	0,36	0,32	0	0	0	0	0	0	0
5. Розмах	20	30	30	30	30	30	40	20	20	40
6. Коефіцієнт активності експертів	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Примітки: сформовано автором за результатами проведеного експертного дослідження.

Для обґрунтування об'єктивності результатів проведення експертного опитування нами оцінено рівень узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації [6, 8]:

$$K_{kon} = \frac{\sum_{i=1}^N \beta_i^2}{\frac{1}{12} \left[ M^2 (N^3 - N) - M \sum_{j=1}^M \alpha_j \right]}, \quad (4)$$

причому

$$\beta_i = Ar_i - \frac{\sum_{i=1}^N Ar_i}{N}, \quad (5)$$

$$\alpha_i = \sum_{h=1}^H (l_h^3 - l_h), \quad (6)$$

де  $H$  – кількість груп з однаковими рангами;

$l_h$  – кількість однакових рангів у кожній групі.

Таким чином, коефіцієнт конкордації становить:

$$K_{kon} = \frac{46594}{\frac{1}{12} \left[ 25^2 (10^3 - 10) - 25 \times 324 \right]} = 0,916.$$

Чим ближчий коефіцієнт конкордації до 1, тим більш узгодженими є думки експертів. Враховуючи це, бачимо, що рівень узгодження думок експертів є дуже високим.

Для перевірки статистичної істотності коефіцієнту конкордації використано критерій Пірсона. Його розраховано за такою формулою [6, 8]:

$$\chi_f^2 = \frac{\sum_{i=1}^N \beta_i^2}{\frac{1}{12} \left[ MN \times (N+1) - \frac{1}{N-1} \sum_{j=1}^M \alpha_j \right]} \quad (7)$$

У даному випадку критерій Пірсона становить:

$$\chi_f^2 = \frac{46594}{\frac{1}{12} \left[ 25 \times 10 \times (10+1) - \frac{1}{10-1} \times 324 \right]} = 206,02.$$

Результат обчислення критерію Пірсона порівнюється з табличним значенням для наперед обраної довірчої ймовірності (0,99, 0,95, 0,9...) та ступенем свободи, що рівний  $N-1$ . Якщо табличне значення критерію Пірсона є меншим ніж розраховане, то коефіцієнт конкордації вважається статистично значущим. Для ймовірності 0,99  $\chi_T^2 = 21,66$ , для 0,95  $\chi_T^2 = 16,91$ . Отже, в даному випадку, коефіцієнт конкордації є

статистично значущим за будь-якого рівня довірчої ймовірності.

При оцінюванні міри узгодженості думок експертів необхідно також проаналізувати, яким чином кожен з експертів вплинув на загальну узгодженість оцінок факторів. Для цього розрахуємо коефіцієнти конкордації при почерговому виключенні одного з експертів (табл. 4).

Таблиця 4

**Коефіцієнти конкордації, розраховані при послідовному виключенні кожного з експертів з дослідження**

Кількість експертів, які виключаються	Коефіцієнт конкордації, частки одиниць	Значення рівня істотності коефіцієнта конкордації ( $\chi^2$ )
0	0,916	206,02
1	0,913	197,22
2	0,915	197,65
3	0,914	197,44
4	0,914	197,35
5	0,914	197,33
6	0,914	197,4
7	0,914	197,36
8	0,914	197,46
9	0,914	197,52
10	0,918	198,32
11	0,921	198,9
12	0,914	197,4
13	0,916	197,84
14	0,915	197,69
15	0,921	199,03
16	0,915	197,59
17	0,914	197,45
18	0,92	198,62
19	0,914	197,43
20	0,925	199,73
21	0,914	197,37
22	0,914	197,49
23	0,914	197,43
24	0,916	197,94
25	0,918	198,25

Як бачимо з табл. 4, виключення будь-якого з експертів негативно впливає на загальну узгодженість думок експертів.

Таким чином, проведені дослідження показали, що за змістом доцільно виділяти такі фактори як: рівень інвестиційних ризиків, пов'язаних з технологічним оновленням підприємства; обсяг інвестицій, необхідних для технологічного оновлення підприємства; інвестиційна сприйнятливість підприємства; характер попиту на продукцію підприємства; рівень високотехнологічності виробництва; виробничі потужності підприємства; інноваційна сприйнятливість підприємства; рівень інформаційного забезпечення суб'єктів управління, які беруть участь у проектах інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства; приналежність підприємства до виробничо-господарських об'єднань із замкнутим виробничим циклом; інвестиційний клімат національної економіки; за джерелом виникнення – фактори внутрішнього середовища; фактори зовнішнього середовища; за силою впливу – фактори, які сильно впливають на досліджуваний об'єкт; фактори, які слабо впливають на досліджуваний об'єкт;

#### Висновки

В результаті проведеного дослідження встановлено, що найбільш важливими фактори, які впливають на процеси інвестиційного забезпечення технологічного оновлення, є: рівень інвестиційних ризиків; обсяг інвестицій, необхідних для технологічного оновлення підприємства; інвестиційна сприйнятливість підприємства. Проведені дослідження показали, що фактори доцільно класифікувати за змістом, за джерелами виникнення та за силою впливу на досліджуваний об'єкт. Отримані результати і побудована класифікація факторів необхідні для керівників підприємств, на основі яких прийматимуться управлінські рішення.

Перспективою подальших досліджень є виявлення характеру зв'язків між факторами, які впливають на інвестиційне забезпечення технологічного оновлення підприємств, а також розроблення системи моніторингу стану інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Література

1. Амоша О.І. Інвестиційне забезпечення реформ у промисловості / О.І. Амоша, Ю.П. Ященко // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. Україна в ХХІ ст.: концеп. та моделі екон. розв. : щорічник наук. пр. – 2001. – Вип. 23. – С. 211–219.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / Бланк И.А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – С. 391–398.
3. Бойко Є. І. Регіональні аспекти інвестиційного забезпечення розвитку промисловості / Є. І. Бойко, Ф. А. Важинський // Економіка промисловості. – 2001. – № 2. – С. 94–97.
4. Дайкер Д. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах / Дайкер Д. – К. : К.І.С., 2003. – 202 с.
5. Проблеми оцінювання і формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств : [монографія] / Кузьмін О.Є., Князь С.В., Андріанов Ю.В. – Львів : Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2008. – 326 с.
6. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування / Грабовецький Б.Є. – К. : ЦНЛ, 2003. – 188 с.
7. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки / Кігель В.Р. – К. : Кондор, 2003. – 158 с.
8. Лапач С.Н. Статистика в науке и бизнесе / Лапач С.Н., Чубенко А.В., Бабич П.Н. – К. : МОРИОН, 2002. – 640 с.
9. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці : [монографія] / В.Р. Кігель. – К. : ЦУЛ, 2003. – 202 с.

References

1. Amosha O.I. Investytsiine zabezpechennia reform u promyslovosti / O. I. Amosha, Yu. P. Yashchenko // Sots.-ekon. doslidzh. v perekhid. period. Ukraina v KhKhI st.: kontsep. ta modeli ekon. rozv.: Shchorichnyk nauk. pr. - 2001. - Vyp. 23. - S. 211-219.
2. Blank Y.A. Ynvestytsyonny'i menedzhment. Uchebnyi kurs. – K. Elha-N, Nyka-Tsent, 2001. – s. 391-398.
3. Boiko Ye. I. Rehionalni aspekty investytsiinoho zabezpechennia rozvytku promyslovosti / Ye. I. Boiko, F. A. Vazhynskiy // Ekonomika promyslovosti. - 2001. - № 2. - S. 94-97.
4. Daiker D. Priami inozemni investytsii i tekhnolohichniy transfer u postradianskykh krainakh / Daiker D. – K. : K.I.S., 2003. – 202 s.
5. Problemy otsiniuvannya i formuvannya investytsiinoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv: Monohrafiia / Kuzmin O.Ye., Kniaz S.V., Andrianov Yu.V. - Lviv: Vydavnytstvo DP «Vydavnychiy dim «Ukrpol», 2008. – 326 s.
6. Hrabovetskiy B.Ye. Ekonomichne prohnozuvannya / Hrabovetskiy B.Ye. – K.: TsNL, 2003. – 188s.
7. Kihel V.R. Matematychni metody rynkovoї ekonomiky / Kihel V.R. – K.: Kondor, 2003. – 158s.
8. Lapach S.N. Statystyka v nauke y byznese / Lapach S.N., Chubenko A.V., Babych P.N. – K.: MORYON, 2002. – 640 s.
9. Kihel V.R. Metody i modeli pidtrymky pryiniattia rishen u rynkovii ekonomitsi / Hihel V.R.: Monohrafiia. – K.: TsUL, 2003. – 202s.

Надійшла 02.08.2014; рецензент: д. е. н. Князь С. В.

**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

*У статті представлено результати статистичного аналізу інноваційної діяльності в Україні, визначено особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств та фактори впливу на їх інноваційну активність. Досліджено напрями стимулювання інновацій, проаналізовано закономірності, тенденції та перспективи розвитку інноваційної діяльності в економіці країни загалом та у промисловості зокрема. Проаналізовано ефективність впливу інвестицій на зміну загальної суми витрат на інноваційну діяльність.*

*Ключові слова: статистичний аналіз, інвестиції, інноваційна діяльність, інноваційна активність, інноваційна продукція.*

K. V. SIRENKO

Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

**STATISTICAL ANALYSIS OF INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE**

*This article presents the results of statistical analysis of innovation activity in Ukraine. It outlines the features of innovation activity and the main factors of development of enterprises innovation activity. Investigational directions of innovations stimulation, tendencies and perspectives of the development of innovative activity in the economy in general and industry in particular are analyzed. The effectiveness of impact investments to change the total expenditure on innovation activity is analyzed. In Ukraine there is a process of reducing innovation activity in the enterprises and the economy as a whole. An innovation activity of industrial enterprises is at extremely low level. The introduction of new processes and development of new technology is reliable. Positive tendencies were though observed during 2002-2012 years, but had mainly temporal character and opposite changes. Financing of innovation activity in Ukraine is carried out mainly due to the personal funds of enterprises. Foreign investors do not invest enough financial resources to technological innovation because of economical situation in Ukraine. The state is quite passive in financing of innovation development (from public funds financed only 1-2% of innovation in the economy), especially in industry - the important sector of the national economy and the priority of economic development.*

*Keywords: statistical analysis, investment, innovation, innovation activity, innovation products.*

**Постановка проблеми.** Інноваційна діяльність є основою розвитку економіки. Водночас, інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів. Кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить в середньому 12–14%, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно розвинених економіках. Це підтверджує тезу про те, що в умовах трансформаційної економіки України активізація інноваційного розвитку потребує пошуку ефективних рішень щодо регулювання інноваційної діяльності із застосуванням науково обґрунтованих методів управління. Впродовж останніх років зростає кількість публікацій з питань інноваційного розвитку та активізації інноваційної діяльності в Україні. Водночас, питання активізації інноваційної діяльності залишаються і надалі актуальними.

Мета статті полягає в тому, щоб визначити особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств України, дослідити напрями стимулювання інновацій, проаналізувати закономірності, тенденції та перспективи розвитку інноваційної діяльності в економіці України.

**Аналіз останніх публікацій.** Питання проблем сучасного розвитку інноваційної діяльності в Україні висвітлюються у працях вітчизняних науковців, таких як В.М. Геєць [1], І.Г. Манцуров [2], І.А. Павленко [4], А.В. Ротар [6], В.П. Семиноженко [1], Л.І. Федулова [8] та ін. Незважаючи на той факт, що науковцями проведено багато досліджень стосовно інноваційної діяльності підприємств, питання інновацій та їх впливу на підприємства та економіку загалом залишається не до кінця розглянутим, особливо у тих аспектах, що стосуються саме економіки України. Процесу розвитку інновацій характерні постійні зміни, тому питання аналізу закономірностей, тенденцій та перспектив розвитку інноваційної діяльності залишаються одними з найбільш актуальних для нашої країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У рейтингу найінноваційніших країн світу Україна посідає лише 42 місце з 50 можливих. Наприклад, наукомісткість промислового виробництва перебуває на рівні лише 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, тоді як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення науково-дослідних та конструкторських робіт витрати на порядок менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень. За Європейським інноваційним табло Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Порівняно з іншими країнами ЄС, відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – у 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – у 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [5]. Тому актуальності набуває питання аналізу тенденцій та закономірностей розвитку інноваційних процесів в сучасних умовах економічної ситуації в Україні.

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2000–2012 рр. є власні кошти підприємств, кошти державного бюджету, кошти іноземних інвесторів та інші джерела. В сучасних умовах державний сектор практично вже не сприйнятливий до інновацій, а приватні підприємства ще не дозріли до розуміння того, що найкращим вкладенням капіталу є застосування інновацій, рис. 1.

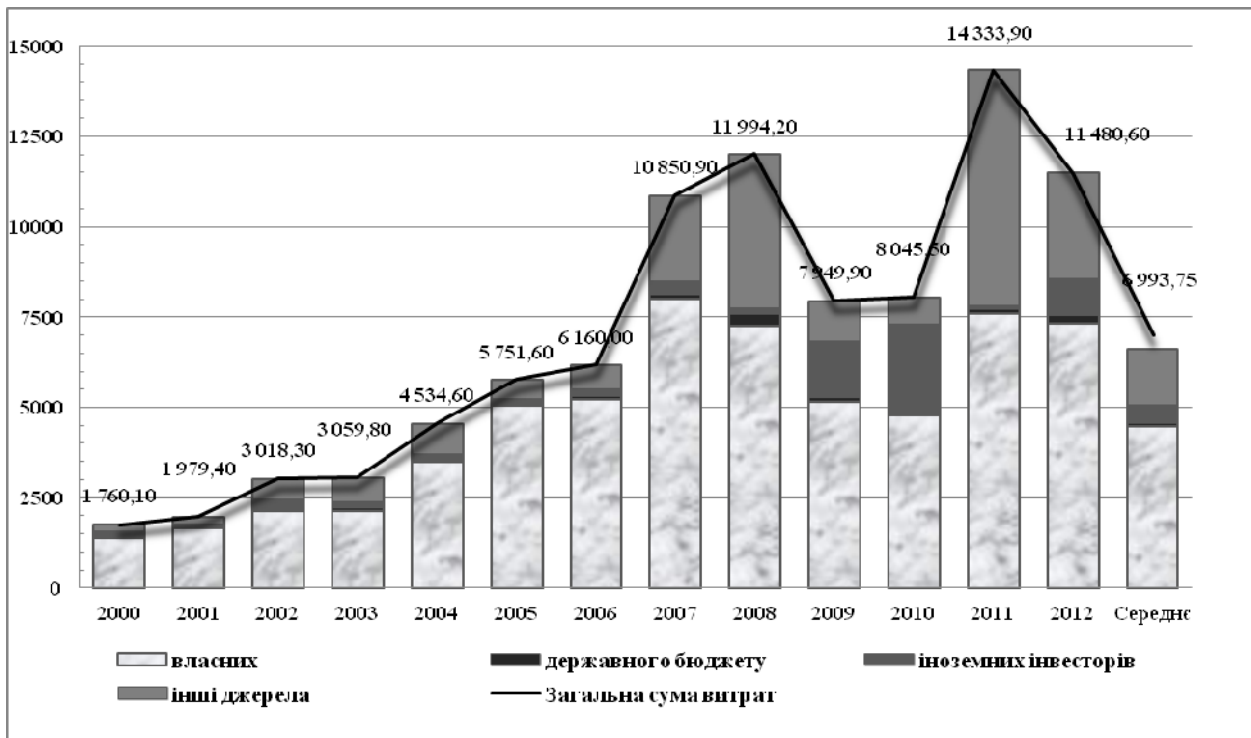


Рис. 1. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами фінансування в Україні за 2000–2012 роки, млн грн. (джерело: власні розрахунки автора за даними [3])

Найбільша питома вага із загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні за період 2000–2012 рр. припадала на власні кошти підприємств – у середньому за рік 67,6% від загального обсягу фінансування (або 4473,6 млн грн.), на інші джерела в структурі джерел фінансування припадає в середньому 23,7% (або 1569 млн грн), на кошти іноземних інвесторів – в середньому 7,1% (або 469,9 млн грн) та на кошти державного бюджету найнезначніша частка – в середньому 1,6% (або 106,1 млн грн) за рік. У 2013 році основним джерелом фінансування інноваційної діяльності також залишалися власні кошти підприємств – 72,9% загального обсягу витрат (проти 63,9% у 2012 р.), фінансова підтримка держави – 1,9% (проти 2,2% у 2012 р.), кошти вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,3% і 13,1% відповідно (проти 1,3% і 8,7% у 2012 р.). Частка кредитів у 2013 році теж значно скоротилася і склала 6,6% проти 21,0% у 2012 році.

Структура джерел фінансування неоднорідна: більше половини коштів – власні кошти підприємств. Існуюча структура джерел фінансування інноваційної діяльності не стимулює підприємства до інноваційного розвитку через наявність ризику втратити вкладені в інновації кошти. Варто більше уваги приділити державному фінансуванню інноваційних проектів та стимулюванню і заохоченню підприємств співпрацювати з іноземними інвесторами, залучаючи та спонукаючи їх інвестувати у підприємства України.

Іноземне фінансування технологічних інновацій в Україні можна трактувати як феномен у загальній структурі джерел інвестування. Такі висновки ґрунтуються на тому, що обсяги іноземного фінансування за досліджувані роки перевищують обсяги витрат на технологічні інновації з державного бюджету. Іноземний інвестор, використовуючи вітчизняний основний капітал, не вкладає фінансові ресурси в його оновлення та модернізацію в необхідному обсязі, через нестабільну ситуацію в країні, недосконале законодавство, а також через широко поширені корупційні схеми відтоку коштів. Позитивні тенденції хоча і спостерігалися за періоди 2005–2007 рр. та 2009–2010 рр., але мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями, рис. 2.

Обсяг іноземних інвестицій в інноваційну діяльність у 2009 році порівняно з 2008р. та у 2012 р. порівняно з 2011 р. збільшився в 13 разів та 17 разів відповідно. Хоча слід зазначити, що у 2011 році відбулося зменшення іноземних інвестицій в інноваційну діяльність порівняно з 2010 роком на 98%, що досить негативно позначилося на результатах реалізації підприємствами інноваційної продукції у цьому ж періоді. У 2013 р. порівняно з 2012 р. обсяг іноземних інвестицій в інноваційну діяльність збільшився зовсім незначно, лише на 26%, або 258,4 млн грн.

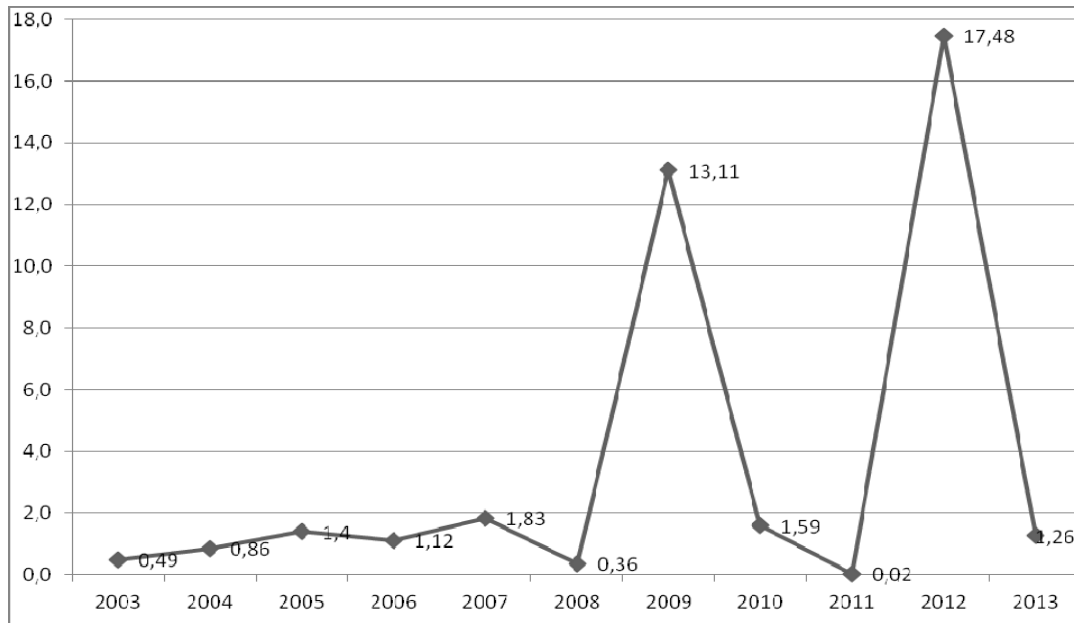


Рис. 2. Темпи зростання (зниження) іноземних інвестицій в інноваційну діяльність в Україні за 2003–2013 роки (джерело: власні розрахунки автора за даними [7])

Вплив інвестицій в основний капітал та інвестицій в інноваційну діяльність на загальну суму витрат на інноваційну діяльність протягом 2003–2011 років в Україні досліджено за допомогою коефіцієнтів еластичності, табл. 1.

Таблиця 1

**Коефіцієнти еластичності загальних витрат від обсягів іноземних інвестицій в основний капітал та в інноваційну діяльність в Україні за 2003–2011 роки**

Роки	Коефіцієнти еластичності загальних витрат на інноваційну діяльність	
	від іноземних інвестицій в основний капітал, %	від іноземних інвестицій в інноваційну діяльність, %
2003	0,04	-0,03
2004	-12,08	-3,56
2005	0,36	0,66
2006	-3,17	0,61
2007	1,68	0,92
2008	0,75	-0,16
2009	3,50	-0,03
2010	-0,02	0,02
2011	0,86	-0,80

Джерело: власні розрахунки автора за даними [3; 7]

Найбільше значення коефіцієнта еластичності загальної суми витрат на інноваційну діяльність від обсягу іноземних інвестицій в основний капітал спостерігалось у 2009 році, тобто зі збільшенням обсягу іноземних інвестицій в основний капітал на 1%, витрати на інноваційну діяльність у 2009 р. збільшились на 3,5%. У 2004 році зі збільшенням обсягу інвестицій в основний капітал на 1% витрати на інноваційну діяльність зменшились на 12,08%.

Аналізуючи динаміку коефіцієнта еластичності загальної суми витрат на інноваційну діяльність від обсягу іноземних інвестицій в інноваційну діяльність за 2003–2011 рр., найнижче значення показника було зафіксовано у 2004 році: зі збільшенням обсягу інвестицій в інноваційну діяльність на 1%, витрати на інноваційну діяльність у 2004 р. зменшились на 3,56%. У 2007 році при збільшенні обсягу іноземних інвестицій в інноваційну діяльність на 1%, витрати на інноваційну діяльність у 2007 р. збільшились на 0,92%.

Тенденція зменшення витрат переважно спостерігалась протягом усього періоду, який вивчався, що свідчить про неефективну діяльність цієї галузі в Україні. Головна причина цього полягає в корупційних схемах відтоку цих надходжень та, як наслідок, досить низької інноваційної активності підприємств. Визначальним критерієм, що використовується для оцінки потенціалу економічного розвитку країни та її місця у світовому господарстві, є рівень наукоємності ВВП, який визначається як частка фінансування наукових досліджень та розробок у ВВП.

Обсяги наукових та науково-технічних робіт протягом 1996–2013 років в Україні в абсолютному вимірюванні зростають, а от частка ВВП, яка витрачалася на науково-дослідні та конструкторські розробки, за роки незалежності скоротилася майже втричі, рис. 3.

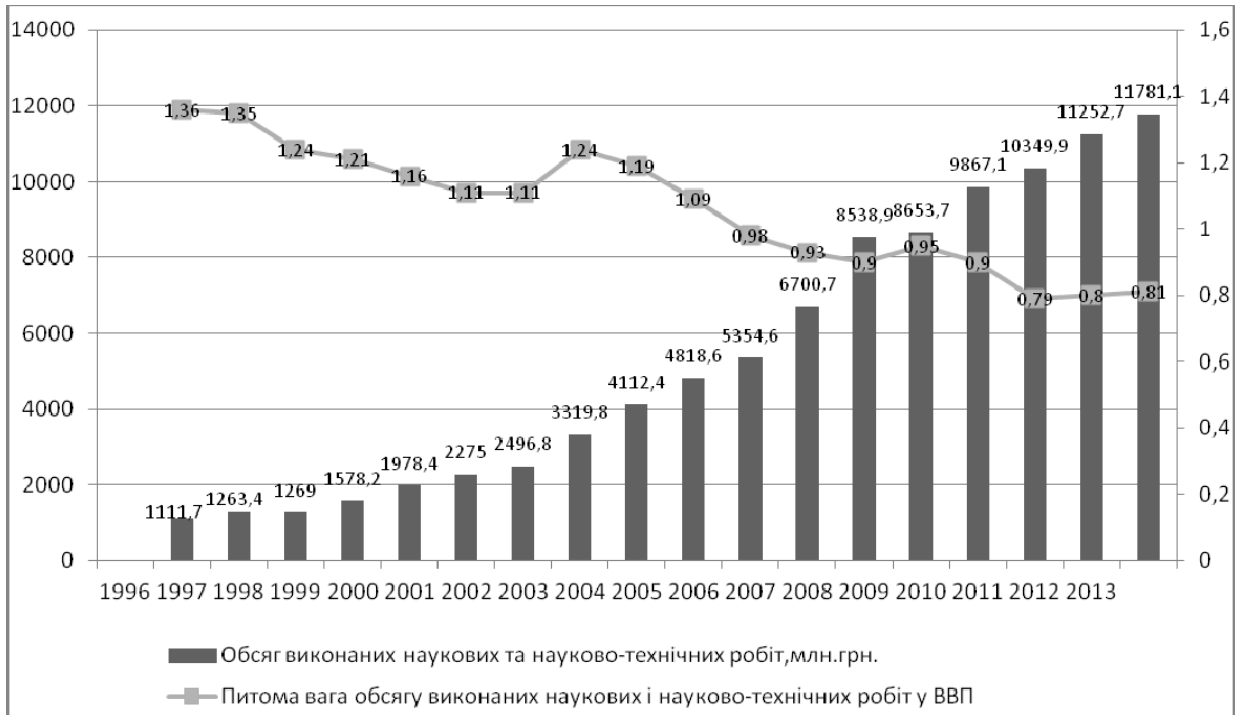


Рис. 3. Динаміка обсягу наукових та науково-технічних робіт та їх питомої ваги у ВВП України за 1996–2013 рр. (джерело: власні розрахунки автора за даними [7])

Протиріччя, що склалося між постійно зростаючим обсягом виконаних науково-технічних робіт та спадаючою наукомісткістю ВВП, об'єктивно відображає негативні тенденції в розвитку науково-технічної сфери України. Це підтверджує і низька інноваційна активність підприємств, рис. 4.

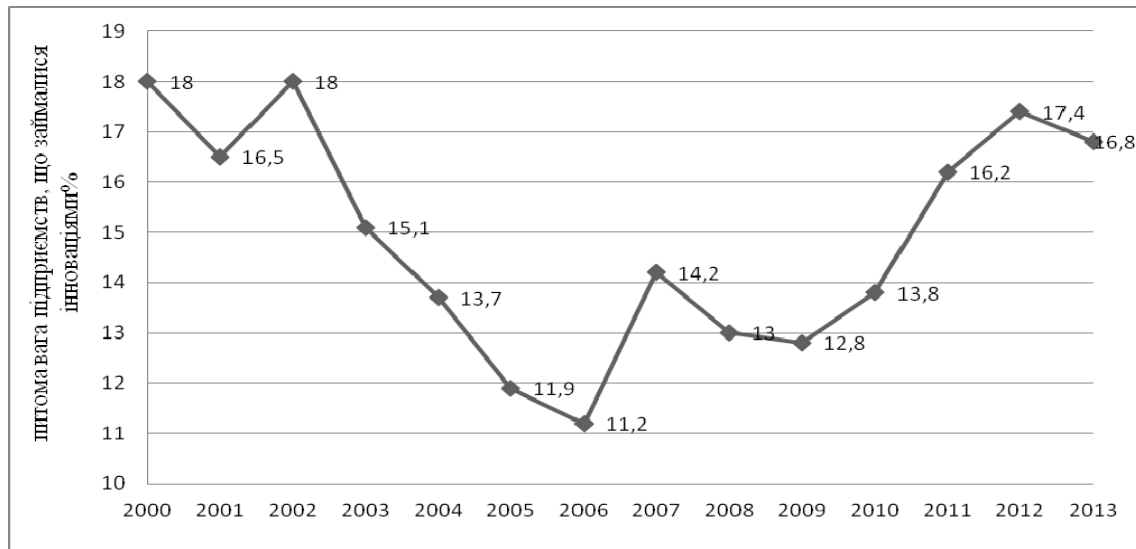


Рис. 4. Інноваційна активність підприємств України за 2000–2013 рр. (джерело: власні розрахунки автора за даними [3])

Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, не перевищувала 18% (у 2000 р. та 2002 р.) та протягом 2000–2013 років не характеризувалася зростанням, що свідчить про незацікавленість підприємств в інноваційній діяльності.

Доказом не інноваційного характеру економіки України протягом періоду, що вивчався, є також досить низькі витрати на дослідження та розробки, а також низькі витрати промислових підприємств на придання інших зовнішніх знань. На жаль, саме протягом 2000–2002 рр. майже не виділялися кошти на

підготовку кваліфікованих кадрів до впровадження інновацій, відповідно й рівень витрат був найменшим. Загальна сума витрат на інноваційну діяльність у 2000 р. становила 1760,1 млн грн, у 2005 р. – 5751,6 млн грн (що у 3,27 разу більше, ніж у 2000 р.), у 2010 р. – 8045,5 млн грн (що в 1,4 рази більше, ніж у 2005 р. та у 4,6 разу більше, ніж у 2000 р.) та 11480,6 млн грн у 2012 р. (що в 1,4 разу більше, ніж у 2010 р., у 2 рази більше, ніж у 2005 р. та в 6,5 разу більше, ніж у 2000 р.). У 2013 р. інноваційною діяльністю займалися 1715 підприємств, або 16,8% обстежених підприємств (проти 1758 підприємств, або 17,4% у 2012 р.).

Це свідчить про збільшення витрат на окремі інноваційні проекти порівняно з незначним збільшенням кількості інноваційно-активних підприємств. У середньому за період 2000–2012 рр. питома вага інноваційно активних підприємств становила 14,75%, а середня загальна сума витрат на інноваційну діяльність становила 6993,75 млн грн. Найбільша питома вага у загальній сумі витрат на інноваційну діяльність припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (65%). 17,7% загальних витрат було здійснено на інші витрати з інноваційної діяльності, 10,4% – на дослідження та розробки, 8,1% – на підготовку виробництва для впровадження інновацій та 2,6% – на придбання інших зовнішніх знань.

Найбільшої уваги держави та іноземних інвесторів потребують підприємства промисловості, які є основою економічної стабільності країни та ключовою ланкою матеріального виробництва. Упродовж 2000–2012 рр. питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, в середньому становила 11,9%, що свідчить про їх низьку інноваційну активність.

У середньому за цей період було впроваджено 1679 одиниць нових технологічних процесів, із них 562 одиниці маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів, із чого можна зробити висновок про застарілу систему технологічного циклу виробництва. У середньому за період 2000–2012 рр. було освоєно 7024 найменувань виробництва інноваційних видів продукції, з них тільки 728 – нові види техніки.

Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за період 2000–2012 рр. у середньому становила 5,6%, та мала тенденцію до зниження: із 6,7% у 2006–2007 роках до 3,3% у 2012 році. У 2013 році цей відсоток залишився на рівні 3,3%, що свідчить про незначні обсяги реалізованої інноваційної продукції, її неконкурентоспроможність та незначний попит на неї.

#### Висновки

Таким чином, в Україні відбувається процес зниження рівня інноваційної активності підприємств, а економіка країни в цілому носить неінноваційний характер розвитку. На вкрай низькому рівні перебуває інноваційна активність промислових підприємств, впровадження нових технологічних процесів і освоєння нових видів техніки є нестійким. Позитивні тенденції хоча і спостерігалися протягом кількох років, але мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями.

Фінансування інновацій в Україні здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. Іноземний інвестор не вкладає в необхідному обсязі фінансові ресурси в технологічні інновації через нестабільну ситуацію в Україні. Держава є доволі пасивною у фінансуванні інноваційного розвитку (за рахунок державних коштів фінансуються лише 1–2% інноваційних процесів в економіці). Особливого значення це набуває для промисловості України, оскільки промисловість є стратегічно важливим сектором національної економіки та пріоритетом економічного розвитку країни.

#### Література

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : [монографія] / Манцуров І.Г. – К. : КНЕУ, 2006. – 388 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : [стат. збірник / відп. за випуск І.В. Калачова]. – К. : Держстат України, 2013. – 287 с.
4. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України : [монографія] / Павленко І.А. – К. : КНЕУ, 2007. – 248 с.
5. Паламарчук Д.М. Методологія оцінки показників інноваційного процесу / Д.М. Паламарчук // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць Науково-дослідного економічного інституту. – К., 2011. – Вип. 10 (125). – С. 101–105.
6. Ротар А.В. Особливості статистичного оцінювання інноваційної активності підприємств за європейською програмою CIS / А.В. Ротар // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 39–45.
7. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : [підручник] / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

#### References

1. Heiets V.M., Semynozhenko V.P. Innovatsiini perspektyvy Ukrainy: [monohrafiya]. – Kharkiv : Konstanta, 2006. – 272 s.
2. Mantsurov I.H. Statystyka ekonomichnoho zrostantia ta konkurentospromozhnosti krainy: [monohrafiia] – K. : KNEU, 2006. – 388 s.
3. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini: [stat. zbirnyk] / vidp. za vypusk I.V. Kalachova — K.: Derzhstat Ukrainy, 2013. – 287 s.



4. Pavlenko I.A. Innovatsiine pidpriemnytstvo u transformatsiinii ekonomitsi Ukrainy : [monohrafiia] – K. : KNEU, 2007. – 248 s.
5. Palamarchuk D.M. Metodolohiia otsinky pokaznykiv innovatsiinoho protsesu / D.M. Palamarchuk // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : Zbirnyk naukovykh prats Naukovo-doslidnoho ekonomichnoho instytutu. – Vyp. 10 (125) – K., 2011. — S.101-105.
6. Rotar A.V. Osoblyvosti statystychnoho otsiniuvannia innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstv za yevropeiskoiu prohramoiu CIS / A.V. Rotar // Statystyka Ukrainy. – 2010. – #1. – S. 39-45.
7. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua> – Nazva z tytulu ekrana.
8. Fedulova L. I. Innovatsiina ekonomika: [pidruchn.] / L. I. Fedulova. – K.: Lybid, 2006. – 480 s.

Надійшла 23.08.2014; рецензент: д. е. н. Бараник З. П.

## ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 338.24: 334.012.64

О. Ю. АПОСТОЛЮК

Київський національний торговельно-економічний університет

### ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*В роботі розкрито сутність державної підтримки малого підприємництва та його фінансової складової. Досліджено види державної фінансової підтримки малого підприємництва. Виявлено можливості застосування зарубіжного досвіду державної фінансової підтримки в Україні.*

*Ключові слова: мале підприємництво, державна підтримка малого підприємництва, державна фінансова підтримка, види державної фінансової підтримки малого підприємництва.*

O. Y. APOSTOLIUK

Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

### INSTRUMENTS OF THE STATE FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL BUSINESS

*Small business as a factor of national competitiveness growth is the hallmark of a modern developed economy. In this regard, there is an important need for state support of small business in Ukraine. The aim of the research – to investigate the essence and elements of state financial support for small business. The objectives of the article are the following: to find out the place of financial instruments as a part of the state support, to analyze different types of state financial support, to identify the possibility of using foreign experience concerning the use of certain financial instruments of state support for small business in Ukraine. For effective implementation of state financial support for small business is necessary to improve the existing legislation in terms of conceptual and categorical apparatus. The concept of "state support of small business" and "state financial support" should have formal, clear and comprehensive explanation. Special attention should be paid to the provision of state guarantees for loans, small business development cooperation with large enterprises and attraction of international loans.*

*Keywords: small business, state support of small business, state financial support, types of state financial support for small business.*

**Постановка проблеми.** Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні тісно пов'язані зі збільшенням ефективності діяльності малих підприємств. Малий бізнес як фактор зростання національної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної розвинутої економіки. Світова практика показує, що продукція малих підприємств формує понад 50% ВВП країн Європейського Союзу. Незважаючи на те, що в Україні частка малих підприємств у загальній їх кількості відповідає рівню розвинутих країн і складає 94,3%, частка населення, зайнятого у малому бізнесі, не перевищує 25%, що свідчить про значне відставання від високорозвинених країн, де цей показник становить близько 50–80% економічно активного населення. У зв'язку з цим нагальною потребою є державна підтримка розвитку малих суб'єктів господарювання в Україні, важливою складовою якої є фінансові інструменти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема теоретичного обґрунтування державної фінансової підтримки малого підприємництва давно є об'єктом дослідження вчених. Різні аспекти визначення поняття «державна підтримка» та види такої підтримки стосовно малого підприємництва досліджували зарубіжні вчені: Занковський С.С., Золотарьов А.Н., Лаптева В.В. та інші. Також вагомий внесок у вивчення даного питання внесли вітчизняні вчені, такі як Булана О. О., Волосович С. В., Соколова Л.В. та МанакOVA О.В., Яценко Л.Д.

Однак, на сьогодні залишаються недостатньо дослідженими питання теоретичної сутності саме «державної підтримки малого підприємництва» та місце державної фінансової підтримки у цій системі. Також подальшого дослідження потребує можливість застосування зарубіжного досвіду стосовно видів та форм державної фінансової підтримки малого підприємництва.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження сутності та складових державної фінансової підтримки малого підприємництва. На основі вказаної мети у статті вирішуються наступні завдання: з'ясувати місце фінансових інструментів у складі державної підтримки, проаналізувати види державної фінансової підтримки, виявити можливості застосування зарубіжного досвіду щодо застосування окремих фінансових інструментів державної підтримки малого підприємництва в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідність державної фінансової політики підтримки малого підприємництва законодавчо закріплена у Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» [1] та в Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки [2]. На жаль, станом на 2014 рік дана програма залишається тільки проектом закону, а юридичну силу має Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні від 21.12.2000 р. № 2157-III [3]. Проте вона вважається застарілою і не відповідає сучасним потребам малого підприємництва. Слід зазначити, що у чинному

вітчизняному законодавстві відсутнє визначення поняття «державна підтримка розвитку підприємництва», що вносить певну неоднозначність у його трактування. Так, Золотарьов О.М. розглядає державну підтримку як діяльність держав, суб'єктів ринкових відносин та громадських структур, що спрямована на ефективне функціонування економіки [4]. Водночас Булана О.О. ототожнює державну підтримку із державною допомогою [5]. Соколова Л.В. та Манакова О.В. розглядають державну підтримку через її складові, визначаючи її як тривірневу систему фінансово-кредитної, податкової та не фінансової підтримки [6]. Існують також суперечки стосовно співвідношення понять «державна підтримка» та «державне регулювання». Більшість вчених погоджуються, що державна підтримка є складовою державного регулювання. Зокрема, Лаптева В.В. та Занковський С.С. наводять наступне визначення: «державна підтримка є частиною державного регулювання економіки і визначається як сукупність організаційних, правових, економічних та інших заходів впливу на розвиток господарської діяльності та вирішення соціальних проблем» [7].

Провідне місце у системі державної підтримки розвитку підприємництва займає саме фінансова підтримка. Водночас Яценко Л.Д. навіть зводить систему державної підтримки до виключно її фінансової складової [8]. Проте, з даною думкою важко погодитися, враховуючи те, що у Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» від 22.03.2013 № 4618-VI виокремлено такі види державної підтримки малого та середнього підприємництва як фінансова підтримка, інформаційна підтримка, консультаційна підтримка. На основі Закону № 4618-VI та Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого та середнього підприємництва на 2014–2024 роки від 28.08.2013 № 641-р проаналізуємо інструменти реалізації державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні.

Серед інструментів підтримки найбільш поширеним вважається часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами. Дана компенсація здійснюється за рахунок цільових субсидій переважно для виробників сільськогосподарської продукції, організацій агропромислового комплексу, енергетичного комплексу, легкої промисловості для закупівлі вітчизняної сировини для переробки, запасних частин і матеріалів для ремонту.

Ефективним інструментом фінансової підтримки є також надання гарантій та поруки за кредитами. На сьогодні гарантії є особливо актуальними у зв'язку з обмеженістю державних коштів та ризикованістю надання державних кредитів. Проте, на жаль, в Україні немає розповсюдженої практики використання даного інструменту підтримки.

Використання державних гарантій за кредитами комерційних банків може дати ряд переваг, а саме дозволяє ефективніше використовувати фінансові ресурси гаранта, створюється можливість підтримки малих підприємств без стартового капіталу, збільшується кількість підприємств – отримувачів кредиту, з'являється можливість реалізації великих проектів міжобласного значення. Отже, надання гарантій та поруки за кредитами, може допомогти зекономити та ефективно використати кошти для підтримки малих підприємств.

Відносно новим інструментом реалізації фінансової підтримки в Україні є введення практики надання мікрокредитів для започаткування та ведення власної справи. Так, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва» від 27.07.2011 № 794 суб'єкти малого підприємництва можуть отримати кредит на відкриття власної справи, для виробництва, переробки та збуту виробленої продукції, придбання техніки, обладнання у розмірі від 50 000 до 250 000 грн [9].

Ще одним із напрямків державної фінансової підтримки є надання позик на придбання та впровадження нових технологій. В Україні дані позики стосуються більшою мірою нових енергозберігаючих та екологічно чистих технологій. Важливе місце займає в даному контексті фінансування інновацій, що здійснюється Державним банком інноваційного розвитку.

Цікавим для малого бізнесу може бути такий інструмент державної фінансової підтримки як компенсація витрат на розвиток кооперації із великими підприємствами. Цей механізм дозволяє перекласти частину витрат на підтримку малих підприємств на великі корпорації, зокрема через відсутність достатніх об'ємів державного фінансування та адресної допомоги. Найбільш поширеною у світі формою такої кооперації є створення кластерів, які є вигідними як для великих, так і для малих підприємств [10]. Наприклад, велике підприємство розміщує замовлення на комплектуючі серед підприємств малого бізнесу і зосереджує власні зусилля на найбільш відповідальних та складних операціях. Така практика характеризує високу стійкість і стабільність малого бізнесу в довгостроковій перспективі. Проте, в Україні такий напрям фінансової підтримки поки не набув особливого поширення.

В сучасних умовах кризи, не варто забувати також і про можливість залучення міжнародних організацій до кредитування. До основних джерел залучення Україною міжнародних кредитів для малого бізнесу належать програма кредитування малого бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку за участю Національного банку України та Міністерства фінансів України, кредитні лінії для малого бізнесу Світового банку, Німецького банку реконструкції, Агентства США з Міжнародного розвитку, фонду «Євразія». Загальнодержавна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 рр. передбачає формування фонду нежитлових приміщень та земельних ділянок для їх подальшого надання в оренду за пільгових умов. Проте нині відсутній механізм державної фінансової підтримки цього.

Особливу увагу законодавство України приділяє державній підтримці у сфері інновацій, науки і промислового виробництва; малих та середніх підприємств, що провадять експортну діяльність [11]; у сфері підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

Державна фінансова підтримка підприємств у сфері інновацій, науки і промислового виробництва може здійснюватись за допомогою фінансування створення необхідних об'єктів інфраструктури, включаючи бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій; створення за рахунок бюджетних коштів наукової продукції та її передання на впровадження у виробництво; стимулювання залучення іноземних інвестицій і розвиток таким чином міжнародної співпраці, надання фінансових гарантій, стимулювання участі банків в інвестуванні, державного замовлення на розроблення та впровадження інноваційних технологій, закупівлі об'єктів для оновлення матеріально-технічної бази, фінансування програм співробітництва між державою, підприємствами, вищими навчальними закладами та науково-дослідними установами, створення інноваційних та технологічних кластерів.

Державна фінансова підтримка малих та середніх підприємств, що провадять експортну діяльність, здійснюється за рахунок кредитування, гарантування, страхування експортних операцій [11]; часткової компенсації частки відсоткових ставок за кредитами для провадження експортної діяльності; часткового покриття витрат, пов'язаних із здійсненням маркетингових заходів на зовнішньому ринку, вивчення кон'юнктури зовнішнього ринку; фінансування участі у виставково-ярмарковій діяльності за кордоном (надання в оренду виставкових площ, часткового покриття витрат, пов'язаних з участю у виставково-ярмарковій діяльності).

Стосовно сфери підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу, то її державна фінансова підтримка націлена на створення мережі бізнес-інкубаторів, фінансуванні програм та умов підвищення рівня професійних знань і якостей фахівці із соціально незахищених верств населення, сприянні участі у програмах обміну міжнародним досвідом.

Суттєве відставання помітне тільки в галузі сільського господарства, яке нині практично позбавлене державної фінансової підтримки. Серед способів державної фінансової підтримки сільського господарства в Україні є можливість реалізовувати програми міжнародного співробітництва, отримувати поворотну фінансову допомогу від Українського державного фонду підтримки фермерських господарств, здійснювати пільгове оподаткування через фіксований сільськогосподарський податок, отримувати пільгове кредитування на формування та поліпшення матеріально-технічної бази виробників сільськогосподарської продукції, страхування ризиків через Агростраховий Пул.

В Україні реалізація державної політики підтримки підприємництва здійснюється Державною службою України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва (Держпідприємництво України) та Українським фондом підтримки підприємництва. В нагоді став би досвід США, де функціонує Адміністрація малого бізнесу. Вона є незалежним адміністративним органом і працює на основі цільових програм, які є адресними та охоплюють практично всі верстви населення, зокрема програми мікрокредитування, програми кредитування основних засобів, програми підтримки малих підприємств на відновлення після природних катастроф, програми сприяння жіночому підприємництву, програма поширення підприємництва серед ветеранів та пенсіонерів [12]. За прикладом США створено Генеральний директорат малого та середнього бізнесу, ремісництва, послуг та вільних професій в Німеччині, Агентство малого та середнього підприємництва в Японії та Національне Агентство з обслуговування малого бізнесу в Великобританії.

**Висновки.** Отже, підвищення ефективності малого підприємництва є одним із головних чинників сталого розвитку економіки України. Сучасні умови ведення малого бізнесу вимагають чітких, стабільних та надійних умов підтримки вітчизняних підприємців. Фінансова підтримка державою малого підприємництва залишається найбільш затребуваною малими підприємствами. Проте нині відсутній чіткий механізм надання такої підтримки, а окремі інструменти фінансової підтримки не використовуються взагалі. Таким чином, у зв'язку із обмеженістю державних коштів особливу увагу варто приділити наданню державних гарантій на кредити та розвитку кооперації малого бізнесу із великими підприємствами, залученню міжнародних кредитів.

## Література

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
2. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.08.2013 № 641-р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
3. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 21.12.2000 № 2157-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>

4. Золотарев А.Н. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности в отрасли виноградарства и виноделия : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.05 / А.Н. Золотарев. – Ставрополь, 2004. – 23 с.
5. Булана О.О. Тенденції зміни підходів до державної підтримки економіки у країнах Європи та уроки для України / О. Булана // Світ фінансів. – 2010. – № 2(19). – С. 149–154.
6. Соколова Л.В. Механізм державної підтримки розвитку малого бізнесу в Україні / Л.В. Соколова, О.В. Манакова // Вісник МСУ. – 2006. – С. 14–17.
7. Лаптева В.В. Предпринимательское (хозяйственное) право / В.В. Лаптева, С.С. Занковский. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 560 с.
8. Яценко Л.Д. Основні напрями удосконалення фінансових механізмів державної підтримки інноваційного розвитку / Л.Д. Яценко, Т.В. Цихан // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2(3). – С. 113–118.
9. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 27.07.2011 р. № 794. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/794-2011-%D0%BF>
10. Колісник Г.М. Види і форми державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні / Г.М. Колісник // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – № 17. – С. 217–224.
11. Волосович С.В. Страхування експортних кредитів: стан, проблеми та перспективи розвитку / С.В. Волосович // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17(1). – С. 193–198.
12. Александрин Ю.Н. Институты и инструментарий формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США / Ю.Н. Александрин // Общество: Политика, Экономика, Право. – 2012. – № 1. – С. 101–109.

#### References

1. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtryмку maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 22.03.2012 No. 4618-VI – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
2. Pro skhvalennia Kontseptsii Zahalnodержavnoi prohramy rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva na 2014-2024 roky [Elektronnyi resurs]: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28.08.2013 No. 641-r – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
3. Pro Natsionalnu prohramu spriannia rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 21.12.2000 No. 2157-III – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>
4. Zolotarev A.N. Hosudarstvennoe rehulyrovanye y podderzhka predprynmatelskoi deiatelnosti v otrasly vynohradarstva y vynodeliia: avtoref. dys. na soyskanye stepeny kand. ekon. nauk: 08.00.05 / A.N. Zolotarev, Stavropol, 2004, 23 p.
5. Bulana O. O. Tendentsii zminy pidkhdov do derzhavnoi pidtrymky ekonomiky u krainakh Yevropy ta уроky dlia Ukrainy, Svit finansiv, 2010, No. 2(19), pp.149-154.
6. Sokolova L.V., Manakova O.V. Mekhanizm derzhavnoi pidtrymky rozvytku maloho biznesu v Ukraini, Visnyk MSU, 2006, pp.14-17.
7. Lapteva V.V. Predprynmatelskoe (khoziaistvennoe) pravo / V.V. Lapteva, S.S. Zankovskiy. Moscow, Volters Kluver, 2006, 560 p.
8. Yatsenko L.D., Tsykhan T.V. Osnovni napriamy udoskonalennia finansovykh mekhanizmiv derzhavnoi pidtrymky innovatsiinoho rozvytku, Stratehichni priorytety, 2007, No.2(3), pp.113-118.
9. Pro zatverdzhennia Poriadku vykorystannia koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti dlia mikrokredytuvannia subiektiv maloho pidpriemnytstva [Elektronnyi resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.07.2011 r. No. 794 – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/794-2011-%D0%BF>
10. Kolisnyk H.M. Vydy i formy derzhavnoi pidtrymky rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini, Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy, 2007, No.17, pp.217-224.
11. Volosovych S.V. Strahuvannia exportnykh kredytiv: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku, Ekonomichnyi visnyk universytetu, 2011, No. 17(1), pp. 193-198.
12. Aleksandrin Yu.N. Instituty i instrumentariy formirovaniya effektivnoy sistemy gosudarstvennogo stimulirovaniya malogo biznesa: opyt SShA, Obschestvo: Politika, Ekonomika, Pravo, 2012, No.1, pp. 101 – 109.

Надійшла 23.08.2014; рецензент: д. е. н. Волосович С. В.

**ІНСТИТУЦІЙНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО СТРАХУВАННЯ**

*В статті розкрито сутність та склад інституційного забезпечення кредитного страхування. Досліджено поняття та призначення базових інститутів кредитного страхування, інститутів інфраструктури та регулювання кредитного страхування.*

*Ключові слова: інституційне забезпечення кредитного страхування, інститути кредитного страхування, інститути регулювання.*

S. V. VOLOSOVICH

Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

**INSTITUTIONAL SUPPORT OF CREDIT INSURANCE**

*The aim of the paper is to investigate the nature of institutional support for credit insurance. Defined institutional providing of credit insurance, which refers to the creation of new or improvement of existing organizations, legal regulation of their activities and actions to their staffing to facilitate its effective operation. Components of institutional support for credit insurance are defined. Basic institutions, infrastructure and institutions regulating credit insurance institutions are analyzed. Main objectives of institutional support credit insurance are to promote the implementation of credit and insurance products; providing assessment and minimize insurance risks, the implementation of which affect the protection of interests of business credit.*

*Keywords: institutional providing of credit insurance, credit insurance institutions, institutions of regulation.*

**Постановка проблеми.** В умовах посилення впливу різноманітних ризиків на суб'єктів кредитних відносин особливої актуальності набуває проблема стабільності функціонування кредитної сфери. З огляду на ці обставини посилюється інтерес науковців та практиків до методів управління ризиками, що виникають при кредитуванні, серед яких вагомим є страхування. Визначальну роль в ефективному функціонуванні та розвитку страхування ризиків суб'єктів кредитної сфери відіграє його інституційне забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми інституційного забезпечення страхування ризиків суб'єктів кредитної сфери досліджували З.С. Варналій, О.Д. Дігіліна, Ю.В. Заїкін, А.Р. Нуртдінов, Р.В. Пікус, С.А. Самоволева, О.С. Сухарев та ін. Віддаючи належну шану їх дослідженням варто зазначити, що питанням складових інституційного забезпечення кредитного страхування залишилися поза їх увагою.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сутності інституційного забезпечення кредитного страхування. На основі вказаної мети вирішуються наступні завдання: з'ясувати роль інституційного забезпечення у розвитку страхування ризиків суб'єктів кредитної сфери, проаналізувати склад інституційного забезпечення кредитного страхування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Представники нового інституціоналізму розрізняють поняття «інститути» та «інституції». Згідно з підходом Д. Норта поняття «інституція» охоплює будь-які види обмежень, створені для спрямування людської взаємодії в певному напрямі. Призначення інституцій у суспільстві полягає у зниженні невизначеності шляхом встановлення постійної структури людської взаємодії. Формою прояву інституцій є суб'єкти інституційного механізму – інститути (організації). Використання інституційних механізмів дозволяє встановити правила функціонування кредитного страхування, і використання організації, щоб забезпечити дотримання цих правил. Слід погодитись з А.Р. Нуртдіновим щодо того, що інститути утворюють складну, суперечливу систему відносин, елементи та ланки якої постійно взаємодіють: доповнюють один одного, обмежують, впливають один на одного. При цьому вони можуть бути лише інтегральними чинниками економічного розвитку в межах цілісної системи [1]. Під інституційною підтримкою кредитного страхування слід розуміти утворення нових або вдосконалення діючих організацій, що функціонують на ринку кредитного страхування, нормативно-правове регулювання їх діяльності та дії щодо їх кадрового забезпечення. Метою інституційної підтримки є сприяння ефективному функціонуванню кредитного страхування. С.А. Самоволева розрізняє п'ять принципів інституційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств, покладених в основу принципів інституційного забезпечення кредитного страхування [2, с. 20–21]: системність підходу до розроблення норм та правил, що враховують потреби кредитного страхування; взаємопов'язаність інститутів; узгодженість норм та правил всередині інститутів; адекватність норм та правил поточним потребам суб'єктів ринку кредитного страхування; селективність при підтримуванні окремих суб'єктів кредитних відносин (наприклад, експортерів, певних категорій позичальників в окремих видах іпотеки, вкладників). На основі підходу З.С. Варналія [3] визначено склад інституційного забезпечення кредитного страхування (табл. 1).

Під інституційно-правовим забезпеченням кредитного страхування потрібно розуміти систему нормативно-правових актів, які регулюють правовідносини між суб'єктами ринку кредитного страхування. Інституційно-правове забезпечення поділяється на міжнародні та національні нормативно-правові акти.

Нормативно-правове забезпечення страхування ризиків у кредитній сфері в умовах інтеграції у світовий економічний простір Україні слід формувати з урахуванням норм міжнародного права. До міжнародних нормативно-правових актів, що регулюють кредитне страхування, належать нормативно-правові акти загального характеру та спеціальні нормативно-правові акти, що регулюють лише кредитне страхування. Міжнародними нормативно-правовими актами у сфері страхування є директиви ЄС.

Таблиця 1

## Склад інституційного забезпечення кредитного страхування

Елемент інституційного забезпечення	Економічний зміст	Вид інституційного забезпечення
- Інституційно-правове забезпечення	Система нормативно-правових актів, що регулюють взаємовідносини суб'єктів кредитного страхування	Міжнародні нормативно-правові акти
		Національні нормативно-правові акти
- Інституційно-організаційне забезпечення	Система інститутів (організацій), які здійснюють інституційно-організаційне забезпечення кредитного страхування	Базові інститути
		Інститути інфраструктури
		Інститути регулювання
- Інституційно-кадрове забезпечення	Специфічна, повторювана діяльність, яку здійснюють при підготовці кадрів для функціонування кредитного страхування	Спеціалізовані навчальні заклади
		Інститути підвищення кваліфікації
		Конференції, круглі столи, семінари

Директиви ЄС Solvency I та Solvency II передбачають правила, рекомендовані для всіх країн-членів ЄС щодо функціонування страхового ринку в цілому. Це знайшло підтримку Європейським комітетом страховиків (CEA) та Форумом виконавчих ризик-менеджерів (CRO). Як передбачається, вона впливатиме на умови страхування в Європі.

Спеціальна директива зі страхування кредитів та страхування відповідальності позичальника за непогашення кредитів передбачає введення додаткових фінансових гарантій для здійснення кредитного страхування: збільшення розміру гарантійного фонду для цього виду страхування та формування додаткового резерву – коливань збитковості для цього виду страхування з метою забезпечення вирівнювання збитковості за роками фінансового циклу.

Серед національного нормативно-правового забезпечення слід вирізняти нормативно-правові акти загального характеру; нормативно-правові акти, що регулюють діяльність страховиків, банків, небанківських фінансових установ, що надають послуги кредитного характеру, та суб'єктів інфраструктури кредитного страхування. Інтеграція страхового ринку України до міжнародного ринку фінансових послуг передбачає забезпечення подальшої адаптації законодавства України у сфері страхування до законодавства ЄС.

Російський вчений О.С. Сухарев визначає такі основні параметри інститутів: мета існування (призначення правил); сфера докладання зусиль (поле діяльності чи потреби, що реалізуються у функціональному наборі системи); функціональне наповнення; період до змін; витрати функціонування; міра відторгнення чи прийняття норми, що вводиться; стійкість до мутації (міра стійкості системи/інституту до її/його перетворення на іншу форму) [4, с. 278]. Враховуючи це, на нашу думку, інститути кредитного страхування доцільно поділити на такі:

1. Базові інститути, до яких належать фінансові установи, що надають послуги кредитного характеру і які можуть бути страхувальниками або вигодонабувачами (банки, кредитні спілки, ломбарди, факторингові та лізингові компанії), страхові компанії, що здійснюють страховий захист суб'єктів кредитної сфери.

2. Інститути інфраструктури кредитного страхування, які можна визначити як сукупність допоміжних інститутів, що забезпечують ефективне функціонування кредитного ринку та ринку кредитного страхування (бюро кредитних історій, колекторські фірми, іпотечні центри, фінансові консультанти, оцінювачі майна, нотаріуси, агентства нерухомості, автосалони, торговельні організації). Помилки чи збої у роботі інфраструктури можуть суттєво вплинути на інтереси основних суб'єктів кредиту та заподіяти їм збитків. Базові інститути і інститути інфраструктури кредитного страхування перебувають у взаємодії та взаємозв'язку.

3. Інститути регулювання, у межах яких слід вирізняти іпотечні агентства; державні фонди страхування (гарантування) депозитів; центральні банки; міністерства (комісії), що здійснюють нагляд та регулювання страхового ринку. Новими інститутами в межах реформ фінансового сектору є наднаціональні фінансові регулятори. В ЄС в умовах тісного взаємозв'язку економік європейських держав було прийнято рішення про створення Європейської ради з системних ризиків та Європейської системи фінансових спостерігачів. Європейську раду із системних ризиків має бути сформовано з центральних банків та

регуляторів фінансових ринків країн-членів ЄС. Вона здійснюватиме загальне спостереження за станом фінансової системи ЄС та попереджувати Європейську комісію про можливості настання кризи.

Європейська система фінансових спостерігачів (ESFS) складатиметься з представників національних європейських фінансових регуляторів країн – членів ЄС та трьох нових європейських наглядових агентств, відповідальних за здійснення нагляду за діяльністю банків, страхових компаній, фінансових компаній та пенсійних фондів. ESFS повинна контролювати дотримання загальноєвропейських банківських правил, а також слідкувати за прийняттям термінових антикризових заходів. Ці органи мають право здійснювати власні розслідування, робити запити у європейських компаній, бути арбітром у спорах між національними регуляторами, надавати приписи національним наглядовим органам.

Визначальними чинниками впливу на формування нових властивостей інститутів регулювання в сучасних умовах визначено на основі вирізаних О.Д. Дігіліною [5, с. 12] є:

- глобалізація фінансових ринків і мобільність фінансового капіталу;
- посилення регулювальної та наглядової функції держави в умовах зростання невизначеності та складності фінансових продуктів, що посилюють асиметрію інформації на фінансових ринках;
- залежність від попередньої траєкторії розвитку кредитних та страхових відносин, що зумовило інерційність інституційних процесів;
- розвиток наднаціональних інститутів регулювання ринку кредитного страхування, відхід від правил яких призводить до втрати конкурентоспроможності національного страхового сектору та кредитної сфери. Крім того, при меншій жорсткості національних норм і правил регулювання ринку кредитного страхування між міжнародних правил підвищуються ризики вітчизняної кредитної сфери.

Наразі поряд з проблемами інституційно-правового та організаційного характеру існують кадрові перешкоди на шляху розвитку кредитного страхування. Інституційно-кадрове забезпечення – це специфічна, повторювана діяльність, яку здійснюють при підготовці кадрів для функціонування [3] ринку кредитного страхування. Розвиток страхування ризиків кредитної сфери потребуватиме великої кількості відповідних фахівців. Водночас існує проблема неадекватності системи фахової підготовки спеціалістів цього напрямку та не розроблено системи підвищення кваліфікації таких спеціалістів. Невеликий перелік учасників страхового ринку системно здійснює підготовку та перепідготовку кадрів, що зумовлено фінансовими проблемами малопотужних страховиків, відсутністю у них інтересу до підвищення кваліфікації власних кадрів; небажання випускників вітчизняних вищих навчальних закладів пов'язувати професійне життя зі страховою галуззю [6, с. 71–72]. Перспективи розвитку ринку кредитного страхування зумовлюють необхідність висококваліфікованих фахівців на стадіях надання та оформлення кредитів; оцінювання предмету застави, лізингу; андеррайтингової діяльності; у сфері нагляду за ринком.

**Висновки.** Таким чином, основні завдання інституційної підтримки кредитного страхування забезпечують реалізацію кредитних та страхових продуктів на ринку фінансових послуг; сприяють оцінюванню ризиків, що притаманні кредитним відносинам. Функціонування інституційного забезпечення впливає на захист інтересів суб'єктів кредитної сфери.

### Література

1. Нуртдинов А.Р. Институциональное обеспечение устойчивого развития в условиях эколого-экономического неравновесия : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.01 «Экономическая теория» / А.Р. Нуртдинов. – Казань, 2011. – 24 с.
2. Самоволева С.А. Институциональные факторы и риски инновационной деятельности предприятий : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.05 спец. «Экономика и управление народным хозяйством» / С.А. Самоволева. – М., 2009. – 26 с.
3. Варналії З.С. Інституційне забезпечення іпотечного кредитування в Україні [Електронний ресурс] / З.С. Варналії // Науковий вісник України. – Режим доступу : <http://visnyk.com.ua/stattya/5975-institutsijne-zabezpechennja-ipotechnogo-kredituvannja-v-ukrayini.html>.
4. Сухарев О.С. Институциональная экономика: теория и политика / Сухарев О.С. – М. : Наука, 2008. – 863 с.
5. Дигилина Е.Д. Модернизация институтов регулирования кредитных отношений в условиях посткризисного развития : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.01 спец. «Экономическая теория» и 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Е.Д. Дигилина. – М., 2011. – 24 с.
6. Пікус Р. Страхова освіта як фактор підвищення страхової культури суспільства / Р. Пікус, А. Ігнатенко // Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 133. – С. 8–12.

### References

1. Nurtidinov A.R. Institutional'noe obespechenie ustojchivogo razvitiya v usloviyax e'kologo-e'konomicheskogo neravnovesiya. Kazan', 2011, 24 p. [in Russian]
2. Samovoleva S.A. Institutional'ny'e faktory i riski innovatsionnoj deyatel'nosti predpriyatij. Moscow, 2009, 26 p. [in Russian]
3. Varnalij Z.S. Instytutsijne zabezpechennja ipotechnoho kredyтування v Ukraini, Naukovyj visnyk Ukrainy. URL: <http://visnyk.com.ua/stattya/5975-institutsijne-zabezpechennja-ipotechnogo-kredituvannja-v-ukrayini.html>. [in Ukrainian]



4. Suharev O.S. *Institutsional'naya e'konomika: teoriya i politika*, Moscow, Nauka, 2008. – 863 p. [in Russian]
5. Digilina E.D. *Modernizatsiya institutov regulirovaniya kreditny'x otноshenij v usloviyax postkrizisnogo razvitiya*. Moscow, 2011, 24 p. [in Russian]
6. Pikus R., Ignatenko A. *Strakhova osvita yak factor pidvyshchennia strakhovoj kul'tury suspil'stva*, *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, 2012, No 133, pp. 8–12.

Надійшла 03.08.2014; статтю представляє д. е. н. Волосович С. В.

УДК 336.77:314.6(330.16)

Р. А. КРАМЧЕНКО  
Львівська комерційна академія  
Г. В. МИСЬКІВ  
Львівська філія Європейського університету

## СПОЖИВЧІ КРЕДИТИ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

*Окреслено дискусійні підходи до означення споживчого кредитування домогосподарств. Виявлено особливості кредитування домогосподарств України впродовж останніх п'яти років. Розкрито проблеми функціонування вітчизняного ринку споживчих кредитів.*

*Ключові слова: фінанси домогосподарств, споживчий кредит, кредитування населення, банківське кредитування домогосподарств.*

R. A. KRAMCHENKO  
Lviv Academy of Commerce  
G. V. MYSKIV

Lviv Branch of Private Institution of Higher Education "European University"

## CONSUMER LOANS AS A SOURCE OF FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS

*Marked discussion approaches to the definition of consumer crediting of the households. Peculiarities of crediting of the households of Ukraine for the past five years. The problems of functioning of the domestic market of consumer loans. Improving of regulation of the market of consumer credit will provide protection of the rights and interests of borrowers and lenders, the creation of an appropriate competitive environment in the market of the CC, increasing the credibility of the household, creating the basis for the development of domestic commodities, the harmonization of national legal acts with EU legislation and international standards.*

*Keywords: Finance households, consumer credit, lending, Bank lending to households*

### Постановка проблеми

Останнє десятиліття в Україні ознаменувалося визнанням фінансів домогосподарств як самостійної сфери вітчизняної фінансової системи. Фінансові ресурси домогосподарств формуються як за рахунок внутрішніх джерел (доходи від трудової, підприємницької діяльності чи самозайнятості, доходи від власності, пенсії, стипендії, гонорари тощо), так і за рахунок зовнішніх джерел (допомога держави, позички від фінансових інститутів та інших домогосподарств, кошти, які отримані на основі рішення суду, як спадщина, внаслідок настання страхової події та ін.). У складі останніх вагомим місцем посідають споживчі кредити (СК), суспільна роль яких не обмежується задоволенням потреб індивідів. СК прискорюють реалізацію товарних запасів, послуг, активують внутрішній ринок, сприяють створенню основних фондів, забезпечують прибутки оферентам фінансових послуг, стимулюють працю й належну її оплату, що в сукупності зумовлює збільшення національного багатства країни.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

У нашій країні теоретичним засадам споживчого кредитування присвячені праці О. Барановського, О. Васюренка, О. Вовчак, В. Лагутіна, В. Корнєєва, А. Мороза, Н. Меджибовської С. Мочерного, А. Соколової, Р. Тиркала та ін. Фінансову поведінку населення з різних позицій досліджували такі вчені, як В. Андрущенко, І. Брітченко Ю. Барський, З. Ватаманок, Ю.Воробйов, В. Дорош, Т. Кізима, Е. Лібанова, С. Панчишин, М. Савлук, З. Скринник, Н. Холод, С. Юрій та ін. Втім, визнаючи фундаментальний внесок названих учених у розвиток економічних досліджень, зауважимо, що проблематика споживчого кредитування домогосподарств за нинішніх реалій залишається актуальним напрямом фінансової науки.

### Формулювання мети дослідження

Мета дослідження полягає в поглибленні теоретичних основ споживчого кредитування крізь призму узагальнення підходів до змісту дефініції цієї категорії та в характеристиці його параметрів з позиції формування фінансових ресурсів домогосподарств.

### Викладення основного матеріалу дослідження

В економічній та законодавчо-нормативній літературі на даний час немає єдиного підходу до визначення сутності споживчого кредиту (СК). Так, за версією глосарію НБУ [2], який посилається на Закон України «Про захист прав споживачів», СК (consumer loan; consumer credit) – кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) фізичним особам на придбання споживчих товарів або послуг у тимчасове користування, під процент, на умовах строковості та платності. СК, зазвичай, надається для придбання товарів тривалого користування (автомобілі, меблі, складна побутова техніка), на споживчі цілі, на навчання, лікування тощо. Його можуть надавати банки, кредитні спілки, ломбарди, а також підприємства торгівлі чи сфери послуг.

На переконання С. Мочерного [3] матеріально-речовий зміст СК становлять позики на придбання товарів в особисту власність довго-, середньо- та короткотермінового використання. За визначенням Р. Тиркала [4] СК надаються комерційними банками громадянам, натомість як інші автори (приміром, Т.Пінчук та О.Костенко [5]) розуміння отримувача СК пов'язують з поняттям «споживач». А. Мороз та М. Савлук [6] акцентують, що СК спрямовується на задоволення особистих потреб людей, тобто обслуговує сферу особистого споживання. А. Пересада та Т. Майорова [7] вважають, що СК – це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам-резидентам України на придбання нерухомості, споживчих товарів тривалого користування. У роботах Р. Коцовської та В. Ричаківської [8] вказано, що суб'єктами споживчого кредитування є фізичні особи. Між ними і кредиторами може існувати посередник, наприклад торговельна організація. Науковці Львівської комерційної академії – О. Вовчак, І. Андрушків, М. Шморгай, О. Колянко [9] зауважують, що СК надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого використання та послуг, проте додатково вказують, що в широкому розумінні він надається і юридичним особам на споживчі цілі (коли юридичні особи опосередковано надають кошти отриманого кредиту своїм працівникам у вигляді централізованого придбання для них квартир, дач, земельних ділянок під садівництво). Представниця цієї ж наукової школи С. Черкасова [10] вважає, що СК є кредитом, який надається фізичним особам-резидентам України на придбання споживчих товарів та послуг. Заслугує на увагу й підхід, за яким СК трактується як «невиробничий кредит, тобто не призначений для отримання додаткового прибутку, який надається для задоволення споживчих потреб населення (кредит фізичній особі) чи найманих працівників (кредит юридичній особі), під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості та сплачується за рахунок джерел, не пов'язаних з експлуатацією об'єкта кредитування» [11].

Аналіз дефініцій СК та публікацій НБУ виявляє низку дискусійних положень. По-перше, суб'єктом СК відчинянні науковці вважають фізичну особу [2; 7; 8; 10], населення країни [4; 6], фізичну і юридичну особу [9; 11], споживача [5], натомість НБУ оприлюднює дані про обсяги споживчого кредитування сектору домогосподарств. Як відомо, вивчення останніх у вітчизняну науку прийшло з імплементацією системи національного рахівництва, згідно якої домогосподарство налічує одну чи більше фізичних осіб (не обов'язково родичів), які проживають в одному приміщенні, їх об'єднує спільний бюджет і спільне споживання певних видів товарів чи послуг й вони самостійно приймають рішення щодо розпорядження своїми ресурсами. Інституційний сектор «домашні господарства» охоплює найманих працівників, роботодавців, самостійно зайнятих працівників, одержувачів пенсій, одержувачів доходу від власності та інших трансфертів. Зрозуміло, що отримувачем СК виступає окрема особа (член домогосподарства), проте особливістю цього кредиту є задоволення споживчих потреб не обов'язково однієї особи, а загалом домогосподарства як інституційної одиниці. Він забезпечує прискорене отримання певних благ (товарів, послуг, робіт), які домогосподарство могло б мати (придбати) лише після накопичення необхідних для цього коштів. Тому по праву споживче кредитування носить соціальний характер, оскільки такі позики сприяють підвищенню якості життя людності (передусім її незаможних верств), утвердженню принципів соціальної справедливості.

По-друге, як відмінну рису СК виділяють те, що він не спрямовується на виробничі цілі чи на придбання активів, а на кінцеве споживання [1; 6; 11]. Втім, сучасна економічна наука вкладення коштів в освіту та охорону здоров'я розглядає як інвестиції у розвиток людського капіталу – неречового активу. Окрім того, варіюють й підходи до окреслення об'єкта кредитування: товари довго-, середньо- та короткотермінового використання [3]; нерухомість, споживчі товари тривалого користування [7]; споживчі товари тривалого використання та послуги [9]; споживчі товари і послуги [2; 6; 10]; товари особистої власності та затрати інвестиційного характеру на будівництво і підтримку нерухомості [8]. Слід зауважити про поширення нині СК під заробітну плату без визначення цілі одержання, особливістю якого є стислі терміни оформлення, відсутність поручителів (застави), можливість отримання на основі кредитної картки. Тому СК сприймається як кошти «на будь-що» [5]. Втім, НБУ, публікуючи дані про цільове призначення кредитів домашніх господарств, виділяє їх три групи: 1) споживчі кредити, у т. ч. на придбання транспортних засобів; 2) на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості; 3) інші кредити.

По-третє, розуміння змісту споживчого кредитування лише з позиції його цільового призначення (на споживчі цілі) є неповним, оскільки тут не враховується специфіка засобів правового захисту, не характерних для інших кредитних угод. У більшості європейських країн споживче кредитування регулюється спеціальними законами й директивами, які забезпечують певну стабільність умов отримання СК, що сприяє зниженню фінансових ризиків як з боку позичальників, так і кредиторів. Законодавча неврегульованість споживчого кредитування в Україні дає змогу «знаходити прогалини в законодавстві з метою його недотримання» [12, с.4].

Після періоду стагнації вітчизняного ринку споживчого кредитування, зумовленої головним чином фінансовою кризою, девальвацією гривні, не належною перевіркою кредитоспроможності позичальників, значним розривом ліквідності банків, спостерігається збільшення попиту й, відповідно, активізується укладання угод щодо отримання СК (рис.1). На тлі цих процесів поступово зменшується частка простроченої заборгованості в кредитних портфелях банків (із 9,4% на початок 2010 р. до 7,7% на початок

2014 р.), посилюється робота щодо повернення проблемних боргів, акумулюється надлишкова ліквідність сектору фінансових корпорацій. Низхідна динаміка залишків коштів за кредитами домогосподарств, наданих депозитними корпораціями, упродовж 2009–2012 рр., змінюється на висхідну (за 2013 р. приріст складає 3,1%, або 5,9 млрд грн). Це зростання зумовлене збільшенням залишків коштів за сегментом споживчих кредитів (на 9,9%, або на 12,3 млрд грн) й сегментом інших кредитів (на 13,0%, або на 0,5 млрд грн), натомість як позики, що спрямовувалися на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості знизилися на 11,9%, або на 7,0 млрд грн. Попит населення на кредити носить сезонний характер. Пік попиту припадає на грудень, тоді як у січні-лютому зазвичай індекси сезонності мінімальні. Так, прискорене зростання обсягів укладених нових кредитних договорів вітчизняних домогосподарств у грудні 2013 р. (на 28,8%) порівняно із нефінансовими корпораціями (7,4%) пояснюється сезонною складовою. Темп приросту, обчислений за кумулятивними даними протягом 12 місяців 2013 р., свідчить про збільшення обсягів укладених нових кредитних договорів домогосподарств на 1,5%, натомість як нефінансових корпорацій – на 2,5%. До того, ж середньомісячний обсяг за останніми у понад десятеро перевищує відповідне значення за домогосподарствами.

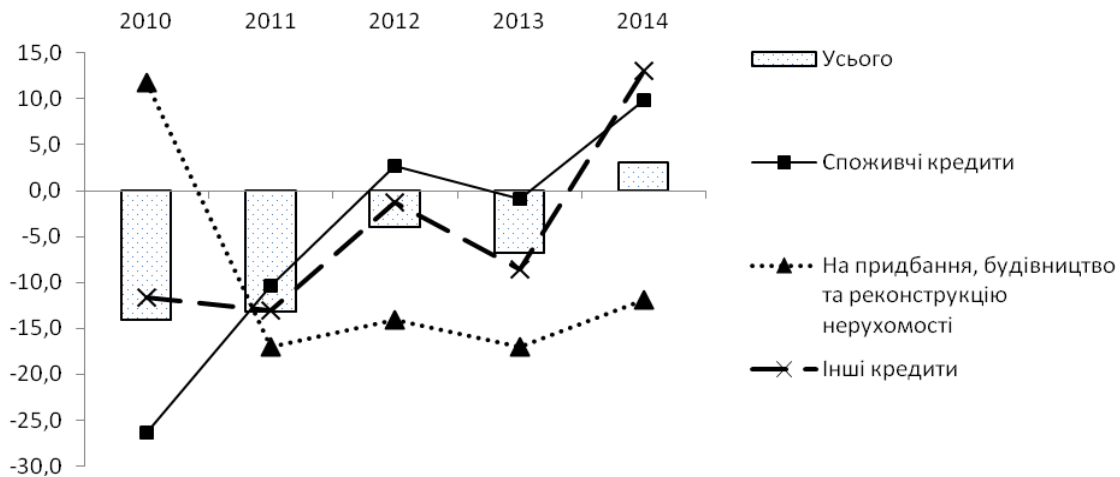


Рис.1. Темпи зміни залишків коштів за банківськими кредитами, наданих домашнім господарствам України (у % до даних на початок минулого року)

Упродовж останніх п'яти років домінують залишків коштів за споживчими кредитами, частка яких у загальній сумі кредитів населення щорічно збільшується (на початок року: 2010 – 56,8%; 2011 – 58,7%; 2012 – 62,7%; 2013 – 66,6%; 2014 – 71,0%). Унаслідок зменшення коштів за автокредитами на 18,5 млрд грн та іпотечними кредитами на 47,3 млрд грн їх частка у загальній сумі позик домогосподарств знизилася відповідно з 24,6% до 11,0% та з 41,0% до 26,6%. Ця динаміка головним чином зумовлена зниженням заборгованості за кредитами домогосподарств в іноземній валюті, оманливі низькі відсоткові ставки за якою та тривалий стабільний курс гривні виступали чинниками схилення населення до забезпечення нею крупних позик (табл.1). Якщо на початок 2010 р. питома вага позичок за сегментами авто- та іпотечних кредитів в іноземній валюті складала відповідно 73,2% і 82,2%, то у 2014 р. – 34,8% і 73,4%.

Таблиця 1

**Динаміка обсягів та структури залишків коштів за банківськими кредитами, наданих домашнім господарствам України у розрізі валют (на початок року)**

Валюта	Сума, млрд грн.					Структура, %					Відхилення 2014 до 2010 (+;-)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014	суми	структури
Гривня	52,19	52,48	71,09	85,38	108,22	38,06	42,69	56,34	68,30	78,80	56,03	40,73
Долар США	80,91	67,03	52,60	37,75	27,66	59,01	54,52	41,68	30,20	20,14	-	-38,87
Євро	2,55	1,87	1,57	1,18	0,94	1,86	1,52	1,25	0,94	0,68	-1,61	-1,18
Інша	1,47	1,56	0,93	0,70	0,53	1,07	1,27	0,73	0,56	0,38	-0,94	-0,69

Зниження обсягів залишків кредитів в іноземній валюті зумовлене політикою дедоларизації економіки та протіканням процесів реструктуризації іпотечних кредитів. Окрім того, внесено зміни у методологію обліку іпотечного кредитування. Дані НБУ до січня 2007 р. включають іпотечні кредити, що обліковуються на рахунках з обліку кредитів, наданих в інвестиційну діяльність. Починаючи з лютого 2012 р., уточнено класифікацію кредитів за видами забезпечення, унаслідок чого до іпотечних кредитів включено ті, що мають декілька видів забезпечення, серед яких найбільшим забезпеченням за вартістю є майнові

права на майбутнє нерухоме майно житлового фонду; майнові права на інше майбутнє нерухоме майно; нерухоме майно житлового фонду; інше нерухоме майно [13].

Більш повільне зниження залишків коштів за позиками в іноземній валюті, що спрямовувалися на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, пояснюється тим, що такі запозичення переважно здійснювалися на тривалий термін (понад 10 років) (табл. 2). Як відомо, з червня 2009 р. заборонено використання іноземної валюти для отримання СК українцями (окрім запозичень для оплати послуг нерезидентам за лікування та навчання за кордоном) у повному обсязі чи частинами, в т. ч. у формі кредитної лінії або «овердрафту» за картковим рахунком [12, с.5].

Дані табл. 2 також свідчать про збільшення популярності кредитів на термін до 1 року. Частково така ситуація пояснюється зацікавленістю банків у наданні короткострокових позик як унаслідок браку довгострокових ресурсів, так і з причини швидкого отримання прибутків. На початок 2014 р. частка залишків коштів за кредитами домогосподарств складала 21,2% у загальному обсязі кредитів, у т.ч. терміном до 1 року – 6,1%; від 1 року до 5 років – 5,8%; більше 5 років – 9,4%.

Таблиця 2

**Динаміка залишків за коштів за банківськими кредитами, наданих домашнім господарствам України, у розрізі цільового спрямування та строку погашення (на початок року, млн грн.)**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	Відхилення (+;-)		Темп зміни, рази	
						2014 до 2010	2014 до 2013	2014 до 2010	2014 до 2013
<b>Споживчі кредити</b>									
усього	137113	122942	126192	125011	137346	233	12 335	1,00	1,10
до 1 року	19219	23138	32324	35874	50872	31 653	14 998	2,65	1,42
від 1 року до 5 років	40584	32297	37338	41678	47555	6 972	5 877	1,17	1,14
більше 5 років	77310	67507	56530	47460	38919	-38 392	-8 541	0,50	0,82
<b>У тому числі споживчі кредити на придбання транспортних засобів</b>									
усього	33698	25088	19511	18759	15155	-18 542	-3 604	0,45	0,81
до 1 року	428	411	565	447	506	78	59	1,18	1,13
від 1 року до 5 років	7982	6212	6052	6980	6129	-1 853	-851	0,77	0,88
більше 5 років	25288	18465	12895	11332	8520	-16 767	-2 811	0,34	0,75
<b>На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості</b>									
усього	98792	81953	70447	58427	51447	-47 345	-6 980	0,52	0,88
до 1 року	2533	2291	2385	1552	2263	-270	712	0,89	1,46
від 1 року до 5 років	7432	4195	3643	3778	3450	-3 982	-328	0,46	0,91
від 5 років до 10 років	19212	14961	13024	9313	6896	-12 316	-2 416	0,36	0,74
більше 10 років	69616	60505	51396	43785	38837	-30 778	-4 948	0,56	0,89
<b>Інші кредити</b>									
усього	5343	4643	4585	4191	4736	-607	545	0,89	1,13
до 1 року	771	1130	1161	1145	2042	1 270	896	2,65	1,78
від 1 року до 5 років	2836	1992	2065	1957	1992	-844	36	0,70	1,02
більше 5 років	1736	1521	1359	1089	702	-1 033	-387	0,40	0,64

Не зважаючи на позитивні зрушення кон'юнктури ринку СК домогосподарств, слід зупинитися й на окремих проблемних моментах. У посткризовому періоді залишається незмінною практика завуальовування банками достовірної та повної інформації про вартість і умови надання кредиту, а іноді й про кінцевого кредитора (при застосуванні партнерських програм – особливих домовленостей між кредиторами та підприємствами торгівлі для надання кредитів їхнім клієнтам). Укорінюється практика нав'язування банками додаткових послуг при укладенні договорів споживчого кредитування. Попит на СК зростає на тлі їх подорожчання, недостатнього використання банками засобів нецінової конкуренції, відновлення фінансового потенціалу домогосподарств, необхідності задоволення потреб, які не покриваються наявними фінансовими ресурсами [12, с.9]. Попри розширення кола оферентів кредитних послуг, збільшення палітри їх кредитних програм, темпи та обсяги споживчого кредитування експерти наразі вважають недостатніми.

#### Висновки

Споживче кредитування дає змогу домогосподарствам використовувати залучені ресурси для власних цілей.

Зорієнтованість вітчизняної банківської системи у бік реального сектора економіки не свідчить про втрату резервів розвитку споживчого кредитування домогосподарств. Останнє сприяє покращенню рівня життя населення, утвердженню принципів соціальної справедливості, активує внутрішній ринок, збільшує

надходження до державного бюджету, зміцнює фінансовий базис економічного поступу. Покращенню урегульованості ринку СК сприятиме прийняття закону України «Про споживче кредитування», за мету якого ставиться захист прав та інтересів кредитоотримувачів та кредиторів, створення належного конкурентного середовища на ринку СК, підвищення довіри до нього з боку домогосподарств, створення базису розвитку вітчизняного товаровиробництва, гармонізації українських нормативно-правових актів із законодавством ЄС та міжнародними стандартами.

Перспективи подальших наукових досліджень з обраної проблематики охоплюють широкий спектр проблем, які стосуються, зокрема, удосконалення понятійно-термінологічного апарату, параметричного оцінювання впливу чинників на фінансові ресурси й споживчі кредити домогосподарств, обґрунтування механізму зниження кредитних ризиків населення.

### Література

1. Веб-сайт порталу споживача [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.consumer.info.org.ua>.
2. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Короткий курс економічної теорії : [навч. посібник] / С. В. Мочерний, Л.О. Каніщенко, О. А. Устенко. – Т. : Екон. думка, 2000. – 324 с.
4. Банківська справа : навч. посібник / [Р. Тиркала, І. Гуцал, Я. Чайковський, Т. Андрушків, Н. Галапуп] / за ред. Р. І. Тиркала. – Тернопіль : Карт-бланш, 2001. – 314 с.
5. Пінчук Т. А. Аналіз сучасного стану умов споживчого кредитування фізичних осіб в Україні [Електронний ресурс] / Т. А. Пінчук, О. В. Костенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
6. Банківські операції : підручник / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 384 с.
7. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування : [навч. посібник] / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2002. – 271 с.
8. Операції комерційних банків / [Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук та ін.]. – 2-е вид., перероб. і доп. – Л. : ЛБІ НБУ, 2001. – 516 с.
9. Інвестиційне кредитування : навч. посібник / [О.Д. Вовчак, І.П. Андрушків, М.Б. Шморгай, О.В. Колянок]. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2010. – 504 с.
10. Черкасова С.В. Фінансовий ринок : [навч. посібник] / С.В. Черкасова. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 330 с.
11. Дробик Л.О. Актуальні аспекти споживчого кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Л.О. Дробик, А.В. Кононов, Є.В. Гагіна // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
12. Міщенко В. Сучасна практика споживчого кредитування в Україні / В. Міщенко, О. Шаповал // Вісник НБУ. – 2013. – № 11. – С. 3–29.
13. Статистичний бюлетень Національного банку України : електронне видання. – Лютий 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.

### References

1. Veb-sait portalu spozhyvacha. URL: <http://www.consumer.info.org.ua>
2. Ofitsiinui veb-sait Natsionalnogo banku Ukrainy. URL: <http://www.bank.gov.ua>
3. S.V. Mochernui, L.O. Kanishchenko, O.A. Ustenko. Korotkyi kurs ekonomichnoi teorii, Ekonomichna dumka, 2000, 324 p.
4. R. Tyrkalo, I. Hutsal, Ia. Chaikovskiy, T. Andrushkiv, N. Galapup. Bankivska sprava, Kart-blansh, 314 p. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-book-114.html>
5. T.A. Pinchuk, O.V. Kostenko. Analiz suchasnoho stanu umov spozhuvchogo kredyтуvannj fizychnykh osib v Ukraini, Efektyvna ekonomika, 2013, No. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
6. A.M. Moroz, M.I. Savluk, M.F. Pugovkina, M.D. Oleksiienko, T.P. Ostapysun, I. B. Ivasiv, A. M. Koriak, A. V. Nikitin, M. A. Moroz. Bankivski operatsiyi, KNEU, 2000, 384 p.
7. A.A. Peresada, T.V. Maiorova. Investytsiine kredyтуvannj, KNEU, 2002, 271 p.
8. R. Kotsovsra, V. Rychakivska, G. Tabachuk. Operatsii komertsiiynykh bankiv, LBI NBU, 2001, 516 p.
9. O.D. Vovchak, I.P. Andrushkiv, M.B. Shmorgai, O.V. Kolianko. Investytsiine kredyтуvannia, Lviv Academy of Commerce, 2010, 504 p.
10. S.V. Cherkasova. Finansovui runok, Magnoliia, 2006, 2010, 330 p.
11. L.O. Drobik, A.V. Kononov, Ye.V. Gagina, Aktualni aspekty spozhyvchogo kredyтуvannia v Ukraini, Efektyvna ekonomika 2013, No.2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
12. V. Mishchenko, O. Shapoval, Suchasna praktyka spozhyvchogo kredyтуvannia v Ukraini, Visnyk NBU, 2013, No.11, pp.3-29.
13. Statystychnyi byuлетен Natsionalnogo banku Ukrainy, liutyi, 2014 roku. URL: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>

Надійшла 03.08.2014; рецензент: д. е. н. Ляш О. І.

**СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ КРЕДИТНОЇ ПОВЕДІНКИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

*Визначено поняття кредитної поведінки фізичних осіб. Досліджено класифікацію кредитної поведінки. Проаналізовано взаємозв'язок стратегії кредитної поведінки та соціально-економічного розвитку країни.*

*Ключові слова: кредитна поведінка, типи кредитної поведінки, стратегія кредитної поведінки фізичних осіб, кредитний бум.*

V. V. KRIVOSHEEVA

Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

**THE ESSENCE AND THE COMPONENTS OF CREDIT BEHAVIOUR OF INDIVIDUALS**

*The aim of the paper is to investigate the nature of the credit behaviour of individuals. The concept of credit behaviour of households as their effect on consumer credit services. The influence of economic, psychological, sociological, demographic and institutional factors on the credit behaviour of households. The proposed motivational model of credit behaviour of individuals. Investigated the classification of credit behaviour. The author examined the behaviour of credit strategy for socio-economic development. Credit behaviour of households is a complex economic and social phenomenon. Getting a small current income and saturation of the consumer market in goods and services and the background of rapid development of marketing communications helps to activate the credit behaviour of individuals.*

*Keywords: credit behaviour, types of credit behaviour, credit strategy behaviour of individuals, the credit boom.*

**Постановка проблеми.** Потреби суспільства трансформувались як кількісно, так і якісно у процесі розвитку суспільства під впливом змін умов виробництва споживчих благ, поглядів людей на споживання, моди, соціального стану, доходів, удосконалення техніки і технології. Проте поява та зростання потреб як окремої людини, так і суспільства загалом випереджають можливості їх задоволення. Прагнення людини прискорити задоволення перспективних потреб певною мірою вплинуло на появу кредиту, що сприяло формуванню та розвитку ринку кредитних послуг.

Окремих проблемам кредитної поведінки фізичних осіб присвячено праці С.В. Волосович, О.Б. Грибанової, А.А. Дикого, М.В. Івашенко, Н.Н. Іващенко, Т.О. Кізіми, В.В. Леонова, Д.О. Стребкова, О.С. Шаманської. Проте, вони досліджують окремі аспекти кредитної поведінки домогосподарств, які стосуються її місця у складі фінансової поведінки домогосподарств, соціальних чинників впливу на кредитну поведінку. Водночас множинність підходів до визначення кредитної поведінки потребує його уточнення. Разом з тим необхідно систематизувати існуючі ознаки поділу кредитної поведінки фізичних осіб на певні види.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сутності кредитної поведінки фізичних осіб. На основі вказаної мети у статті вирішуються наступні завдання: проаналізувати сутність кредитної поведінки фізичних осіб, систематизувати ознаки класифікації типів кредитної поведінки фізичних осіб, виявити взаємозв'язок стратегії кредитної поведінки на соціально-економічний розвиток країни.

**Результати дослідження.** В сучасних наукових дослідженнях кредитна поведінка розглядається як складова фінансової поведінки домогосподарств. В.В. Леонов під кредитною поведінкою розуміє діяльність із тимчасового залучення чужих грошей для розв'язання своїх фінансових завдань [1, с. 68]. Т. О. Кізіма пропонує кредитну поведінку розглядати залучення тимчасово вільних коштів у інших суб'єктів на основних принципах кредитування [2, с. 20-21]. З цим перекликається визначення кредитної поведінки О.С. Шаманською, яка під кредитною поведінкою розуміє діяльність індивіда або домогосподарства, в процесі якої відбувається запозичення коштів на умовах терміновості, зворотності та платності [3, с. 94]. При цьому спостерігається деяке ототожнення кредитної поведінки із принципами кредитування. Як зазначає М.В. Івашенко, кредитна поведінка пов'язана з перенесенням споживання населення з майбутнього в теперішній час та являє собою та являє бажання індивіда витратити «побільше і зараз», чому сприяють людські наміри до «красивого життя» та весь маркетинговий комплекс формування потреб в іноді непотрібних товарах [4, с. 18]. Останнє визначення дещо переобтяжене негативними аспектами функціонування кредиту. Варто акцентувати увагу, що кредитна поведінка стосується зацікавленістю фізичних осіб послугами фінансових установ. Це дозволяє визначити кредитну поведінку домогосподарств як їх дії щодо споживання кредитних послуг.

На наш погляд, серед чинників впливу на кредитну поведінку домогосподарств варто виокремити такі:

– економічні (макроекономічна стабільність, зростання потреб громадян, розвиток ринку кредитних послуг, доступність кредитних послуг);

- демографічні (сімейний стан, вік, чисельність дітей, стан здоров'я);
- психологічні (схильність до ризику, виконання своїх зобов'язань, прагнення до прискорення задоволення своїх перспективних потреб, кредитна культура, ціннісні орієнтації);
- соціальні (освіта, соціальний статус);
- інституційні, що включають стан розвитку ринку кредитних послуг, нормативно-правове забезпечення його функціонування.

Мотивація кредитної поведінки – це певна реакція фізичної особи на певні чинники, що викликають дискомфорт, з метою досягнення стану внутрішньої рівноваги. Мотиваційна модель розглядається як механізм взаємодії низки причинно-спонукальних чинників: потреби, диспозиції, мотиву та стимулу [5]. Ці дослідження стали підґрунтям для розробки мотиваційної моделі кредитної поведінки фізичних осіб (табл. 1).

Таблиця 1

**Мотиваційна модель кредитної поведінки фізичних осіб**

Склад	Зміст
Потреба	Є продуктом наявної ситуації дисбалансу людського існування, виявляється як необхідність у додаткових грошових коштах, викликана дефіцитом фінансових ресурсів.
Диспозиції	Визначають через соціальні установки та ціннісні орієнтації особистості умови та змістовні стандарти кредитної поведінки. Залежно від наявної ситуації та суб'єктивного досвіду фізичної особи диспозиційні установи відбирають відповідні системи її цінностей способи задоволення потреби.
Мотиви	Є спонукальною силою, що детермінує вибір щодо звернення за кредитною послугою, що визначається домінуючими ціннісними орієнтаціями у світогляді фізичної особи.
Стимули	Це ситуація у відповідному середовищі, певний досвід та наявність деяких зовнішніх факторів, які мають вплив на прийняття відповідного рішення щодо отримання кредиту.

Класифікація кредитної поведінки фізичних осіб здійснюється за такими ознаками як джерела кредитних ресурсів, відношення до кредиту, схильність до новацій (мотивація поведінки фізичної особи). За джерелами кредитних ресурсів можна виокремити кредитну поведінку, спрямовану на отримання коштів на ринку кредитних послуг та на отримання коштів з неформальних джерел (позики від родичів, друзів).

Д.О. Стребков за відношенням до кредиту серед фізичних осіб виокремлює вимушених споживачів, активних заощаджувачів, обережних заощаджувачів, обережних позичальників, активних позичальників, активних споживачів [6]. Вимушені споживачі не позичають та не дають гроші в борг. Водночас вони погано орієнтуються у фінансових питаннях. Активні заощаджувані, як і вимушені споживачі, мають низький рівень доходів. Проте за можливості проявляють схильність до заощаджень, які вважають показником власної безпеки. Вони вважають, що необхідно здійснювати витрати у межах наявних доходів. Обережні заощаджувачі охоче позичають гроші іншим фізичним особам, проте самі не звертаються за кредитними послугами. Обережні позичальники мають помірні доходи та середню схильність до ризику. Вони мають потребу в кредитних послугах, проте сумніваються щодо своєї платоспроможності.

Активні позичальники є самими активними споживачами кредитних послуг. Вони вільно надають гроші в борг та звертаються за кредитними послугами. Водночас вони мають високий рівень фінансової грамотності. Активні споживачі мають відносно високий рівень доходів, не схильні до заощаджень, багато споживають товарів та послуг за рахунок власних коштів. Вони надають перевагу отриманню позикових коштів з неформальних джерел. Водночас можуть легко надавати кошти у борг родичам та друзям. Фізичним особам з цієї групи приманна висока схильність до ризику.

За ступенем ризику виокремлюють ризикову кредитну поведінку, що передбачає відсутність реального оцінювання своїх можливостей щодо вчасного та повного погашення кредиту, та кредитну поведінку з мінімальним ступенем ризику, що передбачає врахування кредитних ризиків та застосування певних методів управління ними.

Залежно від схильності до новацій або як запропонувала Н.Н. Іващенко за мотивацією поведінки фізичної особи [7], виокремлюють активно-інноваційний тип кредитної поведінки, якому притаманні висока зацікавленість новими кредитними продуктами і змінами на ринку кредитних послуг; рутинно-еволюційний, коли затребуваними є традиційні кредитні продукти, що пропонуються фінансовими установами, що викликають високий рівень довіри; показний, коли раціональна оцінка є заниженою, присутній соціальний оптимізм і прагнення перейти до соціальної групи з більш високим статусним рівнем.

А.А. Дикий виокремлює раціоналістичну, неекономічну стратегію кредитної поведінки фізичних осіб, стратегію інфлюєнці, безвихідну стратегію [8, с. 19] (табл. 2).

Раціоналістична стратегія кредитної поведінки домогосподарств може впливати на зростання капітальних інвестицій, обсягів випуску товарів і послуг та валового внутрішнього продукту. Останні



показники збільшуватимуться за умови, що кредитні ресурси використовуються всередині країни на придбання вітчизняних товарів. В разі переважання неекономічної стратегії та стратегії інфлюенци можливе зростання проблемних кредитів у кредитних портфелях банківських установ. Таким чином, можна стверджувати, що у межах зазначених стратегій є висока ймовірність негативної девіантної кредитної поведінки, яка може призвести до кредитних бумів, внаслідок чого посилюється нестабільність ринків кредитних послуг. Як цілком слушно зазначає С.В. Волосович, щоб наслідком кредитного буму не стала фінансова чи економічна криза, необхідно сприяти раціональній та ефективній структурі кредитування [9, с. 30]. Безвихідна стратегія кредитної поведінки не здатна вплинути на розвиток ринку кредитних послуг, оскільки фізичні особи надають перевагу залученню коштів на основі неформальних відносин.

Таблиця 2

## Стратегії кредитної поведінки фізичних осіб

Вид стратегії	Вік фізичних осіб, специфіка діяльності	Характеристика
Раціоналістична	Особи від 35 років, зайняті у промисловості або які є інженерно-технічними працівниками.	Усвідомленість намірів жити в кредит, грамотне планування.
Неекономічна	Особи 25–35 років.	Не здатність планування сімейного бюджету, реальної оцінки можливостей погашення кредиту.
Інфлюенци	Особи 25–35 років, «кредитомани», для яких притаманна висока моральна цінність грошей.	Висока ризиковість поведінки, що нівелюється здатністю заробляти пристойний дохід.
Безвихідна	Особи 40–54 роки із середньо-спеціальною та професійно-технічною освітою, які негативно відносяться до інституту кредиту.	Користування неформальними позиками. Послугами кредитних установ користуються як виняток.

**Висновок.** Таким чином проведені дослідження засвідчують, що кредитна поведінка домогосподарств є складним економічним, соціальним явищем. Її формування та структура залежать від багатьох чинників, що впливають на формування попиту на кредитні послуги. Отримання незначних поточних доходів фізичних осіб та насиченість споживчого ринку товарами та послугами на тлі бурхливого розвитку маркетингових комунікацій сприяє активізації кредитної поведінки фізичних осіб.

## Література

1. Леонов В.В. Мотиваційні чинники фінансової поведінки населення України: емпіричний аналіз / В.В. Леонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/3.2007/63-76.pdf>
2. Кізіма Т.О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу / Т.О. Кізіма // Світ фінансів. – 2011. – № 4. – С. 19–26.
3. Шаманська О.С. Сучасні мотиви та тенденції реалізації кредитної поведінки домогосподарствами в Україні / О.С. Шаманська // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 22. – С. 94–96.
4. Іващенко М.В. Інституціональний аналіз видів фінансової поведінки українських домогосподарств / М.В. Іващенко // Вісник університету банківської справи. – 2011. – № 1(10). – С. 17–21.
5. Леонов В.В. Мотивація фінансової поведінки населення України : автореф. дис. ... канд. соц. Наук : 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології» / В.В. Леонов. – К., 2008. – 21 с.
6. Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России / Д. Стребков // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 109–128.
7. Иващенко Н.Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры / Н.Н. Иващенко // Экономическая социология. – 2001. – № 3. – Т. 2 – С. 27–43.
8. Дикий А.А. Стратегии долгового поведения населения в современной России : автореф. дис. ... канд. соц. Наук : 22.00.03 «Экономическая социология и демография» / А.А. Дикий. – Нижний Новгород, – 2012. – 22 с.
9. Волосович С.В. Страхування ризиків кредитної сфери : [монографія] / С.В. Волосович. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 388 с.

## References

1. Leonov V.V. Motyvatsiini chynnyky finansovoi povedinky naselennia Ukrainy: empirichniy analiz. URL: <http://www.ukrsocium.org.ua/Arhiv/Stati/3.2007/63-76.pdf>
2. Kizyma T.O. Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist', klasyfikatsiia, chynnyky vplyvu, Svit finansiv, 2011, No 4, pp. 19–26.
3. Shamanska O.S. Suchsni motyvvy ta tendehtsii realizatsii kredytnoi povedinky domohospodarstvamy v Ukraini. Naukovi zapysky. Seriya «Ekononika», 2013, Vol. 22, pp. 94-96.
4. Ivashchenko M.V. Instytutstional'nyi analiz vydiv finansovoi povedinky Ukrain'skyh domohospodarstv. Visnyk universytetu

bankivs'koi spravy, 2011, No 1(10), pp. 17-21.

5. Leonov V.V. Motyvatsiia finansovoi povedinky naselennia Ukrainy. Kiev, 2008, 21 p.

6. Strebkov D. Osnovny'e tipy' i faktory' kreditnogo povedeniya naseleniya v sovremennoj Rossii, Voprosy' e'konomiki, 2004, No2, pp. 109-128.

7. Ivashenko N.N. Mehanizm vzaimodejstviya na finansovom ry'nke Rossii: naselenie i finansovy'e struktury', E'konomicheskaya sotsiologiya, 2001, No 3, Vol. 2, pp. 27 – 43.

8. Dikii A.A. Strategii dolgovogo povedeniya naseleniya v sovremennoi Rossii, Nizhnii Novgorod, 2012, 22 p.

9. Volosovich S.V. Strakhovanie ryzykiv kredytnoi sfery, Kiev, Kievskij natsional'nyi torhovel'no-ekonomichnyi universitet, 2013, 388 p.

Надійшла 23.08.2014; рецензент: д. е. н. Волосович С. В.

## РОЗРОБЛЕННЯ НЕЧІТКОЇ БАГАТОФАКТОРНОЇ ЛІНІЙНОЇ РЕГРЕСІЙНОЇ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКУ

В статті наведено аналіз методів побудови нечітких багатофакторних лінійних регресійних моделей, описані переваги та недоліки кожного з них. В запропонованій нечіткій багатофакторній лінійній регресійній моделі розглядається критерій мінімізації нечіткості для оцінки нечітких параметрів математичної моделі, що передбачає використання результатів описової статистики значень результативної ознаки. Побудова моделі ґрунтується на розробленій концептуально-структурній схемі конкурентоспроможності банку та визначеного його ознакового простору.

**Ключові слова:** нечітка регресійна модель, конкурентоспроможність банку, ознаковий простір, критерії мінімізації нечіткості, інструменти описової статистики.

L. MALIARETS

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

V. KOYBICHUK

State Higher Educational Institution «Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine»

## DEVELOPMENT OF MULTIFACTOR FUZZY LINEAR REGRESSION MODEL IN THE MANAGEMENT OF THE BANK'S COMPETITIVENESS

The article provides an analysis of the methods of constructing fuzzy multifactorial linear regression models, describes the advantages and disadvantages of each. In the proposed multivariate fuzzy linear regression model considered the criterion of minimization fuzziness for evaluation of fuzzy parameters of the mathematical model, which involves the use of the results of descriptive statistics values effective signs. Building a model based on the proposed conceptual and structural scheme of the bank's competitiveness and its specified feature space. In addition, for the construction of fuzzy linear regression model of competitiveness of the bank used only meaningful indicators, selected using the tools of descriptive statistics, canonical analysis and classical regression models.

**Keywords:** fuzzy regression model, competitiveness of the bank, feature space, fuzziness reduction criterion, tools of descriptive statistics.

Відсутність достатньої кількості статистичної інформації щодо значень показників діяльності банків, їх неточність часто призводить до невиправданої ідеалізації в моделюванні конкурентоспроможності банків, в управлінні їх діяльністю. Найчастіше для виявлення залежностей результативної ознаки конкурентоспроможності банку від факторів використовуються методи регресійного аналізу. Однак, якщо інформація відноситься до іншого типу, наприклад, є частково наближеною, то класичні методи регресійного аналізу не можна застосовувати. Одним зі способів формалізації наближеної інформації є використання нечітких множин та нечітких чисел в методах нечіткого регресійного аналізу.

В цілому, узагальнюючи роботи вчених С. Д. Штовби [1], Н. Г. Ярушкіної [2], Н. F. Wang, R. C. Tsaor [3, 5], D. T. Redden, W. H. Woodall [4], С. Kao, P. H. Lin [6], P. A. Алієва, А. Е. Церковного, Г. А. Мамедової [7], А. Celmins [8], P. Diamond [9], M. S. Yang, T. S. Lin [10], M. Sakawa, H. Yano [11], Н. В. Сапкіної [12], Т. М. Леденьової [13], можна виділити три основних підходи для побудови нечіткої регресійної моделі (рис. 1).

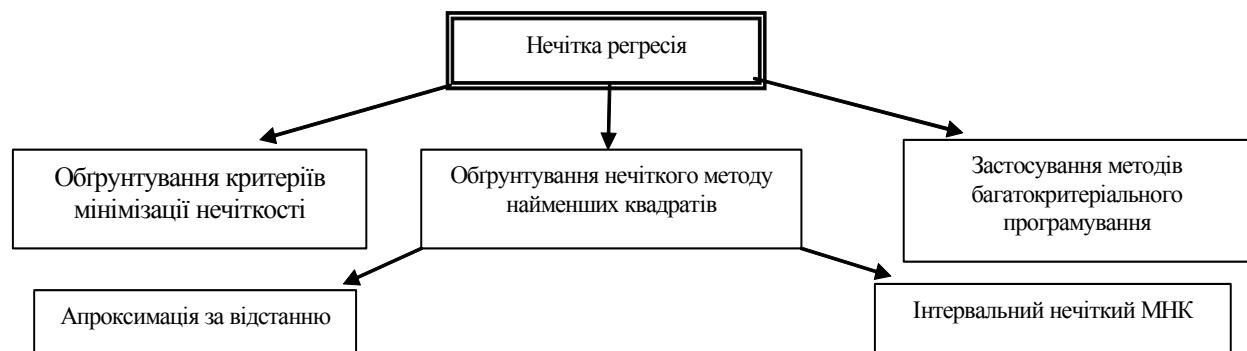


Рис. 1. Основні підходи для побудови нечіткої регресійної моделі

Більшість авторів [1, 2, 3, 5, 6] вважають, що вперше нечітка регресія описана в роботі зарубіжного науковця Н. Такака [14]. В ній розглядається нечітка множина  $A$ , що описується парою – нечітка змінна  $x$  та її функція належності  $\mu_A(x)$ . Формально нечітка множина записується у вигляді:

$$A = \{x, \mu_A(x) : x \in X, 0 \leq \mu_A(x) \leq 1\}, \quad (1)$$

де  $x$  – можливі значення нечіткої змінної в заданій множині  $X$ ;  $0 \leq \mu_A(x) \leq 1$  – функція належності, котра задає ступінь належності конкретного значення  $x$  нечіткій множині  $A$ .

Отже, перший підхід ґрунтується роботою Х. Такаки [14] у 1982 р. Він розглянув модель лінійної регресії (FLR) з нечітким коефіцієнтом, для визначення якого використовував методи лінійного програмування. Нечітка регресія являє собою деяку нечітку функцію, що пов'язує вхід та вихід досліджуваної залежності:

$$Y = A_1 x_1 + \dots + A_n x_n = Ax, \quad (2)$$

де  $A_i, i = \overline{1, n}$  – нечітка множина, описана формулами (3, 4).

$$\mu_{A_j}(a) = \min[\mu_{A_j}(a_j)]. \quad (3)$$

$$\mu_{A_j}(a_j) = \begin{cases} 1 - \frac{|\alpha_j - a_j|}{c_j}, & \alpha_j - c_j \leq a_j \leq \alpha_j + c_j, c_j > 0 \\ 0, & \text{в іншому випадку} \end{cases} \quad (4)$$

Нечіткий параметр  $A$ , що має значення «приблизно  $\alpha$ », описується центром  $\alpha$  і шириною  $c$  (рис. 2).

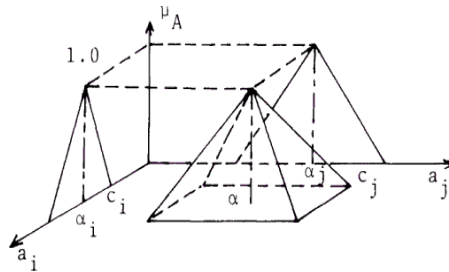


Рис. 2. Нечітка множина параметра  $A$

Дані повинні бути представлені лінійною нечіткою моделлю (5):

$$Y_i^* = A_1^* x_{i1} + \dots + A_n^* x_{in} \equiv A^* x_i, \quad (5)$$

Задача полягає в тому, щоб знайти нечіткі параметри  $A_i^* = (\alpha_i, c_i)$ , які є розв'язком наступної задачі лінійного програмування:

$$\begin{aligned} \min_{\alpha, c} J &= c_1 + \dots + c_n \\ \begin{cases} \alpha^t x_i + (1-H) \sum_j c_j |x_{ij}| \geq y_i + (1-H)e_i, \\ -\alpha^t x_i + (1-H) \sum_j c_j |x_{ij}| \geq -y_i + (1-H)e_i, \\ c_j \geq 0, j = \overline{1, n}. \end{cases} \end{aligned} \quad (6)$$

де  $x_{ij}$  – відомі вхідні дані,  $H$  – рівень довіри. Нечіткий відомий вихід  $Y_i$  описується двома змінними:  $Y_i = (y_i, e_i)$ ,  $y_i$  – центр,  $e_i$  – ширина. Функція належності  $\mu_{Y_i}(y)$  записується у вигляді:

$$\mu_{Y_i}(y) = 1 - \frac{|y_i - y|}{e_i}. \quad (7)$$

Зарубіжні вчені зазначають суттєві недоліки даного підходу. По-перше, коефіцієнти регресії високочутливі до викидів даних [4], по-друге, оцінка має широкий діапазон [5], по-третє, цільова функція не інтерпретується як деякий показник схожості бажаної та дійсної поведінки моделі, на відміну від звичайного регресійного аналізу; чим більше спостережень, тим більш розмита оцінка, що суперечить загальним положенням регресійного аналізу: чим більше спостережень, тим більш точний результат [6]. Тяжко не погодитись з науковцями D. T. Redden, W. H. Woodall [4], H. F. Wang, R. C. Tsaur [5], оскільки здійснена практична перевірка даної моделі на показниках конкурентоспроможності банку (КБ) [15] призвела до недостовірних результатів. Задача вирішувалась в середовищі MS Office Excel з допомогою надбудови «Пошук рішення». Отримані значення виявилися дуже великими, деякі від'ємними, що не можливо,

виходячи з нормативів НБУ. Виправдалося твердження, що модель високочутлива до викидів даних [4].

Російський вчений Р. А. Алієв [7] в 1991 році також запропонував застосовувати критерій мінімізації нечіткості для оцінки нечітких параметрів математичної моделі та використав інтервальний нечіткий МНК, представленої нечітким рівнянням множинної регресії:

$$\tilde{Y} = \tilde{A}_0 + \tilde{A}_1 x_1 + \dots + \tilde{A}_k x_k, \quad (8)$$

де  $x_i, i = \overline{1, k}$  – детерміновані значення,  $\tilde{Y}$  – нечіткі.

Для оцінки нечітких параметрів побудованої моделі був використаний критерій мінімізації відхилень нечітких вихідних значень  $\tilde{Y}_j$ , отриманих за (8), від відповідних вибірових значень  $Y_j$  за даними спостережень  $j = \overline{1, n}$ :

$$J = \bigcup_{j=1, n} (Y_j - |\tilde{Y}_j|)^2 \rightarrow \min \quad (9)$$

$\mathbb{H}$  – обмежена різниця нечітких чисел, що визначається формулою (10):

$$\mu_j(x) = \mu_{Y_j - |\tilde{Y}_j|}(x) = \max(0, \mu_{Y_j}(x) - \mu_{\tilde{Y}_j}(x)). \quad (10)$$

Тобто задача оцінки параметрів регресії (8) була зведена до мінімізації багатовимірної функції з нечіткими змінними.

Р. А. Алієв припустив, що нечіткі коефіцієнти  $\tilde{A}_0, \tilde{A}_1, \dots, \tilde{A}_k$  є нормальними нечіткими множинами на

$$\mathfrak{R} : \tilde{A}_i = \bigcup_{a_i \in \mathfrak{R}} \mu_{A_i}(a_i) / a_i.$$

та визначив  $\alpha$ -рівневі множини нечітких коефіцієнтів  $\tilde{A}_i$ :

$$a_i^\alpha = \{a_i : a_i \in \mathfrak{R}, \mu_{A_i}(a_i) \geq \alpha\}, i = \overline{0, k}, \alpha \in [0, 1]. \quad (11)$$

Для оцінки нечітких коефіцієнтів  $\tilde{A}_0, \tilde{A}_1, \dots, \tilde{A}_k$  він визначав такі коефіцієнти  $a_0^{\alpha_s}, a_1^{\alpha_s}, \dots, a_k^{\alpha_s}, s = \overline{1, p}$  на кожному рівні  $\alpha_s, (\alpha : \{\alpha_0 = 0, \alpha_1, \dots, \alpha_s, \alpha_p = 1\})$ , які задовольняють умові

$$J_s = \sum_{j=1}^n (y_j^{\alpha_s} - \tilde{y}_j^{\alpha_s})^2 \rightarrow \min, s = \overline{1, p}, \quad (12)$$

де  $\tilde{y}_j^{\alpha_s} = a_0^{\alpha_s} + a_1^{\alpha_s} x_1 + \dots + a_k^{\alpha_s} x_k$ .

Детерміновані значення  $y_j^{\alpha_s}$ , які спостерігаються, отримані апроксимацією нечітких значень вихідної змінної  $\tilde{y}_j^{\alpha_s}$   $\alpha$ -рівневими множинами у відповідності з апроксимацією нечітких коефіцієнтів  $\tilde{A}_0, \tilde{A}_1, \dots, \tilde{A}_k$ .

Таким чином, вихідна задача оцінювання нечітких коефіцієнтів нечіткого рівняння регресії (8) була зведена до класичних задач оцінювання параметрів множинної регресії [7].

Іншим підходом побудови нечіткої лінійної регресії є підхід, заснований на методі найменших квадратів (FLSRA), який запропонували А. Селмінс [8] та П. Даймонд [9] у 1987–1988 р. Даний підхід передбачає підбір нечітких коефіцієнтів регресії таким чином, щоб мінімізувати відстань між нечіткими числами (виходом моделі та даними з вхідної терм-множини). Для цього застосовуються методи багатокритеріального програмування та нечіткий метод найменших квадратів [10]. Відповіді були сформовані в роботах вчених Miin Shen Yang та Tzu-Shun Lin (2002) [10] та M. Sakawa, Yano 1992) [11].

Враховуючи переваги та недоліки описаних підходів щодо побудови нечітких регресійних моделей, доцільно розробку нечіткої регресійної моделі конкурентоспроможності банку здійснити за методикою Р. А. Алієва [7]. Перш ніж будувати нечітку лінійну регресійну модель конкурентоспроможності авторами в роботі [15] було побудовано концептуальну модель конкурентоспроможності банку, адже її побудова є принциповою основою будь-якої економіко-математичної моделі. З допомогою інструментів описової статистики та методів канонічного аналізу був отриманий коректний ознаковий простір моделювання конкурентоспроможності банку [16]. Основними складними та елементарними ознаками, що формують конкурентоспроможність банку, є: 1) показники конкурентоспроможності банківських послуг (продуктів) ( $Cb_{sp}$ ); 2) показники менеджменту банку ( $P_m$ ); 3) ресурси банку ( $B_r$ ); 4) показники здатності вести конкурентну боротьбу ( $B_{ac}$ ); 5) показники зовнішнього середовища ( $E_b$ ). До показників  $Cb_{sp}$  відносяться:

$x_1$  – споживча властивість послуги,  $x_3$  – умови надання послуги,  $x_7$  – розгалуженість збутової мережі,  $x_8$  – якість післяпродажного обслуговування. До показників  $P_m$  відносяться:  $x_9$  – інноваційні послуги банку,  $x_{11}$  – рівень менеджменту,  $x_{12}$  – строк роботи банку на ринку,  $x_{14}$  – кількість відділень,  $x_{15}$  – ефективне використання технологій. До показників  $B_r$  відносяться:  $x_{17}$  – власні кошти,  $x_{18}$  – залучені кошти,  $x_{19}$  – запозичені кошти банку. До показників  $B_{ac}$  відносяться:  $x_{22}$  – загальна доходність активів,  $x_{24}$  – чистий спред,  $x_{25}$  – сумарна частка чистого процентного доходу і чистого комісійного доходу в операційному прибутку,  $x_{26}$  – залучені кошти на умовах субборгу,  $x_{27}$  – процентна ставка за субординованим боргом в національній валюті,  $x_{28}$  – процентна ставка за субординованим боргом в доларах США,  $x_{29}$  – процентна ставка за субординованим боргом в євро,  $x_{30}$  – GAP,  $x_{32}$  – коефіцієнт відношення кредитного портфелю до зобов'язань банку,  $x_{34}$  – частка вкладів фізичних осіб в пасивах,  $x_{37}$  – коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів капіталу (НЗ),  $x_{39}$  – коефіцієнт фінансового леввериджу. До показників  $E_b$  відносяться:  $x_{41}$  – грошова база,  $x_{43}$  – темп зміни готівкового курсу,  $x_{46}$  – рівень безробіття [16].

Методами класичного регресійного аналізу побудовано 12 моделей конкурентоспроможності банку [17]. Найбільш адекватною виявилася модель конкурентоспроможності банку, що описує залежність результативної змінної  $Y_{30}$  (GAP) від 4-х незалежних значимих факторів ( $x_{12}$ ,  $x_{18}$ ,  $x_{19}$ ,  $x_{41}$ ). Показник GAP – різниця між активами та зобов'язаннями банку з відповідними строками, який використовують для оцінювання ризику на короткострокових інтервалах (наприклад, позитивна різниця (positive gap) виникає у випадку, коли сума короткострокових активів перевищує суму короткострокових зобов'язань; негативна різниця (negative gap) виникає у випадку, коли сума короткострокових зобов'язань перевищує суму короткострокових активів).

$$y_{30} = -5,153458E6 + 545539x_{12} - 0,308138x_{18} - 1,68207x_{19} - 0,0312202x_{41}. \quad (13)$$

Вихідна інформація стосовно значень показників отримана зі звітності банку [18] за період з 2008 по 2013 рік.

При побудові нечіткої лінійної багатofакторної регресійної моделі конкурентоспроможності банку в якості вхідних даних скористаємось чіткими змінними  $x_{12}$ ,  $x_{18}$ ,  $x_{19}$ ,  $x_{41}$  та нечіткою змінною  $Y_{30}$ . Банки часто в своїх звітах публікують не зовсім точну інформацію, наприклад в річному фінансовому звіті за стандартами НБУ наводиться одне значення, а в квартальних звітах цей же самий показник має дещо інше значення, при цьому розбіжність складає декілька сотен тисяч грн. Крім того, деяка статистична інформація, необхідна для розрахунку зазначеного показника, наприклад для показника  $x_{19}$ , часто взагалі відсутня.

Рівняння нечіткої регресії, яке описує конкурентоспроможність банку від означених факторів, згідно формули (8) будемо шукати у вигляді:

$$\tilde{Y}_{30} = \tilde{A}_0 + \tilde{A}_1x_{12} + \tilde{A}_2x_{18} + \tilde{A}_3x_{19} + \tilde{A}_4x_{41}. \quad (14)$$

Для ідентифікації нечітких коефіцієнтів  $\tilde{A}_i (i=\overline{1,4})$  використовувати нечіткі множини було розбито з урахуванням рівнів:  $\alpha_1 = 0,5$ ;  $\alpha_2 = 0,8$ ;  $\alpha_3 = 1$ . Носій кожного нечіткого числа, що відповідає значенням показників результативної ознаки  $Y_{30}$ , визначено на основі побудованої функції належності для  $Y_{30}$  інструментами описової статистики в пакеті Statgraphics Centurion. Носієм нечіткого числа є інтервал  $(a, b)$ , в межах якого буде знаходитися нечітке число. Границі інтервалу визначаються функцією належності, яка є основою для прийняття управлінського рішення, нечіткого числа при відповідному рівні довіри ( $\alpha$ - зрізі). Вид функції належності визначено з допомогою інструментів описової статистики та на основі аналізу гістограми результативної ознаки  $Y_{30}$ . Обґрунтування необхідності застосування інструментів описової статистики для опису елементарних ознак об'єктів в економіці авторами детально описано в роботі [16]. Аналіз функції змін його значень засвідчив, що вона є s-подібною, що цілком закономірно [19]. Відомо, що S-подібною кривою моделюється процес різкого переходу від одного стабільного стану до іншого. Інтерпретація s-подібної функції розподілу конкурентоспроможності банку така: посилення конкурентоспроможності банку призводить до збільшення його рівня, а починаючи з деякого реперного значення уповільнюється розвиток даної характеристики або взагалі падає.

Пропонується для визначення нечітких інтервалів  $(a, b)$ , які описують нечіткі значення результативної ознаки  $Y_{30}$  ввести коефіцієнти  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ , які використовують статистичні характеристики показника  $Y_{30}$ :

$$\beta_1 = \frac{y_{\alpha=0,5}}{y_{\alpha=1}}; \quad (15)$$

$$\beta_2 = \frac{y_{\alpha=0,8}}{y_{\alpha=1}}, \quad (16)$$

де  $y_{\alpha=0,5}$  – значення показника  $y_{30}$ , що відповідає 50-му перцентилу (медіана);  $y_{\alpha=0,8}$  – значення показника  $y_{30}$ , що відповідає 80-му перцентилу;  $y_{\alpha=1}$  – значення показника  $y_{30}$ , що відповідає 100-му перцентилу. Перцентилі узагальнюють інформацію про сукупність значень величини ознак, характеризуючи значення, що досягається заданим процентом загальної кількості спостережень [20], тобто величина  $X$ , до якої знаходиться 50% спостережень, називається 50-м перцентилем; величина  $X$ , до якої знаходиться 80% спостережень та вище якої знаходиться 20% спостережень називається 80-м перцентилем. Математично доведено, що на основі значень перцентилів можна отримати таку форму опису величин досліджуваної ознаки, на яку не впливатимуть викиди (аномальні значення).

Для нашої задачі відповідні значення перцентилів для показника  $y_{30}$  такі:  $y_{\alpha=0,5} = -4,63179E6$ ;  $y_{\alpha=0,8} = -3,34881E6$ ;  $y_{\alpha=1} = -2,54144E6$ . Взагалі вибір рівня довіри  $\alpha_j$  залежить від дослідника, наскільки в нього переважають песимістичні позиції, чи оптимістичні щодо достовірності даних.

У відповідності до вибраного рівня довіри значення показника (GAP) представлені в табл. 1-3. Носії  $(a, b)$  нечіткої результативної ознаки  $y_{30}$  на відповідному рівні, визначаються формулами:

$$\text{Якщо } \alpha = 0,5 : a = \beta_1 y_k - s; \quad b = \beta_1 y_k + s, \quad k = \overline{1, n} \quad (17)$$

$$\text{Якщо } \alpha = 0,8 : a = \beta_2 y_k - s; \quad b = \beta_2 y_k + s, \quad k = \overline{1, n} \quad (18)$$

де  $s = 317004$  – стандартна похибка,  $y_k$  – значення результативної ознаки  $y_{30}$ , визначене при  $k$ -му спостереженні на основі звітності банку [18]. Чим менше значення стандартної похибки, тим більш достовірною є оцінка.

Таким чином, необхідні параметри  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $s$  для розрахунку границь інтервалу, якому належить нечітке значення результативної ознаки  $y_{30}$  при відповідному рівні довіри, вид функції належності отримано на основі результатів описової статистики та математично обґрунтовано числовими характеристиками досліджуваного показника.

Обчислимо коефіцієнти  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ :

$$\beta_1 = \frac{y_{\alpha=0,5}}{y_{\alpha=1}} = \frac{-4,63179E6}{-2,54144E6} = 1,82; \quad (19)$$

$$\beta_2 = \frac{y_{\alpha=0,8}}{y_{\alpha=1}} = \frac{-3,34881E6}{-2,54144E6} = 1,32. \quad (20)$$

Для ідентифікації коефіцієнтів  $a_i^{\alpha_j}$  ( $i = \overline{0,4}$ ,  $j = \overline{0,3}$ ) на кожному рівні  $\alpha_j$  нечітке рівняння регресії (14) у відповідності до (8) представляється як:

$$y_{30}^{\alpha_j} = a_0^{\alpha_j} + a_1^{\alpha_j} x_{12} + a_2^{\alpha_j} x_{18} + a_3^{\alpha_j} x_{19} + a_4^{\alpha_j} x_{41}. \quad (21)$$

Як бачимо (21) являє собою класичне рівняння регресії. Для оцінки його коефіцієнтів скористаємося програмою Statgraphics Centurion. В результаті отримаємо рівняння для кожного рівня на кожному інтервалі нечіткості (табл. 4).

Всі обчислені рівняння є статистично якісними, що підтверджують критерії Стьюдента, Фішера та Дарбіна-Уотсона. Для визначення нечітких коефіцієнтів  $\tilde{A}_i$  ( $i = \overline{1,4}$ ) отримані значення  $a_i^{\alpha_j}$  об'єднуються з використанням співвідношення (22) або (23):

$$\tilde{A}_i = \bigcup_{\alpha \in [0,1]} a_i^{\alpha}. \quad (22)$$

$$\mu_{\tilde{A}_i}^{\alpha}(a_i) = \sup \min \{ \alpha, \mu_{a_i^{\alpha}} \}, \quad a_i^{\alpha} = \{ a_i \mid \mu_{\tilde{A}_i}^{\alpha}(a_i) \geq \alpha \}. \quad (23)$$

Таким чином, рівняння, що описує нечітку залежність GAP банку від факторів  $x_i$  ( $i = \overline{1,4}$ ) має вигляд:

$$y_{30} = (0,5/2,35655E6 + 0,8/1,62206E6 + 1/-5,15358E6 + 0,8/2,25607E6 + 0,5/2,99056) + (0,5/-195262 + 0,8/-141618 + 1/545539 + 0,8/-141618 + 0,5/-195262)x_{12} + (0,5/-1,833989 + 0,8/-1,33443 + 1/-0,308138 + 0,8/-1,33443 + 0,5/-1,833989)x_{18} + (0,5/-1,8148 + 0,8/-1,31623 + 1/-0,308138 + 0,8/-1,31623 + 0,5/-1,8148)x_{19} + (0,5/0,00884206 + 0,8/0,00641292 + 1/-0,0312202 + 0,8/0,00641292 + 0,5/0,00884206)x_{41}.$$

Таблиця 1

Значення показників конкурентоспроможності банку «Хрещатик» при  $\alpha_3 = 1$ .

№ з/п	Строк роботи банку на ринку (років)	Залучені кошти банку	Запозичені кошти банку	Грошова база	(GAP)
	$x_{12}$	$x_{18}$	$x_{19}$	$x_{41}$	$y_{30}$
$\alpha_3 = 1$					
1	15	2849938	421951	141901000,00	-2919848
2	15	3049712	139070	141901000,00	-2541750
3	15	3355841	127370	141901000,00	-2818580
4	15	3477179	141085	141901000,00	-2953975
5	16	5006486	185492	186671000,00	-4502500
6	16	5010108	210937	186671000,00	-4512970
7	16	4794859	107067	186671000,00	-4198312
8	16	4542083	119558	186671000,00	-3915829
9	17	4395356	68475	194965000,00	-3707380
10	17	4042508	66608	194965000,00	-3348990
11	17	4585234	80946	194965000,00	-3907663
12	17	5133806	143829	194965000,00	-4542594
13	18	5611935	156890	225692000,00	-5111608
14	18	5206145	158929	225692000,00	-4721293
15	18	5619651	162643	225692000,00	-5110999
16	18	5832177	453915	225692000,00	-5611990
17	19	6095669	400527	239885000,00	-5926511
18	19	6183960	444527	239885000,00	-6046507
19	19	6103161	452574	239885000,00	-5974954
20	19	6140137	596264	239885000,00	-6155378
21	20	5913932	928958	255283000,00	-6293802
22	20	5792606	1110659	255283000,00	-6240945
23	20	5 887 207	2992408	255283000,00	-8238401
24	20	6750487	1995577	255283000,00	-8087851

Таблиця 2

Значення показників конкурентоспроможності банку «Хрещатик» при  $\alpha_1 = 0,5$ 

№ з/п	Строк роботи банку на ринку (років)	Залучені кошти банку	Запозичені кошти банку	Грошова база	(GAP)	
					$a$	$b$
	$x_{12}$	$x_{18}$	$x_{19}$	$x_{41}$	$y_{30}$	
$\alpha_1 = 0,5$						
1	15	2849938	421951	141901000,00	-5630945,36	-4996937,36
2	15	3049712	139070	141901000,00	-4942424,8	-4308416,8
3	15	3355841	127370	141901000,00	-5446499,28	-4812491,28
4	15	3477179	141085	141901000,00	-5692947,3	-5058939,3
5	16	5006486	185492	186671000,00	-8511362,9	-7877354,9
6	16	5010108	210937	186671000,00	-8530414,66	-7896406,66
7	16	4794859	107067	186671000,00	-7957567,84	-7323559,84



№ з/п	Строк роботи банку на ринку (років)	Залучені кошти банку	Запозичені кошти банку	Грошова база	(GAP)	
					$y_{30}$	
	$x_{12}$	$x_{18}$	$x_{19}$	$x_{41}$	$a$	$b$
$\alpha_1 = 0,5$						
8	16	4542083	119558	186671000,00	-7443266,78	-6809258,78
9	17	4395356	68475	194965000,00	-7064044,3	-6430036,3
10	17	4042508	66608	194965000,00	-6411834,56	-5777826,56
11	17	4585234	80946	194965000,00	-7428586,66	-6794578,66
12	17	5133806	143829	194965000,00	-8584343,08	-7950335,08
13	18	5611935	156890	225692000,00	-9619948,56	-8985940,56
14	18	5206145	158929	225692000,00	-8909393,26	-8275385,26
15	18	5619651	162643	225692000,00	-9618958,48	-8984950,48
16	18	5832177	453915	225692000,00	-10530714,78	-9896706,78
17	19	6095669	400527	239885000,00	-11102890,02	-10468882,02
18	19	6183960	444527	239885000,00	-11321464,74	-10687456,74
19	19	6103161	452574	239885000,00	-11191238,28	-10557230,28
20	19	6140137	596264	239885000,00	-11519427,96	-10885419,96
21	20	5913932	928958	255283000,00	-11771359,64	-11137351,64
22	20	5792606	1110659	255283000,00	-11675341,9	-11041333,9
23	20	5 887 207	2992408	255283000,00	-15310620,82	-14676612,82
24	20	6750487	1995577	255283000,00	-15036710,82	-14402702,82

Таблиця 3

Значення показників конкурентоспроможності банку «Хрещатик» при  $\alpha_2 = 0,8$ 

№ з/п	Строк роботи банку на ринку (років)	Залучені кошти банку	Запозичені кошти банку	Грошова база	(GAP)	
					$y_{30}$	
	$x_{12}$	$x_{18}$	$x_{19}$	$x_{41}$	$a$	$b$
$\alpha_2 = 0,8$						
1	15	2849938	421951	141901000,00	-4171071,36	-3537063,36
2	15	3049712	139070	141901000,00	-3671704,8	-3037696,8
3	15	3355841	127370	141901000,00	-4037297,28	-3403289,28
4	15	3477179	141085	141901000,00	-4216039,8	-3582031,8
5	16	5006486	185492	186671000,00	-6260165,4	-5626157,4
6	16	5010108	210937	186671000,00	-6273983,16	-5639975,16
7	16	4794859	107067	186671000,00	-5858511,84	-5224503,84
8	16	4542083	119558	186671000,00	-5485502,28	-4851494,28
9	17	4395356	68475	194965000,00	-5210461,8	-4576453,8
10	17	4042508	66608	194965000,00	-4737430,56	-4103422,56
11	17	4585234	80946	194965000,00	-5474855,16	-4840847,16
12	17	5133806	143829	194965000,00	-6313096,08	-5679088,08
13	18	5611935	156890	225692000,00	-7064194,56	-6430186,56
14	18	5206145	158929	225692000,00	-6548846,76	-5914838,76
15	18	5619651	162643	225692000,00	-7063476,48	-6429468,48
16	18	5832177	453915	225692000,00	-7724750,28	-7090742,28
17	19	6095669	400527	239885000,00	-8139734,52	-7505726,52
18	19	6183960	444527	239885000,00	-8298261,24	-7664253,24
19	19	6103161	452574	239885000,00	-8203811,28	-7569803,28
20	19	6140137	596264	239885000,00	-8441838,96	-7807830,96
21	20	5913932	928958	255283000,00	-8624558,64	-7990550,64
22	20	5792606	1110659	255283000,00	-8554919,4	-7920911,4
23	20	5 887 207	2992408	255283000,00	-11191495,32	-10557487,32
24	20	6750487	1995577	255283000,00	-10992835,32	-10358827,32

Результати обчислення коефіцієнтів  $a_i^{\alpha_j}$  рівняння (21)

Ліва межа інтервалу нечіткості при відповідному рівні	Права межа інтервалу нечіткості при відповідному рівні
Рівняння регресії при $\alpha_1 = 0,5$	
$y_{30} = 2,35655E6 - 195262x_{12} - 1,83989x_{18} - 1,8148x_{19} + 0,00884206x_{41}$	$y_{30} = 2,99056E6 - 195262x_{12} - 1,83989x_{18} - 1,8148x_{19} + 0,00884206x_{41}$
Рівняння регресії при $\alpha_2 = 0,8$	
$y_{30} = 1,62206E6 - 141618x_{12} - 1,33443x_{18} - 1,31623x_{19} + 0,00641292x_{41}$	$y_{30} = 2,25607E6 - 141618x_{12} - 1,33443x_{18} - 1,31623x_{19} + 0,00641292x_{41}$
Рівняння регресії при $\alpha_3 = 1$	
$y_{30} = -5,15358E6 + 545539x_{12} - 0,308138x_{18} - 1,68207x_{19} - 0,0312202x_{41}$	

Отже, приведений приклад наглядно продемонстрував, що модель залежності GAP, що є результативною ознакою конкурентоспроможності банку, побудована методами нечіткого регресійного аналізу, надає достовірніший результат, в порівнянні з моделлю, побудованою методами класичного регресійного аналізу, завдяки врахуванню невизначеності вихідної інформації (в даному випадку було розглянуто три рівні довіри 50%, 80%, 100%). Адекватність нечіткої регресійної моделі обумовлюється статистичною якістю чітких регресійних моделей, на яких вона ґрунтується. Таким чином, в управлінні конкурентоспроможністю банків економісти отримують реальні орієнтири, оскільки нечіткі регресійні моделі дозволяють обчислювати достовірні інтервали змін значень результатів діяльності.

## Література

1. Штовба С. Д. Нечеткая идентификация на основе регрессионных моделей параметрической функции принадлежности / С. Д. Штовба // Проблемы управления и информатики. – 2006. – № 6. – С. 38–44.
2. Ярушкіна Н. Г. Интеллектуальный анализ временных рядов : [учебное пособие] / Н. Г. Ярушкіна, Т. В. Афанасьева, И. Г. Перфильева. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 320 с.
3. Wang H. F., Tsaur R. C. Insight of a fuzzy regression model. *Fuzzy Sets and Systems*. – 2000. – N 122 – P. 335–369.
4. Redden D. T., Woodall W. H. Properties of certain Fuzzy Linear Regression methods. *Fuzzy Sets and Systems*. – 1994. Vol. 64. – P. 361–375.
5. Wang H. F., Tsaur R. C. Resolution of Fuzzy Regression Model. *European Journal of Operational research*. – Vol. 126 – P. 637–650.
6. Kao C., Lin P. H. Entropy for Fuzzy Regression Analysis. *International Journal of Systems Science* – 2005. – Vol. 36. – P. 869–876.
7. Алиев П. А. Управление производством при нечеткой исходной информации / П. А. Алиев, А. Э. Церковный, Г. А. Мамедова. – М. : Энергоатомиздат, 1991. – 240 с.
8. Celmins A. Least Squares Model Fitting to Fuzzy Vector Data // *Fuzzy Sets and Systems*. – 1987. – Vol. 22. – P. 260–269.
9. Diamond P. Least Squares Fitting of Several Fuzzy Variables // *Proceedings of Second IFSA Congress, Tokyo*. – 1987. – P. 20–25.
10. Yang M. S., Lin T. S. Fuzzy least-squared linear regression analysis for fuzzy input-output data. *Fuzzy Sets and Systems*. – 2002. – V. 126(3). – P. 389–399.
11. Sakawa M., Yano H. Multiobjective fuzzy linear regression analysis for fuzzy input-output data. *Fuzzy Sets and Systems*. – 1992. –V.47. – P. 173 – 181.
12. Сапкина Н. В. Восстановление закономерностей на основе нечетких регрессионных моделей : дис. ... канд. тех. Наук : 05.13.17 / Н. В. Сапкина / Воронежский государственный ун-т. – Воронеж, 2014.
13. Леденева Т. М. Обработка нечеткой информации / Т. М. Леденева. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2006. – 233 с.
14. Tanaka H., Uejima S., Asai K. Linear Regression Analysis with Fuzzy Model. *IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics*. – 1982. – Vol. 12. – P. 903–907.
15. Койбічук В. В. Концептуальна модель конкурентоспроможності банку в сучасних умовах / В. В. Койбічук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14) – С. 323–329.
16. Койбічук В. В. Формування ознакового простору моделі конкурентоспроможності банку / В.В. Койбічук // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький національний університет, 2013. – № 4. – Т. 1. – С. 173–179.
17. Малиярець Л. М. Окремі питання регресійного аналізу: моделі без вільного члена / Л. М.

Малярець, В. В. Койбічук // Моделирование социально-экономических систем: теория и практика : [монография / под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима]. – Х. : ФЛМ Александрова К.М.; ИД "ИНЖЭК", 2012. – С. 45–57.

18. Про банк [Електронний ресурс ] / Банк Хрещатик. – Режим доступу : <http://www.xcitybank.com.ua/zagalna-informaciya/>

19. Карташева О. В. Математическая экономика: учебн. пособие / О. В. Карташева. – Вязьма : Филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Вязьме, 2012. – Т.3. – 113 с.

20. Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем : [навчальний посібник] / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків : ХНЕУ, 2009. – С. 384. – ISBN 978-966-676-347-4.

#### References

1. Shtovba S. D. Nechyotkaya identifikaciya na osnove regressionny'x modelej parametricheskoj funkicii prinadlezhnosti, Problemy' upravleniya i informatiki, 2006, No. 6, pp. 38–44. [in Russian]

2. Yarushkina N. G., Afanas'eva T. V., Afanas'eva I. G. Intelektual'ny'j analiz vremenny'x ryadov: uchebnoe posobie. Ul'yanovsk: UIGTU, 2010, 320 p. [in Russian]

3. Wang H. F., Tsaur R. C. Insight of a fuzzy regression model, Fuzzy Sets and Systems, 2000, No. 122, pp. 335–369.

4. Redden D. T., Woodall Properties of certain Fuzzy Linear Regression methods, Fuzzy Sets and Systems, 1994, No.64, pp. 361–375.

5. Wang H. F., Tsaur R. C. Resolution of Fuzzy Regression Model, European Journal of Operational research, No. 126, pp. 637– 650.

6. Kao C., P. H. Lin Entropy for Fuzzy Regression, International Journal of Systems Science, 2005, No. 36, pp. 869 – 876.

7. Aliev R. A., Cerkovny'j A. E., Mamedova G. A. Upravlenie proizvodstvom pri nechyotkoj isходnoj informacii, E'nergoatomizdat, 1991, 240 p. [in Russian]

8. Celmins A. Least Squares Model Fitting to Fuzzy Vector Data, Fuzzy Sets and Systems, 1987, Vol. 22, pp. 260–269.

9. Diamond P. Least Squares Fitting of Several Fuzzy Variables, Proceedings of Second IFSA Congress, Tokyo, 1987, pp.20–25.

10. Yang M. S., Lin T. S. Fuzzy least-squared linear regression analysis for fuzzy input-output data, Fuzzy Sets and Systems, 2002, No. 126(3), pp. 389–399.

11. Sakawa M., Yano H. Multiobjective fuzzy linear regression analysis for fuzzy input-output data, Fuzzy Sets and Systems, 1992, No. 47, pp. 173 – 181.

12. Sapkina N. V. Vosstanovlenie zakonomernostej na osnove nechyotkix regressionny'x modelej; dis...kand. tex. nauk: 05.13.17, Voronezhskij gosudarstvenny'j un-t, Voronezh, 2014.

13. Ledenyova T. M. Obrabotka nechyotkoj informacii, Voronezh: Voronezhskij gosudarstvenn y'j universitet, 2006, 233 p. [in Russian]

14. Tanaka H., Uejima S., Asai K. Linear Regression Analysis with Fuzzy Model, IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics, 1982, No. 12, pp.903-907.

15. Koibichuk V. V. Kontseptualna model' konkurentospromozhnosti banku v suchasnykh umovakh, Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy, 2012, No.2 (14), pp. 323–329. [in Ukrainian]

16. Koibichuk V. V. Formuvannia oznakovoho prosruru modeli konkurentospromozhnosti banku, Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, Khmelnytshyi natsionalnyi universytet, 2013, No.4, T. 1, pp. 173–179. [in Ukrainian]

17. Maliarets' L. M., Koibichuk V. V. Okremi pytannia rehresiinoho analizu: modeli bez vilnoho chlena, X.: FLM Aleksandrova K. M.; ID «INZHEK», 2012, pp. 45–57. [in Ukrainian]

18. Pro bank [Elektronnyi resurs] / Bank Khreshchatyk. – Rezhym dostupu: <http://www.xcitybank.com.ua/zagalna-informaciya/> [in Ukrainian]

19. Kartashova O. V. Matematicheskaya e'konomika: uchebn. Posobie, Vyaz'ma: ailiial FGBOU VPO «MGIU» v g. Vyaz'me, 2012. T.3., 113 p. [in Russian]

20. Ponomarenko V. S., Maliarets' L. M. Bahatovymirnyi analiz sotsialno-ekonomichnykh system: navchalnyi posibnyk. Kharkiv: KhNEU, 2009, 384 p. [in Ukrainian]

Надійшла 25.08.2014; рецензент: д. е. н. Отенко В. І.

Н. П. ПОГОРЕЛЕНКО

Харківський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

М. І. ГОЙХМАН

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

## ФОРМАЛІЗОВАНІ ПІДХОДИ ДО ОПИСУ НАСЛІДКІВ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

*Проведено аналіз різних підходів до опису наслідків щодо регулювання банківської системи. Визначено за доцільне першочергове застосування таксономічного підходу для розкриття наслідків регулювання банківської системи. Розкрито сутність та змістовність застосування таксономічного підходу для розкриття наслідків регулювання банківської системи. Відмічено можливість використання таксономічного підходу з погляду різних ознак таксономічного визначення змістовності впливів з регулювання банківської системи та ознак, за якими розраховується відповідний таксономічний показник.*

*Ключові слова: регулювання, таксон, час, банківська система, таксономічний показник, нормативи банківської діяльності.*

N. P. POGORELENKO

Kharkiv Institute of Banking UB NBU, Kyiv, Ukraine

M. I. GOIHMAN

Research Centre of Industrial Development Problems of NASU, Kharkiv, Ukraine

## FORMAL APPROACHES TO THE DESCRIPTION OF THE CONSEQUENCES OF REGULATION OF THE BANKING SYSTEM

*The analysis of different approaches to describe the consequences for the regulation of the banking system. Determined by the appropriate use of primary taxonomic approach to uncover the consequences for the regulation of the banking system. The essence and richness application taxonomic approach to uncover the consequences of regulation of the banking system. Marked the use of the taxonomic approach in terms of different features of taxonomic determination of content effects on regulation of the banking system and signs, which is calculated according taxonomic index.*

*Keywords: regulation, Tucson, time banking, taxonomic pointer, regulation of banking.*

### Постановка проблеми

Банківська система як невід'ємна частина фінансового ринку відіграє важливе значення в процесах функціонування та розвитку не лише окремих суб'єктів господарювання, а й держави в цілому. Це визначається здатністю банківської системи як забезпечувати різні сектори економіки, окремих суб'єктів господарської діяльності та пересічних громадян держави фінансовими ресурсами, так й можливістю створення умов щодо накопичення заощаджень, які є одним із інвестиційних джерел економічного зростання. Відтак, дієздатність банківської системи має бути стабільною та стійкою, що визначає за необхідним формувати регулюючі впливи до її управління. При цьому, такі регулюючі впливи мають бути зваженими й збалансованими та торкатися різноманітних напрямів з ведення банківської діяльності. Значущості набувають й наслідки впливу сформованих регулюючих впливів на дієвість функціонування банківської системи, окремих складових її частин. Саме цим, у підсумку, й визначається актуальність обраного напрямку дослідження, його практична спрямованість та теоретична значимість.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

В цілому різноманітні питання з регулювання банківської системи досліджуються:

по-перше, з погляду формування загальних впливів щодо функціонування усїєї сукупності різних видів національних банків і кредитних установ, що утворюють банківську систему,

по-друге, з погляду визначення дієвого функціонування окремих банків, які є невід'ємною частиною банківської системи, або окремих напрямів банківської діяльності, які й визначають у загальному змістовність необхідного регулювання банківської системи.

Прикладами робіт за першою із відмічених вище груп з обраного напрямку дослідження можна вказати праці І. І. Д'яконової, яка розкриває можливість застосування таких моделей, як MFA та SFA для здійснення регулювання банківської системи України [1]; А. С. Крикля, який зосереджує увагу на розвитку вітчизняної банківської системи в умовах розбалансування фінансових ринків та робить наголос на необхідності формування більш виважених управлінських рішень в умовах ймовірності поширення системних ризиків з приводу здійснення банківської діяльності [2]; Г. Т. Карчевої, яка докладно аналізує ефективність сформованих та запроваджених регулятивних впливів щодо покращення стану вітчизняної банківської системи на різних інтервалах часу її розвитку [3]; Т. Л. Слюніної, Є. Б. Бережного, В. В. Ляшенко, де визначаються питання ефективності регулювання банківською системою з погляду загальноекономічного розвитку країни та робиться спроба визначення прийнятної чисельності різних банківських установ при формуванні вітчизняної банківської системи [4].

При цьому загалом, відмічені вище дослідження, переважно, торкаються аналізу питань щодо державного регулювання банківської діяльності, виходячи з особистого значення банківської системи як інституціональної державної одиниці, яка є джерелом ресурсів для національної економіки.

Прикладами іншої групи робіт з обраного напрямку дослідження, можна вказати праці М. О. Руденко, яка розкриває дієвість банків України у сфері фінансових інвестицій та необхідних для цього різновиду банківської діяльності регулюючих впливів з розвитку вітчизняної банківської системи в цілому [5]; О. В. Купрієнко, де визначаються питання інтеграційної взаємодії різних банківських установ щодо досягнення сталого розвитку вітчизняної банківської системи [6]; І. Івасіва, який аналізує впливи іноземних банків на стан розвитку вітчизняної банківської системи та необхідні для відповідно корегування такого стану дії з боку державних органів щодо регулювання банківської діяльності.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Однак, попри наявність значної кількості робіт щодо визначення змістовності та розкриття сутності регулювання банківської системи, недостатньо опрацьованими залишаються питання з опису підходів щодо можливого визначення дієвості упроваджених регулюючих впливів з погляду розвитку банківської системи. Важливість такого зауваження базується на тому, що вибір формалізованого підходу до опису наслідків з регулювання банківської системи, як раз, й сприяє обранню відповідних регулюючих впливів, що базується на врахуванні сукупності об'єктивних та суб'єктивних чинників такого опису.

#### **Постановка завдання**

В якості головної мети даної роботи визначено за доцільним узагальнення різних підходів з опису наслідків щодо регулювання банківської системи, де в якості окремих завдань слід обрати визначення конкретного формалізованого підходу для зазначеного опису, змістовне розкриття обраного формалізованого підходу та його узагальнення у вигляді методичного підходу, як послідовності дій до практичного застосування.

#### **Виклад основного матеріалу**

Торкаючись питання з розкриття найбільш прийнятного підходу щодо опису наслідків з регулювання банківської системи, насамперед, необхідно визначити та узагальнити існуючі та упроваджені для таких цілей різні підходи.

Перш за все, враховуючи наявність багатограних зв'язків між окремими складовими банківської системи та наявними факторами внутрішнього та зовнішнього її оточення, у якості відповідних формалізованих підходів в своїй основі, як показав аналіз різних літературних джерел, застосовують методи нечіткої множини, які дозволяють уникнути статистичної невизначеності внаслідок відсутності достатньої та повної кількості первинних даних щодо досліджуваних процесів з регулювання банківської діяльності на підставі врахування об'єктивних взаємозв'язків між такими даними, що визначається за рахунок узагальнення суб'єктивних думок різних експертів, або на підставі врахування ступеня визначення таких взаємозв'язків за допомогою нечітких функцій. Наприклад, Т. М. Книщенко, на підставі методів нечіткої множини визначає можливі сценарії розвитку банківської системи України, враховуючі наявні впливи щодо її регулювання [8]. Натомість, А. Kuzemin та V. Lyashenko на основі методів нечіткої множини проводять порівняльний аналіз з визначення ефективності застосованих регулятивних впливів для банківських систем різних країн [9]; методи нелінійного аналізу динаміки різноманітних показників щодо розкриття існуючого стану досліджуваної банківської системи. Зокрема, змістовністю такого визначення є виявлення детермінованої хаотичної компоненти в динаміці статистичних даних, що сприяє визначенню нерівномірності у розвитку економічних процесів, а відтак бути формалізованою основою для прийняття управлінських рішень [10]; методи статистичного аналізу, які дозволяють встановити наявність зв'язків між упровадженими впливами щодо регулювання банківської діяльності та їх ефективністю з урахуванням розвитку як окремих банків, зокрема, так й банківської системи, в цілому. При цьому, можна виділити застосування класичних методів статистичного аналізу, які базуються, переважно, на методах описової статистики та оцінках регресійних зв'язків між досліджуваними змінними [11, 12] та комбінованих методів, які поєднують статистичні моделі врахування існуючих зв'язків між обраними змінними з методами додаткового аналізу отриманих даних [13, 14].

Звісно, що відмічені вище формалізовані підходи із застосуванням різних методів для опису наслідків із регулювання банківської системи дозволяють розкрити тенденції розвитку банківської діяльності у цілому. Однак, при цьому варто враховувати, що банківська система - це сукупність різних видів національних банків і кредитних установ. До того ж, ведення банківської діяльності здійснюється за різними напрямками та в умовах розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць країни. Тож, при розкритті впливу сформованих регулюючих впливів на дієвість банківської системи, варто враховувати як її наявну структурованість, так й можливу структурованість умов здійснення окремих напрямів банківської діяльності. Доцільність такого врахування при розкритті наслідків із регулювання банківської системи визначається можливістю більш ґрунтовного визначення окремих регуляторних впливів та часу їх впровадження відповідно до тих умов, які складаються у фінансово-економічній сфері національної економіки.

Варто відмітити, що хоча загальна спрямованість щодо визначення наслідків із регулювання

банківської системи і торкається різних напрямів банківської діяльності, все ж таки зосереджується на врахуванні можливого попередження тих або інших ризиків банківської діяльності.

Так, зокрема Ю. П. Зайченко при визначенні наслідків із регулювання банківської системи робить наголос на врахуванні кредитних ризиків, виходячи з того, що саме кредитування є одним із ключових напрямів здійснення банківської діяльності [15].

Разом з цим, Т. Н. Болгар обґрунтовує важливість врахування різних видів ризиків банківської діяльності щодо визначення наслідків із регулювання банківської системи [16].

Відтак, розкриття окремих ризиків при визначенні впливів щодо регулювання банківської системи також є свідченням доцільності структурування зазначеної регуляції банківської діяльності. При цьому, для поєднання такої структурованості регулюючих впливів, ґрунтовним виявляється застосування динамічного портфельного підходу. Це визначається тим, що методологія динамічного портфельного підходу спрямовує на управління стимулами та обмеженнями, які впливають на експозицію не тільки фінансових інституцій до ризику, але й їх здатності долати такі ризики [17]. Водночас з цим, в основі такої експозиції знаходиться сукупність конкретних умов та обмежень з ведення банківської діяльності, які визначають певні угруповання за напрямками ведення банківської діяльності або в розрізі окремих банків. Відтак, з метою врахування таких угруповань, які визначаються окремими умовами та обмеженнями щодо здійснення банківської діяльності, варто оперувати поняттям «таксон». Це дозволяє, зокрема, визначити таксономічний підхід в якості пріоритетного для розкриття опису наслідків щодо регулювання банківської системи.

Ґрунтовність зробленого висновку щодо обрання таксономічного підходу в якості пріоритетного для розкриття поставленого питання даного дослідження, насамперед, підтверджується структурованістю самої банківської системи, структурованістю сукупності напрямів з ведення банківської діяльності та упродовженою множиною існуючих формалізованих підходів з опису наслідків щодо регулювання банківської системи, застосування яких враховує наявні умови та обмеження щодо ведення банківської діяльності.

Доцільність же обрання таксономічного підходу для опису наслідків щодо регулювання банківської системи визначається можливістю на не формальній, а на формалізованій основі структурувати застосовані регулюючі впливи відповідно до різних умов їх упродовження, та, на цій умові, розкрити дієвість упродовжених впливів з погляду можливої структурованості, у такому разі, й досліджуваної банківської системи.

Для узагальнення ж сутності таксономічного підходу, як правило, застосовують поняття таксономічного показника, який обчислюється за наступною процедурою [18]:

– обираються ознаки таксономічного визначення змістовності впливів з регулювання банківської системи ( $n$  – кількість таких ознак) та ознаки, за якими буде розраховуватися таксономічний показник ( $m$  – кількість таких ознак);

– будується матриця спостережень ( $m \times n$ ) для узагальнення змістовності впливів з регулювання банківської системи за обраними ознаками таксономічного визначення досліджуваних впливів;

– стандартизуються елементи матриці спостережень;

– визначається вектор еталону (розмірністю  $n$ ) для аналізу змістовності впливів з регулювання банківської системи;

– розраховується відстань ( $R$ ) між елементами матриці спостережень та вектором еталону за формулою [18]:

$$R_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (b_{ij} - b_{0j})^2}, \quad (1)$$

де  $b_{ij}$  – стандартизовані значення елементів матриці спостережень ( $i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}$ ),

$b_{0j}$  – елементи вектору еталону;

– розраховується таксономічний показник ( $Kt$ ) відповідно до наступних формул [18]:

$$Kt_i = 1 - d_i, \quad (2)$$

де  $i$  – одна із ознак, за якими розраховуватися таксономічний показник,

$$d_i = R_{i0} / R_0, \quad (3)$$

$$R_0 = \overline{R}_0 + 2 \cdot S_0, \quad (4)$$

$$\overline{R}_0 = \frac{1}{m} \cdot \sum_{i=1}^m R_{i0}, \quad (5)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \cdot \sum_{i=1}^m (R_{i0} - \overline{R}_0)^2}. \quad (6)$$

Тоді, чим ближчим до одиниці є значення відповідного таксономічного показника ( $Kt$ ), тим більш

вагомим є використання відповідної ознаки такого показника, а відтак й ефективність відповідного регулювання банківської системи є більш значимим.

Однак, для того щоб упроваджувати таксономічний підхід для визначення наслідків регулювання банківської системи, слід обрати також відповідні ознаки таксономічного визначення змістовності досліджуваних впливів та ознаки, за якими буде розраховуватися таксономічний показник. Для розв'язку такого завдання звернемо увагу на те, що загалом регулювання банківської системи забезпечується відповідно до вимог дотримання конкретних нормативів. Тож, в якості ознак таксономічного визначення змістовності впливів щодо регулювання банківської системи може бути обрана існуюча сукупність застосованих нормативів. При цьому, така сукупність нормативів може змінюватися відповідно формування окремих груп встановлених нормативів, що дозволяє розширити проведений аналіз. Разом з цим, в якості ознак, за якими буде розраховуватися таксономічний показник варто обрати різні періоди часу, що дозволяє, як раз, й врахувати вплив застосованого регулювання на динаміку розвитку банківської системи.

Поруч з цим, розгляд обраних для дослідження впливів регулювання банківської системи ознак таксономічного визначення їх змістовності сприяє обґрунтуванню розмежування динаміки різних нормативів з ведення банківської діяльності за конкретними групами, що також розширює проведення зазначеного вище аналізу. Для з'ясування такої можливості розмежування (структурування) динаміки різних нормативів з ведення банківської діяльності за конкретними групами варто застосувати наступну процедуру:

– обираються попарно окремі групи нормативів з ведення банківської діяльності, відповідно до яких буде здійснюватися розмежування динаміки таких нормативів;

– у фазовому просторі обраних нормативів визначаються усі позиціонування динамічної зміни таких нормативів (рис. 1, як умовний приклад, де чорними крапками позначені можливі позиціонування зміни досліджуваних нормативів);

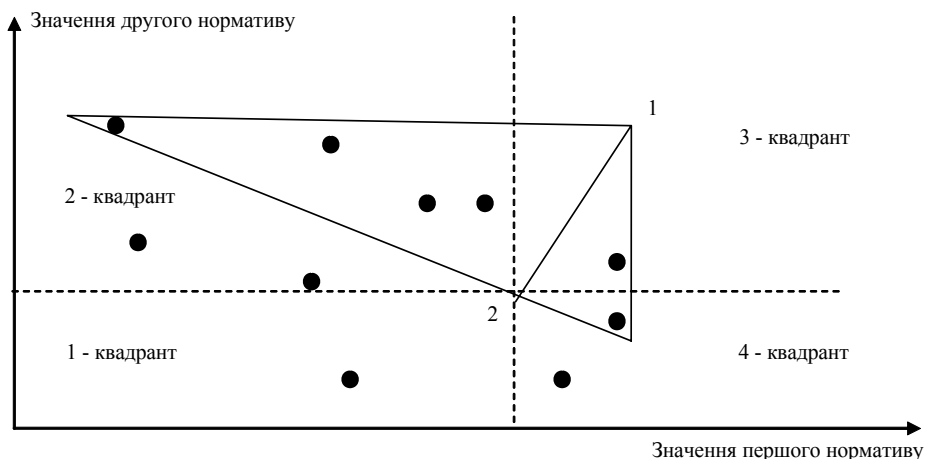


Рис. 1. Графічне пояснення процедури розбивки динаміки різних нормативів з ведення банківської діяльності за конкретними групами

– будується Парето границя для досліджуваної множини позиціонування динамічної зміни обраних для аналізу нормативів. Така границя визначається у вигляді лінії між максимальними значеннями побудованих крапок з погляду кожного із обраних нормативів;

– розраховується місце позиціонування перетину (на рис. 1 цей перетин відзначено цифрою 2) можливого поділу встановленого позиціонування динамічної зміни обраних для аналізу нормативів. Цей перетин визначається як точка перетину перпендикуляру проведеного з перетину між лініями максимального значення окремих нормативів (на рис. 1 цей перетин відмічено цифрою 1) та лінією Парето границі;

– визначаються окремі квадранти можливого розподілу обраних крапок позиціонування динамічної зміни досліджуваних нормативів. Такий розподіл дозволяє згрупувати досліджуване позиціонування обраних нормативів у межах взаємного невеликого значення як першого, так й другого нормативів (1-й квадрант), у межах взаємного суттєвого значення як першого, так й другого нормативів (3-й квадрант), у межах змінних значень привалювання або першого, або другого нормативів (2-й та 4-й квадрант).

Тож, загалом ми можемо проаналізувати зміну часового впливу сформованих регулюючих впливів на банківську систему з погляду окремих нормативів. Аналогічний підхід може бути застосовано й для аналізу окремих груп банків банківської системи з метою визначення ефективності упроваджених регулюючих впливів на банківську систему з погляду окремих її банків та груп банків.

В цілому ж, змістовність упровадження таксономічного підходу щодо опису регулювання банківської системи можна визначити у вигляді:

процедури з побудови таксономічного показника для аналізу відповідного регулювання за обраними ознаками упродовж досліджуваного періоду часу;

процедури з розподілу аналізованих ознак таксономічного визначення змістовності впливів з регулювання банківської системи за окремими групами для визначення змістовності відповідного регулювання в окремі часові інтервали або в розрізі окремих груп банків.

#### Висновки

Таким чином, в роботі на основі проведення узагальненого аналізу різних підходів з опису наслідків щодо регулювання банківської системи, встановлено важливість проведення такого опису з урахуванням структурованості банківської системи або множинності різновидів банківської діяльності. Це сприяло визначенню у якості першочергового застосування для проведення опису наслідків щодо регулювання банківської системи таксономічного підходу.

З метою розкриття таксономічного підходу обґрунтовано важливість розгляду таких ознак таксономічного визначення змістовності впливів з регулювання банківської системи, як нормативи банківської діяльності та такої ознаки побудови таксономічного показника, як змінність обраних нормативів у часі. Відмічено важливість розмежування обраних нормативів за окремими групами на підставі визначення Парето границі. При цьому, вказано на те, що в якості окремих ознак таксономічного визначення змістовності впливів з регулювання банківської системи та ознак, за якими розраховується таксономічний показник, може бути обрано також як групи окремих нормативів, так й групи різних банків. Це дозволяє розширити проведення аналізу з визначення наслідків впливу упродовженого регулювання банківської системи.

В якості подальшого напрямку дослідження слід обрати проведення аналізу із визначення наслідків регулювання вітчизняної банківської системи на основі таксономічного підходу.

#### Література

1. Д'яконова І. І. Державне регулювання банківської діяльності: вивчення моделей, обґрунтування категорійного апарату / І. І. Д'яконова // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – № 2(23). – С. 9–16.
2. Криклій А. С. Банківська система України в умовах розбалансування фінансових ринків: реалії та очікування / А. С. Криклій // Економіка та держава. – 2008. – № 4. – С. 20–22.
3. Карчева Г. Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Г. Т. Карчева / НАН України; Інститут економіки та прогнозування. – К., 2012. – 520 с.
4. Слюніна Т. Л. Розвиток вітчизняної мережі банківських установ: особливості та регіональні аспекти / Т. Л. Слюніна, С. Б. Бережний, В. В. Ляшенко // Вісник ХНУ ім. ВН Каразіна. Економічна серія. – 2007. – № 755. – С. 84–88.
5. Руденко М. А. Анализ деятельности банков Украины в сфере финансовых инвестиций / М. А. Руденко // Региональная экономика. – 2008. – № 4. – С. 119–124.
6. Куприенко О. В. Интеграционное развитие банковской системы Украины / О. В. Куприенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2006. – Т. 15. – С. 309–317.
7. Івасів І. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 10. – С. 84–91.
8. Книщенко Т. М. Концепція моделювання розвитку банківської системи України з використанням сценарного підходу / Т. М. Книщенко // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 161–169.
9. Kuzemin A. Fuzzy set theory approach as the basis of analysis of financial flows in the economical security system / A. Kuzemin, V. Lyashenko // International Journal Information Theories & Applications. – 2006. – Vol.13. – Iss. 1. – P. 45–51.
10. Куштим В. Фазовий аналіз динаміки розвитку банків / В. Куштим, В. Ляшенко // Банківська справа. – 2011. – № 2. – С. 83–94.
11. Чершнев Ю. Особливості циклічного характеру ліквідності банківської системи / Ю. Чершнев, Т. Вербняк // Вісник НБУ. – 2013. – № 5. – С. 56–60.
12. Карчева Г. Т. Системний аналіз ефективності діяльності банків України / Г. Т. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 11. – С. 12–17.
13. Азаренкова Г. Відношення переваг у порівняльній оцінці діяльності банків / Г. Азаренкова, В. Ляшенко // Банківська справа. – 2009. – № 5. – С. 65–72.
14. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник НБУ. – 2014. – № 1. – С. 5–11.
15. Зайченко Ю. П. Оценка кредитных банковских рисков с использованием нечеткой логики / Ю. П. Зайченко // Системи дослідження та інформаційні технології. – 2010. – № 2. – С. 37–54.
16. Болгар Т. Н. Подходы к количественной оценке банковских рисков на основе методики Value-at-risk (VAR) / Т. Н. Болгар // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ. – 2007. – С. 257–263.



17. Stiglitz J. E. Principles of financial regulation: a dynamic portfolio approach. The World Bank Research Observer. – 2001. – Т. 16. – № 1. – С. 1–18.

18. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / Плюта В. ; [пер. с польского В. В. Иванова]. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

#### References

1. D'yakonova I. I. Derzhavne reguluvannya bankivskoi diyalnosti: vivchennya modeley, obgruntuvannya ka-tegoriyogo aparatu / I. D'yakonova // Visnik Ukrainiskoi akademii bankivskoi spravi. – 2007. – №2(23). – С. 9–16. [in Ukrainian]
2. Krikliy A. S. Bankivska sistema Ukraini v umovah rozbalansuvannya finansovih rinkiv: realii ta ochikuvannya / A. S. Krikliy // Ekonomika ta derzhava. – 2008. – №4. – С. 20–22. [in Ukrainian]
3. Karcheva G. T. Efektivnist funkcionuvannya ta perspektivi rozvitku bankivskoi sistemi Ukrayini / G. T. Karcheva. – NAN Ukrayini; Institut ekonomiki ta prognozuvannya. – K., 2012. – 520 с. [in Ukrainian]
4. Slyunina T. L. Rozvitok vitchiznyanoi merezhi bankivskih ustanov: osoblivosti ta regionalni aspekti / T. L. Slyunina, E. B. Berezhniy, V. V. Lyashenko // Visnik HNU im. V.N. Karazina. Ekonomichna seriya. – 2007. – №755. – С. 84–88. [in Ukrainian]
5. Rudenko M. A. Analiz deyatelnosti bankov Ukrainiyi v sfere finansoviyih investitsiy / M. A. Rudenko // Regionalnaya ekonomika. – 2008. – #. 4. – S. 119–124. [in Russian]
6. Kuprienko O. V. Integratsionnoe razvitie bankovskoy sistemy Ukrainy / O. V. Kuprienko // Problemi i perspektivi rozvitku bankivskoi sistemi Ukraini. – 2006. – Т. 15. – С. 309–317. [in Russian]
7. Ivasiv I. Vpliv inozemnih bankiv na bankivskyi systemy Ukraini / I. Ivasiv // Visnik Natsionalnogo banku Ukrainu. – 2011. – №10. – С. 84–91. [in Ukrainian]
8. Knishenko T. M. Kontseptsiya modelyuvannya rozvitku bankivskoi sistemi Ukraini z vikoristannyam stsenarnogo pidhodu / T. M. Knishenko // Ekonomichniy prostir. – 2008. – №19. – С. 161–169. [in Ukrainian]
9. Kuzemin A. Fuzzy set theory approach as the basis of analysis of financial flows in the economical security system / A. Kuzemin, V. Lyashenko // International Journal Information Theories & Applications. – 2006. – Vol.13. – Iss. 1. – P. 45–51.
10. Kushtim V. Fazoviy analiz dinamiki rozvitku bankiv / V. Kushtim, V. Lyashenko // Bankivska sprava. – 2011. – №2. – С. 83–94. [in Ukrainian]
11. Chershnev Y. Osoblivosti tsiklichnogo harakteru likvidnosti bankivskoi sistemu / Y. Chershnev, T. Verbnyak // Visnik NBU. – 2013. – №5. – С. 56–60. [in Ukrainian]
12. Karcheva G. T. Sistemniy analiz effektivnosti diyalnosti bankiv Ukraini / G. T. Karcheva // Visnik Natsionalnogo banku Ukrainu. – 2006. – №11. – С. 12–17. [in Ukrainian]
13. Azarenkova G. Vidnoshennya perevag u porivnyalnyi otsintsi diyalnosti bankiv / G. Azarenkova, V. Lya-shenko // Bankivska sprava. – 2009. – № 5. – С. 65–72. [in Ukrainian]
14. Vasyurenko O. Efektivnist kredituvannya fizichnih ta yuridichnih osib bankami Ukraini: metodologiya analizu stohastichnih granits / O. Vasyurenko, V. Lyashenko, V. Podchesova // Visnik NBU. – 2014. – № 1. – С. 5–11. [in Ukrainian]
15. Zaychenko Yu. P. Otsenka kreditnyih bankovskih riskov s ispolzovaniem nechetkoy logiki / Yu. P. Zaychenko // Sistemi doslidzhennya ta informatsiyi tehnologii. – 2010. – № 2. – С. 37–54. [in Ukrainian]
16. Bolgar T. N. Podhody k kolichestvennoy otsenke bankovskih riskov na osnove metodiki Value-at-risk (VAR) / T. N. Bolgar // Problemi i perspektivi rozvitku bankivskoi sistemi Ukraini: zb. nauk. pr. – Sumi: UABS NBU. – 2007. – С. 257–263. [in Russian]
17. Stiglitz J. E. Principles of financial regulation: a dynamic portfolio approach / J. E. Stiglitz // The World Bank Research Observer. – 2001. – Т. 16. – № 1. – С. 1–18.
18. Plyuta V. Sravnitelnyiy mnogomerniy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyah: metodyi taksonomii i faktornogo analiza / Per. s polskogo V. V. Ivanova. – М.: Statistika, 1980. – 151 s. [in Russian]

Надійшла 04.08.2014; рецензент: д. е. н. Самородов Б. В.

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.13

Л. П. КОВАЛЬЧУК

Тернопільський національний технічний університет

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОЦІНКИ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ

*У статті розглянуто методи прогнозування і оцінки споживчого попиту, та подані основні з них. Виділені види потенційного ринку. Представлений ринковий попит, як функція витрат на маркетинг.*

*Ключові слова: ринок, споживчий попит, економіка, прогнозування, підприємство, споживач, конкуренція, маркетинг.*

L. P. KOVALCHUK

Ternopil State Technical University

### THEORETICAL FOUNDATION METHODS FOR PREDICTION AND ASSESSMENT OF CONSUMER DEMAND

*The aim is to analyze methods of forecasting consumer demand, based on its assessment of current market situation in Ukraine. With globalization increasingly significant problem arises analysis of consumer needs, identification of factors that you can use to influence consumer behaviour and the decision concerning the purchase of certain goods. It depends on the successful implementation of consumer products, leading to a boost profitability and sustainable competitive position in the market. The primary condition in assessing consumer demand is the isolation of the target market. That it depends on the successful sale of goods or services. Once a company distinguishes your target market before it appears next target - evaluation of consumer demand. Consumer demand - this is the amount of goods that buyers are willing and able to buy at a certain market at a given time. Weather consumer demand - is the amount of expected product is sold in a given market at a given time. When implementing a marketing strategy company measures the potential of selling your own product that needs to be fixed in the marketing plan. Thus, the key to success of any company is to assess consumer demand, and its prediction that facilitate activities of inventory management, planning marketing activities.*

*Keywords: market, consumer demand, economics, forecasting, enterprise, consumer, competition, marketing.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** На сучасному етапі розвитку ринкових відносин підприємствам-виробникам доводиться стикатись з великою конкуренцією з боку як вітчизняних, так і закордонних конкурентів. В умовах глобалізації все більш значущою постає проблема аналізу споживчих потреб, виокремлення факторів, за допомогою яких можна вплинути на поведінку споживача та на прийняття рішення щодо купівлі певного товару. Саме від споживача залежить успішна реалізація продукції, що призведе за собою до підвищення рентабельності та стійкої конкурентної позиції на ринку. Ефективна робота маркетингового підрозділу організації полягає у оцінці та детальному прогнозуванні споживчого попиту, вивченні смаків та потреб споживачів.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** Тема дослідження теоретичних засад методів прогнозування та оцінки споживчого попиту є досить актуальною, зважаючи на інтеграційні процеси української економіки, значущість кінцевого споживача, як головного суб'єкта на ринку, від якого залежить успішність підприємства. Питання споживчого попиту досліджували як вітчизняні так і зарубіжні вчені, такі як: Джевонс В., Шморгун Л.Г., Філіпов М.В., Кардаш В.Я., Котлер Ф. та інші. Про те дана тема ще достатньо не розкрита, тому пропонуємо розглянути її більш детально.

**Формулювання цілей статті.** Метою роботи є аналіз методів прогнозування споживчого попиту, його оцінка з урахуванням сучасної ринкової ситуації на території України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В умовах розвитку ринкових відносин перед вітчизняними виробниками постає проблема оцінки власних ринкових можливостей. Для цього маркетинговими службами проводяться дослідження, щодо визначення потенціалу продажу товарів чи послуг, які реалізуються на ринку.

Поняття «ринок» одне з найбільш згадуваних категорії у економічній науці, включаючи маркетинг. Існує безліч визначень понять як зарубіжними, так і вітчизняними вченими.

За твердженням Шморгун Л.Г., ринок — це сукупність покупців і продавців. Англійський теоретик XVIII ст. В. Джевонс основною відмінністю ринку виражав "тісноту" взаємозв'язків між покупцями та продавцями. На думку автора, ринок – це група людей, що укладають угоди купівлі-продажу певного товару та вступають у ділові відносини. [1, с. 285-286]. З метою оцінки та прогнозування споживчого попиту для початку необхідно визначити розмір ринку, тобто знати кількість покупців на ньому.

На думку Філіппова М.В, прогнозування і вимірювання споживчого попиту має багаторівневий

характер. Споживчий попит можна вимірювати на шести рівнях товару: сукупний об'єм продажу, об'єм продажу в галузі, об'єм продажу підприємства, асортимент товару, категорія товару, одиниця асортименту товару. Також споживчий попит вимірюється на таких просторових рівнях: світовий ринок, регіон, країна, область, споживач. Вимірюючи терміни об'єму попиту можна виділити три рівня: довгостроковий, середньостроковий, короткостроковий. При оцінці споживчого попиту, маркетингова служба підприємства керується терміном «ринок», що означає сукупність усіх покупців певного товару як потенційних, так і реальних. Автор вбачає залежність об'єму ринку від сукупності покупців, які реагують на певну поведінку з боку продавців. Отже, серед усієї сукупності покупців виділяють споживачів, які виявляють зацікавленість до певного товару, тобто потенційний ринок, який можна розділити на такі види (табл. 1) [2, с.237].

Таблиця 1

## Види потенційного ринку [2, с.237]

Вид ринку	Характеристика
доступний	сукупність покупців, що виявили зацікавленість та мають доступ до продукту
кваліфікований	сукупність покупців, що виявили зацікавленість, мають доступ і право до продукції
цільовий	частина кваліфікованого ринку, на якій підприємство вирішило сконцентрувати свою діяльність
освоєний	сукупність покупців, які здійснили купівлю товару або послугу

На нашу думку першочерговою умовою у процесі оцінки споживчого попиту є виокремлення цільового ринку. Саме від нього залежить успішна реалізація товарів чи послуг. На цільовий ринок можуть впливати різні фактори, на які підприємство може впливати (ціна, реклама, мерчандайзинг, просування), а також які не залежать від нього (товари-субститути, переваги споживачів, культурні фактори та інші).

За словами Кардаш В.Я., цільовий ринок являється найбільш вигідним сегментом ринку для підприємства, на яку спрямована його діяльність. При аналізі ринкової ситуації кожен із сегментів потрібно розглядати як потенційний цільовий сегмент. При цьому доцільно першочергово оцінити доступність ринку, далі його потенціал та можливості освоєння. Під час оцінки доступності ринку служба маркетингу підприємства вивчає: політичну ситуацію в країні, умови торгівлі в країні (політика протекціонізму, розмір мита та податків); наявність можливих каналів експорту продукції в певну країну; можливість отримання прозорої інформації про ринок (без інформації неможливо реалізувати продаж товару); наявність конкурентів, їхня конкурентна політика; ринкова частка власного виробництва, майбутні перспективи розвитку ринку та розвитку товару [3].

Після того, як компанія виокремлює свій цільовий ринок перед нею постає наступна ціль – оцінка споживчого попиту. Споживчий попит – це та кількість товару, яку покупці бажать та спроможні придбати на визначеному ринку, в певний період часу.

Залежність сукупного ринкового попиту від зовнішніх факторів зображено на рис. 1.

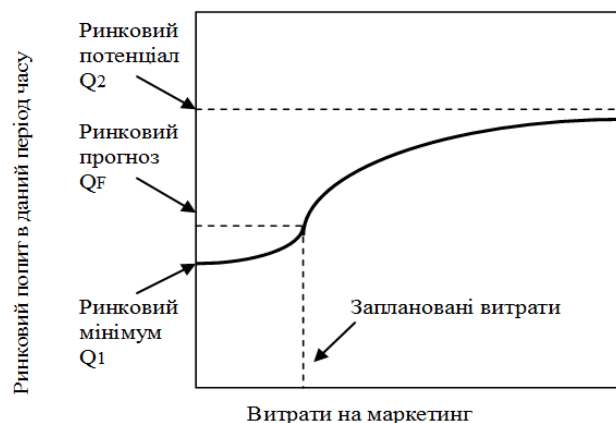


Рис. 1

Як видно з рисунку по горизонтальній вісі зображена величина витрат компанії на маркетинг за певний період часу. Вертикальна вісь показує споживчий попит, що утворюється в результаті маркетингових зусиль. Крива відображає ринковий попит в залежності від витрат на маркетинг. Деякий базовий рівень продаж (ринковий мінімум  $Q_1$ ) може мати місце у відсутності будь-яких витрат зі стимулювання споживчого попиту. Збільшення витрат на маркетинг дозволяє досягти збільшення попиту спочатку з великою, а потім із меншою швидкістю (віддача на одиницю вкладу). Маркетингові витрати, перевищуючі певну величину, перестають стимулювати підвищення споживчого попиту, дозволяючи таким чином, запропонувати наявність верхньої межі ринкового попиту, що називається ринковим потенціалом ( $Q_2$ ) [4, с. 134].

На нашу думку, прогноз споживчого попиту – це величина очікуваного продажу товару на певному ринку в певний період часу. При реалізації маркетингової стратегії підприємство вимірює потенціал продажу власного продукту, що повинно фіксуватись в маркетинговому плані. Прогнозування майбутнього попиту здійснюється за допомогою показників поточного продажу товару, беручи до уваги можливі зміни в ринковому середовищі. Простіше виміряти попит, коли підприємство не має конкурентів на ринку.

Всесвітньо відомий класик маркетингу Філіп Котлер пропонує власну класифікацію методів прогнозування об'єму продаж (табл. 2).

Таблиця 2

**Методи прогнозування об'єму продаж [4, с.139]**

Метод прогнозування об'єму продаж	Опис	Використання
Використання намірів покупців	Проводиться опитування покупців на предмет можливої купівлі товару, фінансового становища та очікувань	Для оцінки попиту на товари довготривалого використання, змін в план випуску товарів
Загальна думка торгових представників	Підприємство може звернутись з проханням оцінити майбутній об'єм продаж до власних торгових представників.	Дає можливість отримати оцінку по всіх товарах, регіонах, групах споживачів
Експертна оцінка	Містить прогнози дилерів, постачальників, консультантів по маркетингу, може бути замовлена спеціалізованими агентствами	Використовується для того, щоб отримати оцінку спеціалістів, які можуть внести цінні пропозиції
Аналіз попереднього продажу	Використання серійного аналізу, статистичного аналізу попиту, і економічного аналізу для аналізу попереднього продажу	Прогнозування майбутнього попиту на основі аналізу попереднього продажу
Метод тестування ринку	Проведення безпосереднього ринкового тестування для того, щоб з'ясувати наміри покупців відносно покупки товару	Використовується для прогнозування об'єму продажу нового товару

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що у нестабільній політичній та економічній ситуації на території України підприємствам виробникам варто звернути увагу на бізнес планування, однією з складових якого буде управління маркетинговими можливостями фірми. При успішній оцінці та прогнозуванні споживчого попиту вітчизняними підприємствами, значно спроститься робота у сфері управління виробництвом та запасами.

**Висновки**

Отже, проведене дослідження показує, що діяльність підприємств, які реалізують товари чи послуги, неможлива без планування маркетингової діяльності. На шляху просування продукції корпорації стикаються з проблемою споживчих потреб. Саме їх найкраще задоволення слугує вирішальним фактором при формуванні споживчого попиту. Прогнозування об'єму продаж можна здійснювати за допомогою таких методів, як використання намірів покупців, загальна думка торгових представників, експертна оцінка, аналіз попереднього продажу, метод тестування ринку. У разі ефективної роботи маркетингового відділу щодо прогнозування споживчого попиту, забезпечується стабільна конкурентна позиція на ринку.

**Література**

1. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій : [навч. посібник] / Л.Г. Шморгун. — К. : Знання, 2010. — 452 с. — (Вища освіта XXI століття).
2. Філіппов М.В. Дослідження чинників впливу на формування цільового ринку м'ясопереробних підприємств / М.В. Філіппов // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля : науковий журнал. – Луганськ.– 2013. – № 4 (193). Ч. 2. –237 с.
3. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика [Електронний ресурс] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. Я. Кардаш. — К. : КНЕУ, 2003. — 250 с. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/112/44/1/8/>.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Котлер Ф. ; [пер. с англ. / под ред. С.Г. Божук]. – [2-е изд.]. – СПб : Санкт-Петербург, 2006. – 464 с.

**References**

1. Shmorgun L.G. Menedzhment orhanizatsii, Kyiv, Znannia, 2010, 452 p.
2. Filippov M.V. Doslidzhennia chynnykiv vplyvu na formuvannia tsilovoho rynku miasopererobnykh pidpryemstv. Visnyk skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia, 2013, No. 4 (193), P. 2, Lugansk, p. 237.
3. Kardash V. Y. Marketynhova tovarna polityka studies. Kyiv, KNEU, 2003, 250 p. URL: <http://studentbooks.com.ua/content/view/112/44/1/8/>.
4. Kotler F. Marketynh Menedzhment. Ekspress Kurss, 2-e izd., per. s angl. pod. red. S. G. Bozhuk. Sankt Petersburg, 2006, 464 p.

Надійшла 04.08.2014; рецензент: д. е. н. Бриндя З. Ф.

## ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ПРИВАБЛИВОГО БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ

*В роботі визначено основні інструменти формування бренду роботодавця, здійснено їх аналіз. В результаті аналізу автором запропонована структура інструментів формування бренду роботодавця, яка включає стратегічну і тактичну платформу, при цьому враховує розподіл інструментів між внутрішнім та зовнішнім брендом роботодавця. Автор переконаний, що ідентифікація основних інструментів формування бренду роботодавця сприяє активізації управління брендом роботодавця у вітчизняних компаніях.*

*Ключові слова: бренд роботодавця, інструменти бренду роботодавця, складові бренду роботодавця, формування бренду роботодавця.*

## INSTRUMENTS OF FORMATION OF EFFECTIVE EMPLOYER BRAND

*The research is devoted to investigation of formation of employer branding tools. The aim of the research is the identification, analysis and generalization of instruments of formation of employer brand. The author distinguishes two groups of components of the company's employer brand on the labour market. The first group of components indirectly provides a general description of the company in the labour market, it is strategically important for building employer brand and includes: mission, vision and values, corporate social responsibility, external communications, industry reputation in the market and more. The second group of components is directly related to working conditions in the company, it reflects the benefits that can be valuable and attractive to current and prospective employees. These include: value proposition, work environment, corporate culture, salary, compensation and benefits, training and development, career, work atmosphere and relationships in the team, evaluation system and adaptation of the personnel, internal communications and more. As the result of analysis the author proposed structure of formation instruments of employer brand, which includes strategic and tactical platform, with instruments allows for sharing between internal and external employer brand. The author is convinced that the identification of the main instruments of forming of employer brand helps to activate employer brand management in domestic firms.*

*Keywords: medical sheepskin, elongation, physical and mechanical properties.*

### Постановка проблеми

Брендинг роботодавця займає центральне місце в концепції HR-маркетингу. Він визначає індивідуальність компанії як привабливого роботодавця. Бренд роботодавця є ефективним інструментом для залучення і утримання талановитих співробітників.

Сильний бренд роботодавця забезпечує компанії привабливий образ як на зовнішньому ринку праці, що дозволяє залучати найбільш кваліфікованих спеціалістів, так і на внутрішньому ринку праці, що формує лояльність і задоволеність працівників і впливає на подальший успішний розвиток. Сильний бренд роботодавця дозволяє компанії не тільки сформувати репутацію привабливого роботодавця серед цільових груп спеціалістів, а й отримати довіру та прихильність серед партнерів та інвесторів. Для формування сильного бренду роботодавця існує багато інструментів, за допомогою яких створюється позитивне враження та прийняття рішення кандидатом про роботу. Тому, виокремлення найбільш ефективних інструментів формування бренду роботодавця є необхідним та актуальним на даний момент.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематику розробки бренду досліджували в основному зарубіжні автори: Д. Аакер, А. Еллвуд, Е. Йохімштайлер, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, Д. Коулі, Д. Ле Пла, М. Ліндстром, Т. Нільсон, Е. Райс, Дж. Траута та інші.

Деякі аспекти брендингу роботодавця висвітлені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Архипової В., Балабанової Л., Кибанова А., Освицької Н., Бруковської О., Сардак О., Пашук Л., Мансурова Р., Бабушкіна Е., Мослі Р., Мінчінгтона Б., Бакхауса К., Тікоо С., Амблера Т. та інших.

Наявність окремих публікацій та досліджень не формує узагальненого розуміння щодо інструментів формування бренду роботодавця.

### Постановка завдання

Відсутність єдиного структурованого підходу до визначення інструментів формування бренду роботодавця спричиняє відсутність дієвих практичних рекомендацій щодо активізації управління брендом роботодавця у вітчизняних компаніях. Відповідно до цього, завданням даного дослідження є ідентифікація, аналіз та узагальнення інструментів формування бренду роботодавця.

### Виклад основного матеріалу

При визначенні інструментів формування бренду роботодавця необхідно враховувати очікування та потреби цільової аудиторії. На рис. 1 показано формування відношення співробітників до компанії.

Вивчаючи привабливість компанії на ринку праці, Гладка О. І. розглядає привабливість роботодавця в рамках маркетингу персоналу [2]. Привабливість підприємства як роботодавця визначається

як бачення/уява конкретної цільової аудиторії роботодавця, що формується на підставі донесення необхідної інформації про конкурентні переваги, з подальшою можливістю для неї здобувати функціональні, економічні та психологічні вигоди на ринку праці та всередині підприємства. Гладка О.І. виділяє дві цільові аудиторії для роботодавця – працівників всередині підприємства та працівників на ринку праці. Тому, відповідно, привабливість роботодавця розглядається автором в рамках зовнішнього та внутрішнього комплексу маркетингу персоналу на основі моделі «7Р». До складу зовнішнього маркетингу персоналу входять посада та пакет послуг згідно посаді, компенсаційний пакет, зовнішня комунікація, зовнішнє просування, категорії працівників, які контактують з кандидатами, процеси зовнішнього маркетингу персоналу, атмосфера, середовище та умови які надає організація кандидатам при пошуку роботи та проходженні відбору; до внутрішнього – надання обумовлених згідно посаді послуг, компенсаційний пакет, внутрішня комунікація, внутрішнє просування, всі категорії працівників, а також керуючий менеджмент, процеси внутрішнього маркетингу персоналу, атмосфера, середовище та умови які надає організація своїм працівникам протягом роботи в ній. Важливо зазначити, що імідж роботодавця розглядається як закрита система в рамках інструментарію маркетингу. Відсутній зв'язок складових іміджу роботодавця з корпоративним іміджем компанії, не враховується вплив місії компанії, цінностей, бачення, стратегій на імідж компанії на ринку праці.

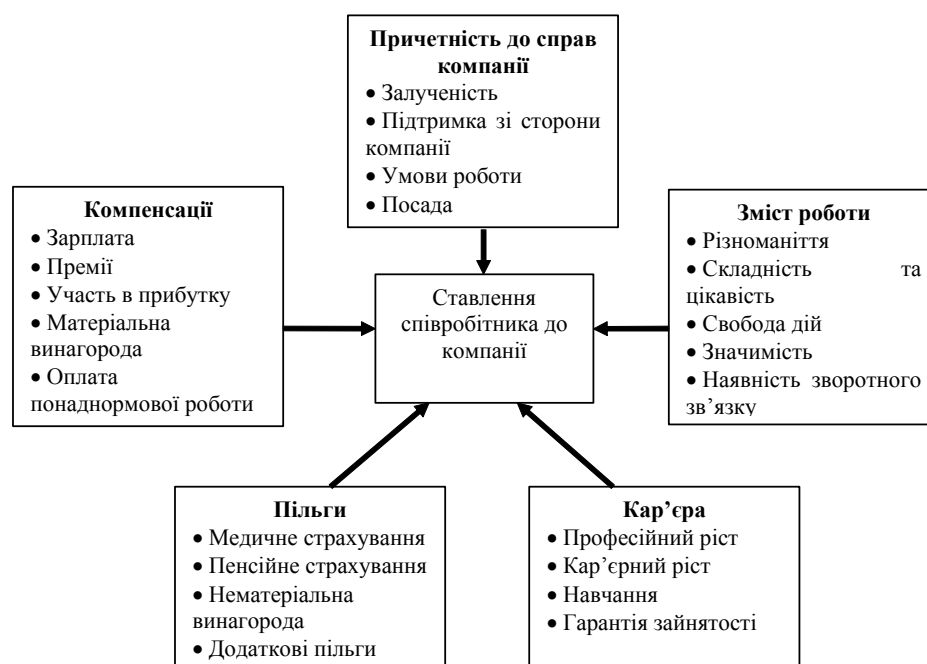


Рис.1. Фактори, які формують ставлення працівників до компанії [1]

Більш повно структуру бренду компанії як роботодавця висвітлює Мінчінгтон Б. у своїй роботі «Employer Brand Leadership – A Global Perspective» [3]. Автор виділяє три платформи для побудови бренду компанії як роботодавця – ціннісну, управлінську, стратегічну (рис 2). В результаті досліджень встановлено, що основа ціннісної платформи – ціннісна пропозиція роботодавця. Складовими управлінської платформи є інструменти комунікацій та управління персоналом: процеси відбору та адаптації, система компенсацій та пільг, програми розвитку кар'єри, ротация кадрів, робоче середовище, дослідження ринку праці, системи комунікацій. Стратегічна платформа бренду компанії як роботодавця містить в собі такі складові, як: місія, бачення, цінності, корпоративна соціальна відповідальність, лідерство, корпоративна репутація та культура, політика та практика управління людьми в компанії, управління продуктивністю, інновації, та формується під впливом корпоративного бренду.

Недоліком даної структури є відсутність розподілу на внутрішній та зовнішній бренд роботодавця. На наш погляд, ціннісна платформа та стратегічна платформа (за схемою Б. Мінчінгтона) є спільними для внутрішнього та зовнішнього бренду роботодавця. Однак, інструменти платформи з управління персоналом повинні бути уточнені окремо для внутрішнього та зовнішнього бренду роботодавця.

Проаналізувавши структуру бренду роботодавця, запропоновану Б. Мінчінгтоном, ми виділили дві групи складових бренду компанії як роботодавця на ринку праці:

– Перша група складових опосередковано пов'язана з умовами та вигодами роботи в компанії, надає загальну характеристику про компанію на ринку, вона стратегічно важлива для побудови бренду роботодавця і включає: місію, бачення та цінності, корпоративну соціальну відповідальність, зовнішні комунікації, галузь, репутацію на ринку тощо.

– Друга група складових безпосередньо пов'язана з умовами роботи в компанії, відображає саме ті вигоди, які можуть бути цінними та привабливими для наявних та потенційних співробітників. Дана група компонентів важлива при тактичному управлінні брендом роботодавця, особливості та набір компонентів залежать від бізнес-цілей компанії. Сюди входять: ціннісна пропозиція, умови роботи, корпоративна культура, оплата праці, компенсації та пільги, навчання та розвиток, кар'єра, робоча атмосфера та взаємовідносини в колективі, системи оцінки та адаптації персоналу, внутрішні комунікації тощо.



Рис. 2. Структура еталонного бренду роботодавця [3]

Перевагою запропонованої нами класифікації структурних складових є те, що вона поєднує як стратегічну, так і тактичну платформу бренду роботодавця, розподіляючи останню на внутрішні та зовнішні структурні складові.

Авторське поєднання структурних складових бренду роботодавця зображено на рис. 3.

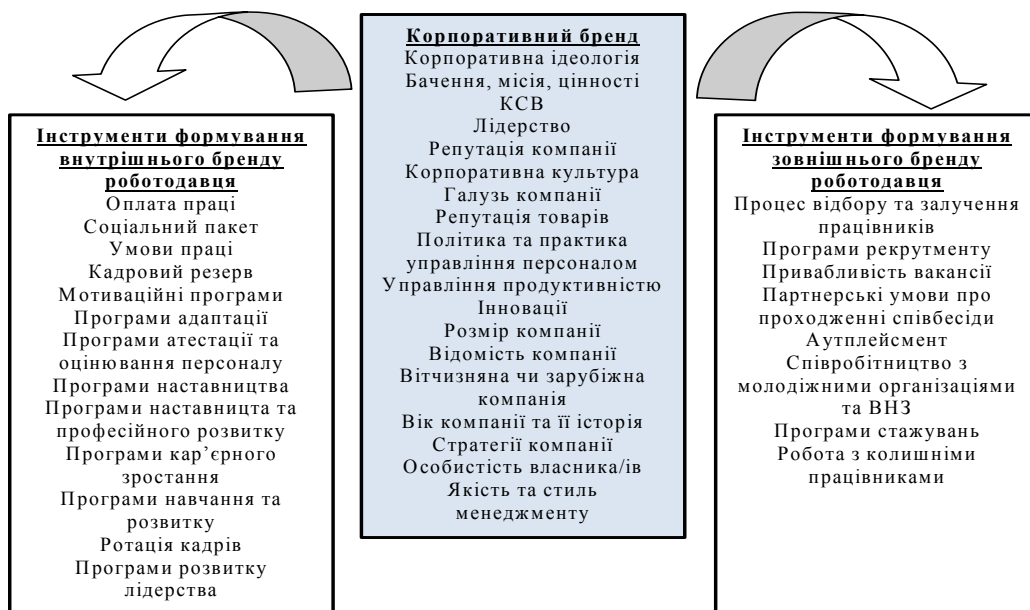


Рис. 3. Інструменти формування бренду роботодавця (розроблено автором)

Проведений аналіз літературних джерел дозволив сформулювати теоретичний підхід до визначення структурних складових бренду роботодавця.

Розглянемо основні інструменти формування бренду роботодавця на ринку праці.

Корпоративний бренд включає в себе декілька інструментів:

Корпоративна ідеологія. Корпоративна ідеологія, будучи ядром платформи корпоративного бренду, представляє собою базову формалізацію ідентичності компанії (бізнесу), на основі якої формуються всі необхідні атрибути корпоративного бренду (візуальна ідентифікація, архітектура бренду, позиціонування тощо). Крім того, на основі корпоративної ідеології будуються платформи всіх брендів, які інтегровані в корпоративний бренд: споживчого, соціального, бренду роботодавця та інших брендів, необхідних компанії.

Корпоративна ідеологія завжди складається з наступних конструктивних елементів: місія, роль, бачення, цінності, характеристики. Таким чином, будучи основою всіх існуючих брендів компанії, корпоративна ідеологія впливає на створення всього корпусу інструментальних політик і стандартів – корпоративного кодексу, інформаційної та комунікаційної політики, соціальної кадрової політики, політики розвитку та мотивації персоналу тощо.

Корпоративна культура. У разі, коли корпоративна культура є конкурентною перевагою компанії на ринку праці, вона повинна формуватись тільки через розуміння і розвиток цінностей компанії, вдосконалення етики взаємин як всередині компанії, так і ззовні. В основі цінностей будь-якої компанії має лежати повага та визнання цінностей всіх зацікавлених осіб: співробітників, клієнтів, партнерів, конкурентів.

За даними дослідження «Корпоративний бренд компанії як роботодавця» [4], ставлення до персоналу – найбільш важливий критерій при виборі компанії кандидатом і при його вирішенні залишитися в ній. Уявлення про особливості корпоративної культури і ставлення до персоналу формуються у кандидатів на підставі вражень від перших відвідувань організації.

Крім того, дана характеристика бренду компанії як роботодавця часто обговорюється в особистому спілкуванні між кандидатами та співробітниками компанії. Подібна інформація активно транслюється неформальними каналами, що формує репутацію компанії.

Формування корпоративної культури ускладнене в організаціях, що переживають постійні зміни та мають високу плинність кадрів.

Управлінська культура знаходиться в прямій залежності від цінностей і рівня компетентності керівників компанії. Якість управління менеджменту персоналом та процесами визначає привабливість бренду роботодавця для вже працюючих та потенційних співробітників. Ініційована діяльність та проекти в цьому напрямі виконують два завдання – підсилення менеджменту та бренду роботодавця. Створення програми розвитку управлінських навичок керівників може виступити конкурентною перевагою для компанії.

Якість і стиль менеджменту. Якісний стиль менеджменту існує в структурованій компанії, де продумані та описані всі бізнес-процеси, очікування транслюються працівникам компанії, постійно контролюються результати і вносяться необхідні зміни. Відносини будуються на діловій основі.

Очікування, щодо якості та стилю керівництва, часто не виправдовуються, що стає причиною розчарувань у вибраному місці роботи.

Професіоналізм в управлінні передбачає структурованість бізнес-процесів та прописаність бізнес-процедур. У компаніях, що володіють цією якістю, співробітників приваблює:

- ясність цілей, як загальних, так і індивідуальних;
- постійний моніторинг стану бізнесу;
- визначеність критеріїв оцінювання результатів роботи;
- економія зусиль за рахунок того, що відомі алгоритми дій у різних ситуаціях;
- менше можливостей прояву диктату окремих особистостей.

Імідж компанії на галузевому ринку. При виборі компанії-роботодавця кандидати звертають увагу на сектор ринку, на якому працює компанія.

За даними дослідження «Корпоративний бренд компанії як роботодавця» [4], окремі кандидати вважають за краще не працювати в компаніях, продукція яких може бути шкідлива для здоров'я людей, екології. Це спричинене турботою про власне здоров'я або моральними установками.

Лідуюче положення компанії на ринку говорить кандидатам про її стабільність, престижність, можливості розвитку. У такі компанії фахівці можуть йти, навіть жертвуючи чимось у даний момент (наприклад, погоджуючись на меншу зарплату), але припускаючи, що вони отримають переваги в майбутньому.

Розмір компанії. Великі компанії переважають у виборі більшості топ менеджерів, оскільки вони: більш престижні та відомі, більш стабільні, у них вищі зарплати і кращі перспективи зростання, відносини будуються на професійній основі (на протигагу особистим симпатіям), менший вплив однієї особи – власника.

У великих компаній є і свій істотний недолік: менше зв'язку між підрозділами, що ускладнює створення єдиного духу, єдиної культури і ускладнює реалізацію проектів, які потребують об'єднання зусиль декількох департаментів.



Відомість компанії. Приходячи у відомі компанії, фахівці відчують себе більш захищеними, оскільки переконані, що їх роботодавці підтримують свій імідж, невідомі організації-роботодавці викликають більшу недовіру. Робота у відомій компанії, як правило, додає цінність резюме спеціаліста.

Вітчизняна або закордонна компанія. Закордонним, особливо західним компаніям, автоматично приписується ряд характеристик, таких як:

- стабільність;
- структурованість;
- гарантії кар'єрного зростання, але повільними темпами;
- широкі можливості для навчання як за спеціальними програмами, так і просто в процесі роботи в рамках високопрофесійно побудованої компанії;
- зарплата, можливо, не дуже висока, але офіційна і обов'язкова наявність привабливого соціального пакету;
- складність у прояві креативності, тому що всі бізнес-процеси формалізовані;
- стиль роботи стабільний, робочий день фіксований.

Вітчизняні компанії не володіють такою одноманітністю в плані іміджу, але помітно частіше їх бачать наступним чином:

- не структуровані;
- не стабільні, постійно зазнають змін;
- не гарантують кар'єрне зростання, покладають відповідальність за це на самого фахівця (у таких компаніях можна вирости дуже швидко або не просунути взагалі);
- рідко забезпечують можливість навчання за спеціальними програмами, досвід набувається тільки в процесі практичної діяльності;
- зарплата у вітчизняних компаніях може бути будь-якою, від заниженої до дуже високої, але велика ймовірність, що більша її частина неофіційна;
- є можливість проявляти свою креативність, брати на себе більше відповідальності, реалізувати свої задуми;
- робочий день не нормований, перенавантажений і це є нормою.

Вік компанії, історія її розвитку. У міру збільшення віку компанії, зростає і довіра до неї з боку як кандидатів на ринку праці, так й інших зацікавлених груп.

Серед вітчизняних бізнес-структур особливо повагою користуються ті, яким вдалося втриматись в періоди різних економічних потрясінь, а також створені «з нуля» і успішно розвинулись. Для кандидатів це свідчення сильного менеджменту.

Репутація компанії. Репутація на ринку праці невід'ємна від ділової репутації компанії. При оцінюванні компанії як роботодавця особливо важливо оцінювати її репутацію.

Компанія, яка демонструє високий рівень корпоративної відповідальності та залученість до соціального життя громадськості, підвищує свою репутацію та привабливість як серед молодих спеціалістів, так і серед працівників з досвідом.

Витрати на формування хорошої репутації на ринку праці майже неможливо виділити із загальних витрат компанії.

Стратегія компанії. Кандидати відрізняються у своїх баченнях стратегій компанії. Деяких фахівців привертає бізнес що розширюється, відкриття нових напрямків, інших - розвиток компанії за міжнародними стандартами, вдосконалення бізнес процесів та збільшення її капіталізації.

Проте об'єднуючим для всіх кандидатів є бажання працювати в компанії, що розвивається і має чітку стратегію розвитку.

Особистість власників компанії. Дана характеристика особливо значуща для менеджерів вищої ланки, для яких власник часто є безпосереднім наймачем і керівником. Менеджери вищої ланки частіше за все оцінюють:

- харизматичність власника бізнесу;
- його професійну успішність і компетентність;
- бачення майбутнього розвитку компанії і здатність залучати до своїх ідей;
- підходи до ведення бізнесу;
- готовність до комунікацій;
- ступінь делегування повноважень і відповідальності.

Привабливість позиції, на яку претендує кандидат. Велике значення для майбутнього працівника мають ті конкретні функції, які він буде виконувати, зайнявши пропоновану йому посаду в компанії.

Ціна праці. Багато фахівців не вважають ефективною політику економії компаній-брендів на зарплаті персоналу або компенсаційному пакеті. Ім'я компанії важливе при залученні співробітників, але не при їх утриманні. Недоплачуючи співробітникам, компанія ризикує послабити і втратити фахівців, які можуть піти в не менш відому компанію, але з більш високим рівнем оплати праці. Це стосується менеджерів і кваліфікованих фахівців. Робітникам, особливо в регіонах, не має різниці, в якій компанії вони працюють. Для них головне – розмір заробітної плати.

Соціальний пакет. Для ефективного управління персоналом необхідно враховувати індивідуальні особливості співробітників. Система управління персоналом повинна бути побудована на основі індивідуалізації пропозиції соціального пакету кожній цільовій групі спеціалістів: молоді фахівці з мінімальним досвідом та досвідчені спеціалісти мають різні потреби в соціальному забезпеченні. Якщо організація використовує підхід індивідуалізації своєї пропозиції співробітникам, ефективність праці значно зростає. Вже сьогодні спостерігається тенденція до подібної індивідуалізації в розвинених країнах. Інформація про особливі соціальні преференції працівників дуже швидко поширюється і привертає увагу і прихильність до компанії.

Гідні умови праці є одним із основних факторів впливу на вибір компанії, працівники звертають увагу на умови офісів і порівнюють їх. Зовнішній вигляд офісу виступає в ролі показника про рівень людяності та уваги в компанії. Гідні умови праці та конкурентна заробітна плата – це обов'язковий мінімум для залучення кандидатів.

Стажування для молодих спеціалістів. Стажування для молодих спеціалістів мають великий вплив на сприйняття і враження про роботодавця всієї студентської групи. Студенти, що успішно пройшли стажування, охоче діляться своїм досвідом з друзями, тим самим допомагаючи підвищити привабливість бренду роботодавця. І навпаки, невдалий досвід стажування без підтримки або цікавих завдань, може легко зіпсувати HR-бренд для всієї студентської групи.

Можливості для професійного росту та розвитку. Такі можливості забезпечують спеціальні навчальні програми та безпосередня практична діяльність працівників. У стабільно працюючих компаніях участь співробітників у спеціальних навчальних програмах є традиційною. Компанії, що швидко розвиваються, можуть забезпечувати безперервність професійного росту, ставлячи перед співробітниками все більш масштабні завдання, залучаючи їх до освоєння нового бізнесу.

Найбільш непривабливими компаніями для працівників є такі, що зупинились у своєму розвитку та водночас нехтують необхідністю навчання працівників в рамках спеціалізованих програм [4].

Програми з розвитку кар'єри є одним із головних факторів привабливості роботодавця для молодих фахівців. Існують компанії, які є своєрідним інкубатором з підготовки кваліфікованих фахівців у певній галузі. Кар'єрного росту працівники не отримують в таких компаніях, але отримують хороший старт для подальшої кар'єри при виході на зовнішній ринок праці. Інші організації вважають за краще ростити власних фахівців, надають можливості пройти певний шлях кар'єрними сходами.

Компанії, орієнтовані на «готових» спеціалістів, нічого не гарантують претендентам, але дають можливість самостійно вибрати напрямки бажаного зростання та досягти успіхів.

Працівники, які не готові до жорсткої конкуренції, краще почувають себе в компаніях першого типу. В той час як амбітні, впевнені у своїх силах фахівці, швидко вичерпують можливості, надані такими бізнес-структурами, і йдуть створювати кар'єру в компаніях другого типу.

Процес адаптації нових співробітників. Адаптаційні програми дають співробітнику можливість вивчити структуру і бізнес-процеси з першого дня роботи в компанії. Адаптаційна програма повинна включати:

- закріплення за новим співробітником наставника;
- проходження спеціалізованої програми з вивчення внутрішніх політик, процедур і правил;
- складання спеціалізованого іспиту.

Ці програми необхідні, в першу чергу, самому роботодавцю, бізнес якого побудований на постійному залученні кадрів з ринку. Компанії, які розуміють необхідність не тільки вступного тренінгу, а й постійного підвищення рівня знань співробітників, вкладають кошти в розвиток системи внутрішніх тренінгів та корпоративні університети.

Можна зробити висновок, що окремі риси бренду компанії як роботодавця дуже об'ємні. Вони сприймаються як гештальти – цілісні образи, що формуються з стійких асоційованих характеристик, та одразу створюють у кандидатів досить розгорнуте уявлення про мало знайому для них компанію.

Таким чином, бренд компанії як роботодавця має певні тенденції до генералізації, що може слугувати як на благо, так і на шкоду компанії. Наприклад, закріплення за організацією однієї зі значних позитивних рис призведе до автоматичного приписування їй ряду інших позитивних якостей, асоційованих з нею. Той же процес відбувається при закріпленні негативних характеристик.

Формуючи бренд роботодавця, слід пам'ятати, що, приходячи в компанію, фахівці оцінюють наведені вище риси не самі по собі, а як гаранті певних переваг та вигод для себе. Наприклад, люди йдуть у велику компанію не тому, що вона велика, а сподіваючись здобути більшу стабільність і мати перспективи для розвитку. Цю особливість сприйняття необхідно враховувати при позиціонуванні компанії на ринку праці.

Створюючи бренд компанії як роботодавця, необхідно враховувати наступні фактори.

Фактор перший – психологічні та особистісні характеристики людини. Незалежно від того, скільки років компанія працює на ринку, головна складова її успіху – люди. Багато компаній про це говорять і згадують у своєму баченні розвитку бізнесу, в місії компанії і стратегіях. Одні компанії реалізують задеклароване, іншим не вдається це зробити з різних причин. Однак, у кожному разі фактором успіху в

підборі співробітників завжди було співпадіння особистих принципів і цінностей співробітників з принципами ведення бізнесу і корпоративними цінностями. Коли ці бачення складаються в загальну картину, успіх гарантований як організації, так і її працівникам.

Але, в системі цінностей не завжди враховуються всі стратегічно важливі елементи. З цієї причини люди часто йдуть з компанії, здавалося б, без видимих на те підстав. Слід розуміти, що немає поганих або гарних співробітників, поганих або хороших компаній. Є компанії і спеціалісти, які підходять один одному за певними критеріями.

Другий фактор, який слід враховувати під час створення бренду роботодавця, – орієнтація на конкретні аудиторії спеціалістів на ринку праці. Для того, щоб компанія була успішною, недостатньо знати всіх конкурентів на ринку, потрібно відрізнятись як в очах покупців, клієнтів, так і в очах професіоналів на ринку. Використовуючи комунікаційні канали по просуванню бренду роботодавця, необхідно знайти найбільш оригінальні підходи, які максимально враховують потреби цільової аудиторії компанії, і виділяють організацію серед конкурентів.

Розглядаючи співробітників як внутрішніх клієнтів, фірма повинна чітко визначити, чим вона відрізняється від інших працедавців на ринку праці, які можливості професійного зростання, атмосферу, матеріальну винагороду вона може запропонувати своїм працівникам.

Фактор третій – врахування традицій та менталітету працівників. Якщо говорити про український ринок праці, то в даний момент він неоднорідний, і умовно його можна поділити на дві частини. Перша – ринок висококласних професіоналів з унікальним досвідом роботи. Цей ринок дуже вузький. Таких фахівців мало, і, по суті, тут всі знають один одного. При пошуку подібних професіоналів компанія повинна використовувати певний набір стратегічних інструментів.

По відношенню до другої частини ринку – фахівців середнього рівня – необхідно застосовувати інший підхід та інші стратегічні інструменти. В Україні ринок фахівців досить великий, а професійний рівень таких фахівців різний. Хоча, в цілому, ці люди мають гарну освіту і певний досвід роботи, якого достатньо для роботи в компанії з західним стилем управління бізнесом [5].

#### Висновки

Запропонована в статті структура інструментів формування бренду роботодавця включає як стратегічну, так і тактичну платформу, при цьому враховує розподіл інструментів між внутрішнім та зовнішнім брендом роботодавця.

В цілому, значення формування позитивного бренду для компанії роботодавця на ринку праці можна назвати одним з найважливіших стратегічних завдань, що стоять сьогодні перед компаніями всього світу. Від успіху вирішення цього завдання, використання всього комплексу знань (управління персоналом, психології та маркетингу) залежить, яким буде майбутнє компанії. Побудова бренду роботодавця із використанням інструментів, описаних та проаналізованих у статті, дозволить сформувати привабливий бренд роботодавця та отримати конкурентні переваги у боротьбі за кваліфікованих співробітників.

#### Література

1. Зуева Н. Поможет ли HR-бренд в условиях дефицита кадровых ресурсов? [Електронний ресурс] / Н. Зуева. – Режим доступу : [www.kalugacareer.ru](http://www.kalugacareer.ru)
2. Гладка О. І. Обґрунтування факторів формування привабливості підприємства як роботодавця / О. І. Гладка // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 39.
3. Minchington B. Employer Brand Leadership – A Global Perspective. Collective Learning Australia. 2010. – ISBN:978-0-646-53648-4.
4. Корпоративный бренд компании как работодателя : аналитический отчет : часть I и II / RosExpert Executive Search / ЭКОПСИ Консалтинг. – М., 2004.
5. Бренд работодателя под ключ // Стратегии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=604>

#### References

1. Zueva N. Pomozhet li HR-brend v usloviih defitsita kadrovyyh resursov? URL : [www.kalugacareer.ru](http://www.kalugacareer.ru).
2. Gladka O. I. Obgruntuvannia faktoriv formuvannia pryvablyvosti pidpriyemstva yak robotodavtsia, Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, 2012, Vol. 39.
3. Minchington B. Employer Brand Leadership – A Global Perspective,. Collective Learning Australia, ISBN:978-0-646-53648-4, 2010.
4. Analiticheskiy otchet po issledovaniiu “Korporativnyy brend kompanii kak rabotodatelia”, Chast I i II, RosExpert Executive Search, Ekopsi konsalting, Moskva, 2003-2004.
5. Brend rabotodatelia pod kliuch, Jurnal “Strategii”, URL : <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=604>

Надійшла 04.08.2014; рецензент: д. е. н. Скопенко Н. С.

**РИНОК НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТИВАННЯ**

*У статті розглянуто склад та структуру ринку нафтопродуктів України, зазначено основні інвестиційні процеси. Зазначено, що ринок нафтопродуктів унікальний порівняно з іншими ринками, оскільки одночасно відноситься до трьох видів: ринку сировини (ринок сирої нафти), ринку готових виробів (ринок продуктів переробки нафти) та фінансового ринку (торгівля нафтовими контрактами). Вказано на основні кількісні показники обсягів продажу бензинів та дизелю, необхідних ресурсів для модернізації нафтопереробної галузі та розвитку ринку. Зазначено основні проблеми для реалізації інвестиційної діяльності: високий рівень корупційності, недосконалість законодавства в інвестиційній сфері, відсутність гарантій, складність ведення бізнесу, отримання дозволів та ін. Запропоновані основні завдання держави в регулюванні ринку нафтопродуктів.*

*Ключові слова: ринок нафтопродуктів, структура ринку нафтопродуктів, обсяги продажу ринку нафтопродуктів, інвестиції на ринку нафтопродуктів, проблеми реалізації інвестиційної діяльності на ринку нафтопродуктів.*

V. A. KHARUK  
Lviv Academy of Commerce**OIL MARKET IN UKRAINE AS INVESTMENT OBJECT**

*The article deals with the structure of the oil market of Ukraine, contains basic investment process. It is noted that the oil market is unique compared to other markets, as relates to three types: the market of raw material (raw oil market), the market of finished products (oil refined products market) and financial market (trading oil contracts). Specified on the basic quantitative sales volumes of gasoline and diesel, the necessary resources for the modernization of the oil market and market development. Outlines the problems for realization of investment activity: a high level of corruption, inadequate legislation in the field of investment, lack of security, the complexity of business, permits and so on. Proposed basic tasks of the state to regulate the oil market.*

*Keywords: oil market, the structure of the oil market, sales of the oil market, investment in the oil market, the problem of realization of investment activity in the oil market.*

**Вступ**

Ринок нафтопродуктів відіграє провідну роль у розвитку світової економіки. Починаючи з 70-х років ХХ століття, коли нафта перетворилась на домінуючий енергоносіє і стратегічний товар, кон'юнктура ринку нафти і нафтопродуктів опинилася в центрі уваги світового бізнесу і політики. На сьогодні нафта як енергоносіє знаходиться на вершині життєвого циклу і має найвищий рівень конкурентоспроможності. Потреби світової економіки в нафті і нафтопродуктах з кожним роком зростають, а оскільки ринок цих стратегічних товарів взаємодіє з іншими ринками (валютним, фондовим, інвестицій, праці тощо), то стан його впливає на розвиток усієї світової економіки – сприяє економічному зростанню або спричиняє настання рецесії [1].

В сучасних умовах ефективний розвиток ринку нафтопродуктів обумовлений не тільки структурними змінами, рівнем науково-технічного прогресу, технологією виробництва на підприємствах нафтового комплексу, але й рівнем відповідності торговельної структури до попиту, який склався на продукцію нафтопереробки. У зв'язку з цим виникає необхідність у розширенні існуючих торговельних потужностей операторів ринку нафтопродуктів України за допомогою придбання АЗС, злиття, поглинання, кооперації. Це вимагає від підприємств великих інвестицій.

Вагомий внесок у розвиток дослідження стратегії розвитку ринку нафтопродуктів, що спрямована на збільшення власного видобутку енергоресурсів та збільшення інвестицій, внесли українські вчені В.Г. Бурлака, В.В. Вербинський, І.В. Діак, А.З. Дорошкевич, М.Г. Земляний, Т.В. Рязова, В.Л. Саприкін, А.І. Сухоруков, І.І. Темненко, А.І. Шевцов та ін.

**Постановка завдання**

Метою роботи є характеристика складу та структури ринку нафтопродуктів, структури та обсягів інвестиційної діяльності, обґрунтування основних проблем та шляхів зростання інвестиційної активності на ринку.

**Виклад основного матеріалу досліджень**

Ринок нафтопродуктів – це сукупність економічних та правових відносин, що виникають у процесі видобування, купівлі-продажу нафти та продуктів її переробки, надання послуг з їх транспортування, зберігання та постачання. Ринок нафтопродуктів унікальний порівняно з іншими ринками, оскільки одночасно відноситься до трьох видів: ринку сировини (ринок сирої нафти), ринку готових виробів (ринок продуктів переробки нафти) та фінансового ринку (торгівля нафтовими контрактами) [1].

Склад ринку нафтопродуктів також має свій вплив на ділову активність ринку. Слід зауважити, що ринок нафтопродуктів класифікується за багатьма параметрами. Різні вчені та аналітики в термін «ринок нафтопродуктів» включають різні їх види, зазвичай це види нафтопродуктів, які користуються найбільшим попитом. Наведемо загальну їх класифікацію за предметом торгівлі [2]:

1. Ринки нафтових палив: бензини, дизельне паливо, реактивне паливо, суднове паливо, ін.
2. Ринки продуктів нафтопереробки: олія, мастила, присадки, бітум, мазут, інші нафтопродукти.
3. Ринки продуктів нафтохімії: розчинники нафтові, парафін, стеарин, смоли, ін. [3].

Роздрібний ринок нафтопродуктів є висококонкурентним, який складається з українських та закордонних компаній [4]. Серед них на українському роздрібному ринку нафтопродуктів представлені такі мережі: Укрнафта (Укрнафта, ANP, Авіас, Сентоза, Мавекс та ін.), WOG (група компаній Континіум), ОККО (концерн Галнафтогаз. Входить до складу холдингу Універсальна інвестиційна група. Близько 20% акцій Галнафтогазу володіє Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)), Лукойл (ПШ Лукойл-Україна), Shell (управління мережею здійснює Альянс Холдинг, підконтрольний групі Альянс (Росія) і Royal Dutch Shell), а також ТНК-ВР Коммерс, Веста Сервіс, Паралель, Татнафта-Укрнафтопродукт, Атан та ін. Роздрібний ринок нафтопродуктів України характеризується діяльністю обмеженого кола підприємств-власників АЗС.

Якщо глянути на ринок в кількісному вираженні, то на ньому панує відносна стабільність. Певні ознаки звикання до нинішніх цін можна побачити на прикладі брендів бензинів та дизельного пального. Однак на ринку відбувається поступовий перерозподіл попиту між бензином і дизпаливом. За останні роки обсяги продажу бензину потроху зменшуються (рис. 1).

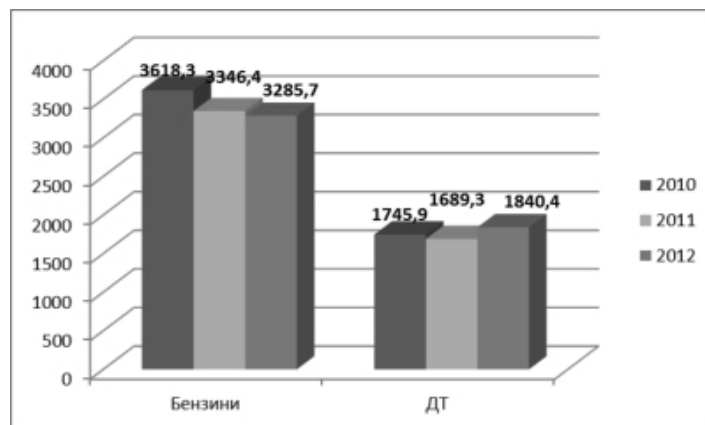


Рис. 1. Обсяги продажу бензину та дизпалива за 2010–2012 рр., тис. т

Для досягнення поставлених в Енергостратегії [5] цілей у базовому сценарії розвитку економіки сумарний обсяг інвестицій у ПЕК України повинен скласти близько 1026 млрд грн (табл. 1).

Таблиця 1

**Сумарні інвестиції в розвиток ринку нафтопродуктів України, 2012–2030 рр.**

Напрямок	Інвестиції, млрд. грн. (у цінах 2010 р.)		
	Усього, 2012–30 рр., в т. ч.	за 2012–2020 рр.	за 2020–2030 рр.
Нафтогазова промисловість, у т. ч.	513	146	367
Газорозподільна система	52	30	22
Нафтотранспортна система	5	2	3
Видобуток газу	319	61	258
Видобуток нафти	93	20	73
Розвиток біопалив	7	4	3
Нафтопереробка	37	29	8

Основними напрямками розвитку операційної та інвестиційної діяльності ринку нафтопродуктів є:

1. Розвиток і модернізація газорозподільної системи – 47–58 млрд грн.
- Модернізація нафтотранспортної системи – 5–7 млрд грн.
- Видобуток газу.
2. Інвестиції в розвідку та видобуток традиційного газу (збільшення глибини буріння, розширення використання заходів підвищення віддачі пластів) – 100–115 млрд грн.
3. Інвестиції в розвідку та видобуток нетрадиційного газу: газу щільних порід – 55–65 млрд грн, сланцевого газу – 35–45 млрд грн, метану вугільних пластів – 12–15 млрд грн.
4. Видобуток нафти з традиційних родовищ: інвестиції в розвідку та видобуток – 30–40 млрд грн.
5. Видобуток нафти та газу з глибоководного шельфу – 135–150 млрд грн.

6. Біопаливо: розвиток інфраструктури для виробництва та дистрибуції біоетанолу – 6–8 млрд грн.

7. Нафтопереробна галузь: модернізація НПЗ із метою збільшення глибини перероблення і поліпшення якості палива – 29–44 млрд грн.

Здійснення описаних інвестицій і фінансування розвитку ринку нафтопродуктів України здійснюватиметься як комерційними компаніями (приватними або державними), так і державою в рамках зазначених далі основних механізмів:

- Самостійне інвестування комерційними компаніями (приватними або державними) у рамках природних процесів функціонування бізнесу за рахунок власних коштів або позикового фінансування. Для успішного й повного залучення цього важеля державі необхідно забезпечити компаніям сприятливе середовище для функціонування бізнесу й наявність довгострокових стабільних і прозорих правил роботи на ринку, які забезпечать повернення на інвестиції при мінімальному ринковому рівні цін. Кошти комерційних компаній повинні бути основним механізмом фінансування інвестицій у розвиток ринку.

- Використання методів тарифної політики для забезпечення достатності інвестиційних коштів у комерційних компаній, які діють на регульованих ринках. Для реалізації цього механізму завданням держави має бути поступове виведення регульованих цін і тарифів на енергоресурси на конкурентний рівень, який містить у собі інвестиційну складову, достатню для забезпечення необхідного повернення на інвестиції комерційним компаніям.

- Прямі державні інвестиції (у тому числі й за рахунок залучення зовнішніх позик від міжнародних організацій для реалізації складних інфраструктурних проектів) у разі, якщо енергетичні об'єкти перебувають у державній власності і держава планує продовжувати зберігати над ними контроль.

### Висновки

Підсумовуючи результати дослідження, можемо зауважити наступне, що найбільш суперечливими та терміновими для усунення інвестиційних проблем є наступні перешкоди: високий рівень корумпованості та тіньової економіки; недосконалість законодавства в інвестиційній сфері; низька адаптованість українського законодавства до європейських стандартів; складність адміністрування податків та отримання дозволів; відсутність гарантій на право власності; неефективні механізми захисту прав інвесторів; невідповідність банківської системи світовим стандартам; нестача фахівців, здатних розробляти інвестиційні проекти та бізнес-плани, супроводжувати та керувати проектами; відсутність співробітництва з міжнародними рейтинговими агенціями; політична нестабільність, негативний інвестиційний імідж України та регіонів; відсутність стратегічного бачення довгострокових цілей розвитку, особливо в регіонах.

Основними завданнями держави в регулюванні ринку нафтопродуктів мають стати:

1. Підтримка й розвиток конкуренції як на оптовому, так і роздрібному ринках нафтопродуктів.
2. Стимулювання ефективної витрати палива та розширення використання альтернативних видів палива.
3. Стимулювання використання біопалива.
4. Здійснення планомірного переходу на більш високі стандарти якості палива.

### Література

1. Лесик В.М. Статистичний аналіз ринку нафтопродуктів : автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук : спец. 08.00.10 „Статистика” / В.М. Лесик. КНЕУ. – К., 2007. – 20 с.
2. Чернега О. Б. Организация внешней торговли : [учеб. пособие] / О. Б. Чернега, И. Х. Баширов, Е. Б. Новик. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 248 с.
3. Остапко А. М. Кон'юнктурні дослідження діяльності України на міжнародному ринку нафтопродуктів Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. ; голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – Вип. 28, т. 1. – С. 113–120.
4. Дронова А. Ю. Інвестиційний аспект розвитку роздрібною ринку нафтопродуктів України / А. Ю. Дронова // Збірник наукових робіт. – Харків, ХНЕУ, 2010. – № 20 (96). – С. 21–23.
5. Енергетична стратегія України до 2030 р. : постанова Кабінету Міністрів України № 145-р від 15.03.2006 р. із змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>

### References

1. Lesyk V.M. Statystychnyy analiz rynku naftoproduktiv: avtoref. dys. na zdobuttya kand. ekon. nauk: spets. 08.00.10 „Statystyka” / V.M. Lesyk. KNEU. – K.: 2007. – 20 p.
2. Chernenha O. B. Orhanyzatsyya vneshney torhovyly: ucheb. posobyey / O. B. Chernenha, Y. Kh. Bashyrov, E. B. Novyik. – Donetsk: Yuho-Vostok, Ltd, 2006. – 248 p.
3. Ostapko A. M. Konyunktturni doslidzhennya diyalnosti Ukrayiny na mizhnarodnomu rynku naftoproduktiv Torhivlyia i rynek Ukrayiny: temat. zb. nauk. pr. Vol. 28, t. 1 / Holov. red. O. O. Shubin. – Donetsk : DonNUET, 2009. – P. 113–120.
4. Dronova A. Yu. Investytsiynyy aspekt rozvytku rozdrбноho rynku naftoproduktiv Ukrayiny. Zbirnyk naukovykh robit No. 20 (96) 2010. – Kharkiv, KhNEU, 2010, p.21–23.
5. Enerhetychna stratehiya Ukrayiny do 2030 r.: postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 15.03.2006 r. iz zminamy ta dopovnennyamy. No. 145-r URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

Надійшла 25.08.2014; рецензент: д. е. н. Семак Б. Б.

## АЛГОРИТМ СИСТЕМИ ЗБОРУ І АНАЛІЗУ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО СТАНУ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА-ВИРОБНИКА БЕТОНУ ТА ВИРОБІВ З БЕТОНУ

*В роботі розглянуто стан наукової думки щодо функціонування системи маркетингової інформації підприємства. Виділено тенденції розвитку будівельної галузі та ринку бетону і залізобетонних виробів, зміст необхідної маркетингової інформації з урахуванням специфіки виду економічної діяльності. Запропоновано алгоритм системи збору і аналізу інформації про стан маркетингового середовища підприємства-виробника бетону та виробів з бетону.*

*Ключові слова: система маркетингової інформації, моніторинг, ринок бетону, маркетингове середовище, регресія, маркетингове дослідження.*

I. PEDKO

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

## ALGORITHM FOR INFORMATION COLLECTING AND ANALYZING CONCERNING THE STATUS OF THE MARKETING ENVIRONMENT OF ENTERPRISES PRODUCING CONCRETE AND CONCRETE PRODUCTS

*The aim of the article is the development of the algorithm of functioning of the system of collection and analysis of information on the state of the marketing environment of the enterprise-manufacturer of concrete and concrete products. In the article the algorithm of functioning of the system of collection and analysis of information on the state of the marketing environment of the enterprise-manufacturer of concrete and concrete products. It is proved, that such a system should consist of the following subsystems: 1) registration and accumulation of information; 2) storage of the information; 3) analysis of industrial-financial activity; 4) the methods of mathematical statistics; 5) models of interrelation of the identified indicators. To determine the effect of factors of marketing environment on the performance of enterprises-manufacturers of concrete and concrete products it is recommended to use the method of comparison of the dynamics of indicators, while the number of changes over the four - method of correlation analysis. Noted that the application of the Internet as a source of information about the real environment appropriate to use the latest tools and software for collecting and processing information, which will facilitate early detection of changes the state of the external environment, and, consequently, raise awareness and validity of decision-making.*

*Keywords: marketing information system, monitoring, market concrete, marketing environment, regression, marketing research.*

### Вступ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Маркетингове середовище, перебуваючи в перманентному розвитку, формує умови функціонування маркетингової системи підприємства, вимагає адаптивної, гармонічної стратегії і тактики. Певні зміни маркетингового середовища очевидні, інші — латентні. Перманентний контроль змін маркетингового середовища вимагає створення налагодженої системи спостереження, яка ґрунтується на ефективних методах збору і аналізу маркетингової інформації. Своєчасне отримання інформації про стан чинників маркетингового середовища дозволить підприємству уникнути загроз та стане підґрунтям формування конкурентоспроможності. Сучасні економічні умови вимагають від підприємств-виробників бетону та виробів з бетону швидкої реакції на зміни, які відбуваються на макро- та мікрорівнях.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми формування системи маркетингової інформації досліджували Зозульов А.В., Перерва П.Г., Солнцев С.О., Старостіна А.О., Федорченко А.В. та інші. В своїх працях вони висвітлювали наукові засади, структуру, специфічні галузеві відмінності процесів збору, обробки та інтерпретації маркетингової інформації [1–5].

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є розробка алгоритму системи збору і аналізу інформації щодо стану маркетингового середовища підприємства-виробника бетону та виробів з бетону.

### Експериментальна частина

Виклад основного матеріалу дослідження. Для збору і аналізу інформації щодо стану маркетингового середовища в структурі відділу маркетингу доцільно створювати сектор аналізу маркетингового середовища. За результатами роботи такої системи маркетингової інформації може бути сформований перелік ринкових можливостей підприємства.

Обсяг ринку бетону та залізобетонних виробів в 2013 році склав 21,0 млн т і демонструє помірний темп зростання, в середньому на 12% на рік [6]. Основною силою, що стимулює його розвиток є інвестиційно-будівельна активність на внутрішньому ринку (табл. 1).

Введення в експлуатацію загальної площі житла у міських поселеннях досягало піку у 2007 році. У 2008, передкризовому, році відбулося зменшення зданих в експлуатацію квадратних метрів житла, а в 2009 році було введено в експлуатацію загальної площі житла на рівні 2003 року. У сільській місцевості

вводиться в експлуатацію набагато менше загальної площі житла, ніж у міській поселеннях — приблизно 25% від міських квадратних метрів. Але тенденція введення в експлуатацію загальної площі житла у сільській місцевості має іншу тенденцію.

Таблиця 1

**Введення в експлуатацію загальної площі житла та кількість збудованих квартир [6]**

Показники ринку будівництва	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Введення в експлуатацію загальної площі житла, тис. м <sup>2</sup>	6433	7566	7816	8628	10244	10496	6400	9339	9410	10749,5
у міських поселеннях	5074	5739	6088	6709	7737	7640	5163	6304	6965	7539
у сільській місцевості	1359	1827	1728	1919	2507	2856	1237	3035	2445	3211
Кількість збудованих квартир, тис.	62	71	76	82	95	94	66	77	83	91
у міських поселеннях	51	57	63	69	78	76	57	57	66	70
у сільській місцевості	11	14	13	13	17	18	9	20	17	21

В цілому переважаючими тенденціями ринку бетону та залізобетонних виробів є наступні:

- укрупнення бізнесу (створення холдингів і вертикально-інтегрованих структур);
- модернізація виробництв для переходу на більш матеріалоефективні технології виробництва;
- розвиток суміжних, високорентабельних сегментів — тротуарної плитки і декоративних видів

бетонних цегли і блоків;

— збільшення частки експорту в структурі збуту (переважно в сегменті енергетичного ЗБВ, ЗБВ для сільськогосподарських будівель, вогнетривкого бетону).

Розглянемо, яку інформацію, насамперед, мають збирати підприємства-виробники бетону та виробів з бетону.

За економічним фактором: динаміка цін на газ, яка в найбільшій мірі визначає життєдіяльність підприємства; динаміка економічного розвитку держави, яка визначає темпи будівництва (збільшення у періоди зростання економіки); динаміка кредитування підприємств банківськими установами, яка визначає темпи зростання темпів будівництва при низьких відсотках та доступних кредитах; доходи населення, як головного споживача будівельної галузі.

Демографічні фактори для підприємств-виробників бетону, зазвичай, не важливі, оскільки вони містяться в безпосередній близькості від споживача — будівельної організації — у великих містах.

Науково-технічні фактори, які має відстежувати підприємство-виробник бетону, стосуються нових технологій будівництва, які можуть в близькому майбутньому скласти конкуренцію виробникам бетону.

Природні фактори, зазвичай не впливають на виробників бетону. Але з посиленням екологічних норм до підприємств вони мають відстежувати стан оточуючого середовища.

Культурні фактори для підприємств-виробників бетону стосуються змін тенденцій у будівництві. Вони можуть виявитися у перевагах споживачів щодо матеріалів, з яких збудовані їхні оселі, а це може вплинути на динаміку збуту підприємства.

Політичні фактори вкрай важливі для підприємств-виробників бетону. Сьогодні вони стосуються знову ж таки ціни на газ, яка в нашій державі складається за політичними, а не за економічними стосунками з Росією.

За факторами мікроректингового середовища в системі маркетингової інформації збирається інформація про динаміку збуту підприємства, сезонність продажу, ціни постачальників та ризики їх збільшення, потреби споживачів та ризики вибору іншого постачальника або застосування інших технологій у будівництві з боку споживача-будівельної організації. Важливою є інформація про конкурентів, їх кількість, їх ціни, якість їх продукції.

Серед технологій аналізу маркетингового середовища найбільш поширені: аудит; сканування; діагностика; моніторинг.

Кожна з технологій має свої цілі і особливості, але найбільше відповідає вимогам оперативного дослідження маркетингового середовища і виявленню «слабких» сигналів моніторингу.

Найчастіше моніторинг визначають як:

— безперервний процес спостереження та реєстрації параметрів функціонування об'єкту, в порівнянні із нормативними параметрами;

— систему збору, реєстрації, зберігання, аналізу невеликої кількості ключових параметрів функціонування об'єкту для визначення його стану в цілому, судження про об'єкт в цілому на підставі аналізу невеликої кількості ключових параметрів.

Моніторинг в маркетингу — це процес планового, систематичного, безперервного спостереження за переліком обраних діагностичних, специфічних, залежних від виду економічної діяльності параметрів ринку з метою збору, аналізу, інтерпретації маркетингової інформації (визначення трендів, стану конкурентного



середовища). Це елемент маркетингового менеджменту в частині стратегічного маркетингу.

Функціонування підприємств в умовах динамічного маркетингового середовища вимагає адаптації до його змін. Саме для цього в системі маркетингового менеджменту повинні бути створені механізми моніторингу, що дає можливість з мінімальним ступенем ризику реалізовувати маркетингові можливості.

Моніторинг маркетингового середовища є складовою системи маркетингової інформації і реалізується за рахунок обліково-аналітичних технологій, технологій управлінського обліку. Для ефективності маркетингової діяльності підприємства доцільним є дотримання наступного алгоритму моніторингу (рис. 1).

Мета моніторингу маркетингового середовища полягає в відстеженні змін стану середовища, виявленні відхилень, можливостей і загроз. Для її досягнення вирішуються наступні завдання:

- постійний збір інформації та контроль стану факторів маркетингового середовища;
- виявлення відхилень параметрів середовища від нормативних та інтерпретація значень показників;
- прогнозування майбутнього стану середовища;
- взаємодія з методами аналізу маркетингового середовища, в тому числі SWOT, PEST, GAP, сценарним методом, прогнозуванням, моделюванням, вибір яких здійснюється залежно від поставлених цілей.



Рис. 1. Алгоритм системи збору і аналізу інформації щодо стану маркетингового середовища підприємства-виробника бетону та виробів з бетону

Для того, щоб функціонування системи моніторингу відповідало завданням, в процесі її формування має бути визначений:

- 1) пакет діагностичних показників (показники для перманентного аналізу кожного чинника маркетингового середовища; найбільш впливові показники загроз і досягнень; значення та інтерпретація показників; значення показників для прогнозування подій; кореляційні залежності кожного чинника маркетингового середовища під впливом інших; закономірності розвитку маркетингового середовища);
- 2) спосіб збору інформації;
- 3) форма представлення результатів моніторингу.

Система моніторингу маркетингового середовища представлена на рис. 2.



Рис. 2. Моніторинг як складова системи маркетингової інформації підприємства-виробника бетону та виробів з бетону

Система моніторингу спрямована на пошук ознак неадекватності комплекс маркетингу може використовувати наступні засоби: 1) підсистему реєстрації та накопичення інформації; 2) підсистему зберігання маркетингової інформації; 3) підсистему аналізу виробничо-фінансової діяльності підприємства; 4) підсистему методів математичної статистики; 5) підсистему взаємозв'язку виявлених індикаторів.

Умовно систему можна розбити на три основні частини: початкова інформація, аналітичний розділ, результати досліджень. Перша частина передбачає введення вихідних даних (звітна інформація, інформація про стан чинників маркетингового середовища). Друга частина передбачає виявлення залежностей між результативними показниками діяльності та чинниками середовища. В якості результативних показників розглядаються показники прибутковості, рентабельності, оборотності, ліквідності. Для виявлення впливу факторів змін використовують метод порівняння динаміки показників, а при кількості змін більше чотирьох — метод кореляційного аналізу. Третя частина передбачає оформлення результатів досліджень у вигляді аналітичних сторінок, що містять результати в табличній, текстовій, графічній формі, індикатори проблемних ситуацій, логічні залежності виявлених симптомів проблем. При створенні системи моніторингу маркетингового середовища підприємства-виробника бетону та виробів з бетону слід враховувати можливість застосування Інтернет як джерела інформації, включати сучасні засоби і програмні продукти зі збору та обробки інформації.

Серед великої кількості задач, які повинна вирішувати система маркетингової інформації підприємства-виробника бетону та виробів з бетону є оцінка взаємозв'язку виробництва цементу, як складової виробництва бетону, з динамікою введеного в експлуатацію житла. У пікові роки будівництва цементу також вироблялося значно більше, ніж у кризові роки. Головний споживач цементу та виробів з цементу — об'єкти житлового будівництва. Як видно з табл. 2, кореляційний аналіз показників будівельної галузі та виробництва цементу вказує на їх тісний зв'язок.

Таблиця 2

**Коефіцієнти кореляції виробництва цементу та показників будівництва житла**

	Введення в експлуатацію загальної площі житла, тис. м <sup>2</sup>	у міських поселеннях	у сільській місцевості	Кількість збудованих квартир, тис.	у міських поселеннях	у сільській місцевості
Виробництво цементу	0,50	0,66	0,22	0,71	0,84	0,16

Найбільший зв'язок з виробництвом цементу має показник «кількість збудованих квартир в міських

поселеннях» ( $r = 0,84$ ). На другому місці — показник «кількість збудованих квартир в країні» ( $r = 0,71$ ). На третьому — показник «введення в експлуатацію загальної площі житла в міських поселеннях» ( $r = 0,66$ ). Найменший вплив на виробництво цементу мають такі показники, як «введення в експлуатацію загальної площі житла в сільських поселеннях» ( $r = 0,22$ ) та «кількість збудованих квартир в сільській місцевості» ( $r = 0,16$ ). Можливо, незначні обсяги будівництва у сільській місцевості не мають значного впливу на виробництво цементу в країні.

Функціонування системи моніторингу маркетингового середовища здійснюється за допомогою засобів, які забезпечують доступ і поширення інформації, включаючи магнітні картки, голосові сервери, оптичні зчитувальні пристрої, аудіометричні, телекопіювальні засоби. Інтернет стає найбільш популярним джерелом інформації про зовнішнє середовище.

**Висновки.** В результаті наукового пошуку отримано наступні наукові результати. Система збору і аналізу інформації щодо стану маркетингового середовища підприємства-виробника бетону та виробів з бетону повинна складатися з: 1) підсистеми реєстрації та накопичення інформації; 2) підсистеми зберігання маркетингової інформації; 3) підсистеми аналізу виробничо-фінансової діяльності підприємства; 4) підсистеми методів математичної статистики; 5) підсистеми взаємозв'язку виявлених індикаторів.

Для виявлення впливу факторів змін доцільно використовувати метод порівняння динаміки показників, а за кількості змін більше чотирьох — метод кореляційного аналізу. Слід враховувати можливості застосування Інтернет як джерела інформації про реальне середовище і включати сучасні засоби і програмні продукти зі збору та обробки інформації, що сприятиме ранньому виявленню змін стану зовнішнього середовища, а отже, підвищенню рівня інформованості та обґрунтованості прийняття рішень.

### Література

1. Зозулев А.В. Маркетинговые исследования: Теория, методология, статистика / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. – К. : Знання, 2008. – 643 с.
2. Перерва П.Г. Маркетинговое исследование конъюнктуры рынка машиностроительной продукции / П.Г. Перерва, В.Н. Тимофеев, О.И. Маслак, Т.А. Кобелева // Вестник НТУ «ХПИ» Технічний прогрес та ефективність виробництва : збірник наукових трудов. – 2009. – № 34. – ISSN 2079-0767.
3. Солнцев С.О. Оцінювання маркетингових ризиків при виведенні нового товару на ринок / С.О. Солнцев, А.В. Овчиннікова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 356–364.
4. Старостина А.А. Риск-менеджмент в маркетинге / А.А. Старостина, В.А. Кравченко [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.4p.com.ua/content/riskmenedzhment-v-marketinge>
5. Федорченко А.В. Система маркетингових досліджень : [монографія] / Федорченко А.В. – К. : КНЕУ, 2009. — 267 с.
6. Сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.

### References

1. A. Zozulev, Marketing research: Theory, Methodology, Statistics. Kyev. Znanyia, 2008, 643 p.
2. P. Pererva, Marketing market research engineering products. Collection of scientific papers «Vestnyk NTU «KPI»: Technological progress and efficiency of production, Issue 34, Kiev, Vestnyk NTU «KPI», 2009.
3. S. Solntsev Evaluation of market risk when bringing a new product to market. The market economy: a collection of papers. Special issue. Marketing Education in Ukraine, Kiev, KNEU, 2011, pp. 356-364.
4. A. Starostyna, Risk management in marketing. Web Resource: <http://www.4p.com.ua/content/riskmenedzhment-v-marketinge>
5. A. Fedorchenko. The system of market research: monografiya. Kiev, KNEU, 2009, 267 p.
6. Statistics Committee of Ukraine. Web Resource: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла 25.08.2014; рецензент: д. е. н. Гречановська І. Г.

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

УДК 332.005:37

Г. О. ЗЕЛІНСЬКА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

### ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ ОСВІТНІЙ ОКРУГ ЯК ІННОВАЦІЯ У ОРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

*В статті обґрунтовуються концептуальні засади формування територіального освітнього округу як інновації в організації регіонального освітнього менеджменту. Територіальний освітній округ може розглядатися як один з елементів ефективного управління регіональною освітньою системою.*

*Ключові слова: менеджмент, округ, регіональна освітня система, інновація, інфраструктура.*

H. O. ZELINSKA

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

### TERRITORIAL EDUCATIONAL DISTRICTS AS INNOVATION IN THE ORGANIZATION OF REGIONAL EDUCATIONAL MANAGEMENT

*The paper substantiate the conceptual basis for the formation of the territorial district as an educational innovation in the organization of regional educational management. Territorial District Education can be seen as a tool for effective management of regional educational systems. The core of the creation of such a district, without a doubt, there is a higher education institution. There will be considered the demand and supply of educational services and the needs of employers. In addition, one of the key objectives of the regional educational district is engaging in the management of public education through the creation of elected councils. Latest will decide not only the problems of education, but also will takes care of the education of children, crime prevention, social protection and community formation. Development cooperation and self-education – one of the main tasks that pursues the creation of regional educational district.*

*Keywords: management, district, regional education system, innovation, infrastructure.*

**Постановка задачі.** Сучасні проблеми розвитку регіонального освітнього менеджменту актуалізуються на регіональному рівні у зв'язку з тим, що Україна будує демократичне громадянське суспільство, декларує європейські стандарти у розбудові освітньої сфери. Реалізація цього курсу має свої, зокрема, геопросторові особливості. Адже освітній потенціал населення вітчизняних регіонів різний (чинники середовища обумовили фрагментарність його ознак). Це добре ілюструє функціональна спрямованість його використання: в одних випадках економічна, в інших – етична або політико-адміністративна. Необхідність впровадження сучасної системи та технології оцінювання ефективності регіонального освітнього менеджменту, виявлення факторів впливу на його ефективність з метою забезпечення державних гарантій рівного доступу до якісної освіти зумовлюють актуальність порушеної проблеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні формування регіонального освітнього менеджменту (РОМ) обумовлюється розробкою стратегічних векторів розбудови держави: від запровадження гуманітарної освітньої парадигми (В. Андрущенко, В. Кремень, ін.), обґрунтування її ролі в економіці (Д. Богиня, М. Згуровський, О. Грішнова, І. Лукінов та ін.) до визначення впливу на формування нового адміністративно-територіального устрою, побудову моделей територіального управління в освіті. Свідченням є дослідження, пов'язані з іменами О. Амоші, С. Бандура, С. Вовканича, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Я. Жаліло, Т. Заяць, С. Злупка, В. Куценко, М. Матвіїва, Н. Мукули, В. Онищенко, О. Оболенського, С. Пасеки, М. Пітюлича, С. Писаренко, У. Садової, Л. Семів, О. Сологуб, М. Чумаченко, М. Шаленко, О. Шаблія, Л. Шевчук, Л. Янковської, Л. Яковенко та інших. Разом з тим, теоретико-методологічне та методичне забезпечення формування РОМ в умовах розвитку економіки знань не знайшло належного наукового опрацювання.

**Постановка завдання.** Мета статті – організація регіонального освітнього менеджменту та обґрунтування наукових засад щодо створення територіальних освітніх округів (ТОО) в складних умовах сучасних трансформаційних процесів в освіті.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні функціонуюча регіональна освітня система (РОС) загалом представлена елементами, які дозволяють оцінити кількісні аспекти її діяльності. Компонентна структура інфраструктури РОС дає змогу оцінити кількісні аспекти її функціонування та розвитку і може бути представлена наступними блоками показників: інфраструктурний потенціал регіональної освітньої системи (розподіл навчальних закладів за формою навчання, формою власності, відомчою приналежністю, типами навчальних закладів, ступенями освіти тощо); контингент (кількість учнів у різних типах навчальних закладів, охоплення дітей освітою, розподіл учнів за віком, змінність навчання, середня наповнюваність

класів та інші показники); кадровий склад (кількість учителів і викладачів, їх кваліфікаційні характеристики).

Аналіз тенденцій розвитку інфраструктури РОС проведено на прикладі Івано-Франківської області. Порівнюючи його результати з загальноукраїнськими показниками можна констатувати, що у пострадянський час інтенсивність змін мережі об'єктів у регіоні була менш виражена. Так, якщо у регіоні у 1990–1991 рр. навантаження на один навчальний заклад склало 298 учнів, у 2005–2006 рр. – 247 учнів, у 2010–2011 рр. – 242 учні, то в Україні – 327 учнів, 250 учнів та 265 учнів відповідно [1, с. 220–243]. Особливо привертає увагу субрегіональний рівень оптимізації мережі РОС. Найменший спад наповнюваності шкіл спостерігався в Богородчанському, Долинському та Коломийському районах. Причому у Богородчанському і Долинському районах головним чином за рахунок зменшення кількості навчальних закладів, у Коломийському – за рахунок найменшого спаду кількості учнів. Отже, головною проблемою розвитку інфраструктури загальнонавчальних закладів (ЗНЗ) РОС Івано-Франківської області на сьогодні є істотна кількість їх недовантаження; загальне зменшення кількості дітей спричинило скорочення мережі ЗНЗ, зменшення середньої наповнюваності класів та шкіл, а збільшення кількості загальноосвітніх навчальних закладів із малою чисельністю учнів призвело до скорочення педагогічного навантаження вчителів тощо. Внаслідок несприятливої демографічної ситуації і застарілої матеріально-технічної бази шкіл спостерігається неефективне функціонування наявної шкільної мережі. Така ситуація створює передумови для зниження економічної ефективності освіти в регіоні загалом за рахунок недовантаженості її інфраструктури.

Відповіддю на виклики ситуації, що склалася, може бути орієнтування регіонального освітнього менеджменту (РОМ) на створення та обслуговування територіальних освітніх округів (ТОО), центром яких мають стати потужні вищі навчальні заклади. Це дозволить не тільки установити, але і забезпечити відповідними ресурсами однакові вимоги до рівня підготовки педагогічних кадрів, інформаційного й методичного забезпечення освітнього процесу і т.п. Підставою для виділення територіального освітнього округу стала необхідність тісної взаємодії закладів освіти і науки з підприємствами, що виробляють товари науково-освітнього призначення, здійснюють матеріально-технічне постачання, організують розподільчі канали, стимулюють попит населення. ТОО являє собою сукупність закладів, установ, підприємств та органів управління ними, в яких проводяться різноманітні види діяльності щодо виробництва, розподілу і організації споживання товарів та послуг науково-освітнього призначення з метою забезпечення потреб населення, що проживає на даній території. До складу ТОО входять державна і приватна освіта усіх рівнів та за всіма видами (очна, заочна, дистанційна); діяльність наукових та науково - дослідних установ та органів управління ними; функціонування об'єктів власності, що знаходяться на балансі закладів освіти й науки тощо. Територіальна структура характеризує розміщення елементів ТОО, форми їх зосередження, взаємозв'язки між ними та проявляється у формуванні різних поєднань науково-освітніх закладів, підприємств, установ, органів управління залежно від чисельності населення, центру обслуговування та величини території, що до нього тяжіє. Створюється так звана ступінчаста система, для якої характерне поступове додавання організацій вищого рівня обслуговування по мірі зростання людності та адміністративної ролі населеного пункту. Вона доповнюється закладами, розташування яких базується на використанні сприятливих природних, історичних умов та можливості забезпечити соціальну та економічну ефективність свого існування [2, с. 5–6].

Документом, що визначає стратегію розвитку освітніх округів, стала постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. "Про освітній округ", що врегулює питання створення та функціонування освітніх округів [3]. При формуванні зважають спочатку на рівень можливості надання освітніх послуг НЗ, які увійдуть до його складу, отримають статус опорних для організації на їх базі допрофільної підготовки та профільного навчання. При визначенні опорних шкіл має враховуватися динаміка показників стану демографічної ситуації в регіоні, інфраструктура населених пунктів (дороги, зв'язок, доступ до Інтернету), проектна потужність приміщень НЗ. Водночас вирішальним критерієм для оптимізації мережі (формування ТОО та опорних шкіл) є врахування якісного складу кадрів. Створення ТОО є складовою сучасних педагогічних інновацій. Його ключовою метою стає створення системи залучення до управління освітою громадськості шляхом запровадження в них виборних рад, які вирішуватимуть не лише освітні питання, але й опікуватимуться вихованням дітей, профілактикою правопорушень, соціальним захистом і становленням громади. Створення ТОО – один з прикладів горизонтальної форми самоврядування і кооперації в освіті.

Основними структурними елементами державно-громадського управління є [4, с. 26–28]:

- внутрішні структури моделі управління освітою (моно-сфера);
- зовнішні структури моделі управління освітою (полі-сфера);
- центральні структури моделі управління освітою (ноо-сфера).

Адміністрації освітніх установ, спеціальні незалежні органи та органи учнівського самоврядування й педагогічної громадськості в ТОО утворюють внутрішні структури моделі. Правовою основою управління їх діяльністю є нормативно-правова база системи освіти, а організаційною основою – обласні і районні програми розвитку освіти. На основі нормативних актів, зокрема законів "Про політичні партії", "Про профспілки", "Про підприємництво" й ін. визначають статус і основні напрями діяльності зовнішніх структур. Зовнішню структуру моделі управління складають:

- місцеві органи державної влади та органи місцевого самоврядування;
- місцеві організації політичних партій і суспільно-політичних рухів;
- організації батьківської громадськості;
- структури організацій, що складають соціальні інститути;
- організації товаровиробників і підприємців;
- наукові організації [4, с. 29].

У результаті взаємодії й координації діяльності державних та поза державних структур формуються державно-громадські освітні відносини на основі принципів соціального партнерства. Це дасть змогу сформувати систему державно-громадського управління на місцевому рівні, яка й забезпечуватиме реалізацію освітніх послуг та задоволення освітніх потреб мешканців території.

На основі проведеного аналізу можна говорити про дві моделі ТОО: округ, що включає сільські території чи малі міста; округ – велике місто [5, с. 15]. Їх суть зводиться до визначення оптимальної структури управління округом і вибудову управлінського алгоритму вертикалі влади. Менеджмент освітою на основі створення моделі ТОО дозволить забезпечити відповідними ресурсами однакові вимоги до кадрового, інформаційного й методичного забезпечення освітнього процесу і т.п. Його використання, як структури оптимізації зв'язків навчальних закладів, інших освітніх установ, дозволяє більш оперативно та ефективно передавати знання в освіті, а далі в практиці, що дасть можливість врахувати регіональні потреби у кваліфікованих працівниках. Організування роботи по створенню ТОО варто розпочати з формування ресурсного центру, який має стати невід'ємним елементом організаційної структури округу, у функції якого ввійде маркетинг освітніх послуг, організація підвищення кваліфікації кадрів, методичний, соціально-психологічний, інформаційний, технічний супровід, робота з місцевою громадою.

Характерною особливістю моделі освітньої мережі є те, що вона не може бути впроваджена зверху в адміністративному порядку, вирішальним щодо змін у структурі організації освіти на місцях є рішення громади.

Створення округу має не лише сприяти економії витрат на освіту, а й приносити додаткові освітні можливості для місцевої громади в цілому (без цього ні нові схеми підвезення, ні територіальні, матеріально-технічні, змістові трансформації освітнього процесу не будуть реалізовані) [6, с. 65]. Завдання матеріально-технічного забезпечення ТОО може бути вирішене тільки через передачу централізованих повноважень із організаційно-методичного забезпечення навчального процесу на місцевий рівень, де надаються освітні послуги. Як свідчить досвід, створення ТОО – це провідник нового підходу до організації системи РОМ з надання послуг в освіті. Вони мають стати важливими елементами державно-громадської організації освітнього процесу, що дасть можливість залучати додаткові надходження, а також ефективно використовувати наявні державні кошти для забезпечення освітнього процесу, оцінювання якості освіти і розробляти стратегію розвитку освітнього округу з урахуванням інтересів і ресурсів громад [7, с. 96]. При цьому високоорганізований менеджмент освіти, що спирається на інтереси та потреби територіальних громад, може забезпечити реальний доступ до кредитних ресурсів чи грантів для цілей навчання. Оцінка ефективності управління на основі ТОО передбачає аналіз результатів діяльності округу; моніторинг ефективності використання бюджетних і інших надходжень у системі освіти округу тощо. Зазначимо, що в Івано-Франківській області нині функціонують шкільні округи. Загалом, їх створено 164 одиниці. Вони можуть стати канвою для створення ТОО.

Так як розвиток системи формування РОМ повинен охоплювати усі ланки інноваційного процесу: освіта – науково-дослідницька діяльність – виробництво – споживання, то основну роль тут повинна виконати наукова інфраструктура університетів РОС, яка покликана інтегрувати освітню та науково-дослідницьку діяльність. З метою ефективного проведення реформування освітньої галузі пропонуємо владним структурам на державному рівні розробити обґрунтовану стратегію розвитку РОМ, яка повинна враховувати системну його будову. Це дасть змогу сформулювати тактичні та перспективні завдання щодо розвитку освіти загалом (табл. 1).

Таблиця 1

## Стратегічні завдання розвитку інфраструктури РОС [8, с.136]

Види інфраструктури РОС	Стратегічні завдання
Елементарно-функціональна інфраструктура	Розв'язання локальних завдань, пов'язаних з конкретним забезпеченням населення освітніми послугами із врахуванням локальних об'єктів РОС.
Уніфіковано-функціональна інфраструктура	Забезпечення ефективного функціонування територіального освітнього округу.
Системно-функціональна інфраструктура	Забезпечення потреб розвитку територіальних суспільних систем (регіонів, сільських, міських поселень, адміністративних районів).
Демографічно-функціональна інфраструктура	Забезпечення потреб населення різних вікових груп у освітніх послугах.

Насамкінець, зазначимо, що розвиток інфраструктури освітньої системи регіону допоможе у вирішенні проблеми надання якісних освітніх послуг, сприятиме працевлаштуванню населення, збільшенню робочих місць, а, отже, приведе до зростання економіки держави та якості життя його мешканців. Не менш важливим завданням є організація формування системи РОМ на інноваційній основі. На сьогоднішній день вона потребує комплексного забезпечення. Вважаємо, що важливим завданням для органів державної влади має стати обґрунтована державна освітня політика, націлена на надання високоякісних освітніх послуг населенню, яке здатне забезпечити реалізацію соціально-економічних перетворень в економіці та забезпечити її конкурентоздатність.

**Висновки.** Отже, основні завдання, які переслідують створення ТОО, – оптимізація структури навчальних закладів, забезпечення рівного доступу споживачів до освітніх ресурсів і освітніх послуг; єдність регіонального освітнього простору; орієнтованість системи освіти на місцеві ринки праці, розвиток кооперування та самоврядування в освіті.

Перспективи подальших розробок. У зв'язку з виявленими проблемами щодо формування регіонального освітнього менеджменту в умовах розвитку економіки знань вважаємо за доцільне продовження цих досліджень, направлених на його організацію на концептуально новій моделі, в основі якої першочерговою роль відіграє високоінтелектуальний потенціал державно-громадського управління.

### Література

1. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2011 рік / [за ред. М. М. Колібровського]. – Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2011. – 613 с.
2. Овсиенко Л. В. Непрерывное образование и модель “обучающегося региона” / Л. В. Овсиенко // Высшее образование в России. – 2009. – № 2. – С. 96–100.
3. Про освітній округ [Електронний ресурс] : положення № 777 : [затв. постановою Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=777-2010-%EF>.
4. Осадчий І. Районний освітній округ: досвід реформування у профіль і анфас / І. Осадчий // Освіта. – 2003. – 12–19 лют. (№ 18). – С. 28–29.
5. Олійник В. В. Цільове управління професійно-технічними навчальними закладами в ринкових умовах : [навч. посіб.] / В. В. Олійник, В. В. Медведь ; за ред. Г. А. Дмитренка. – К. : ЦІППО, 2002. – 68 с.
6. Дацишин М. Інституційне забезпечення регіональної політики та практика взаємодії органів влади в Україні : [монографія] / М. Дацишин, В. Керецман. – К. : К.І.С., 2007. – 102 с.
7. Алферов Ю. С. Местные органы управления образованием за рубежом: проблемы модернизации и реформирования / Ю. С. Алферов // Педагогика. – 1996. – № 6. – С. 92–99.
8. Зелінська Г. О. Регіональний освітній менеджмент: теорія і практика : [монографія] / Г. О. Зелінська. – Івано-Франківськ : Симфонія форте, 2013. – 384 с.

### References

1. Statystychnyi shchorichnyk Ivano-Frankivskoi oblasti za 2011 rik. / Za red. M. M. Kolimbrovskoho. Ivano-Frankivsk: Holovne upravlinnia statystyky v Ivano-Frankivskii oblasti, 2011. 613 s.
2. Ovsienko L.V. Nepreryvnoe obrazovanie i model, obuchayushhegosya regiona. Vyssee obrazovanie v Rossii, 2009. No 2. S. 96–100.
3. Polozhennia pro osvitnii okruh, zatverdzhene postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27 serpnia 2010 r. No 777 // Sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=777-2010-%EF>.
4. Osadchyi I. Raionnyi osvitnii okruh: dosvid reformuvannia u profil i anfas. Osvita. – 2003. – 12–19 liut. (No 18). – S. 28–29.
5. Oliinyk V.V. Tsilove upravlinnia profesiino-tekhnichnymy navchalnymy zakladamy v rynkovykh umovakh: navch. posib. / V. V. Oliinyk, V. V. Medved / Za red. H. A. Dmytrenka. – K.: TsIPPO, 2002. – 68 s.
6. Datsyshyn M., Keretsman V. Instytutsiine zabezpechennia rehionalnoi polityky ta praktyka vzaiemodii orhaniv vlady v Ukraini: monohrafiia. – K.: K.I.S., 2007. 102 s.
7. Alferov Yu. S. Mestny'e organy` upravleniya obrazovaniem za rubezhom: problemy` modernizacii i reformirovaniya. Pedagogika. 1996. No 6. S. 92–99.
8. Zelinska H. O. Rehionalnyi osvitnii menedzhment: teoriia i praktyka: monohrafiia. Ivano-Frankivsk: Symfoniia forte, 2013. – 384 s.

Надійшла 05.08.2014; рецензент: д. е. н. Гораль Л. Т.

## ДИНАМІКА ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Стаття присвячена розрахунку інтегрального показника розвитку галузей соціальної інфраструктури Закарпатської області. У роботі підрахований інтегральний показник розвитку галузей соціальної інфраструктури Закарпатської області у розрізі останніх років. Автором досліджено стан галузей соціальної сфери в умовах економічної трансформації.*

*Ключові слова: інфраструктура, галузь, соціальний, показник, статистика, населення, забезпеченість.*

Y. S. PALIYCHUK  
Uzhgorod National University

## DYNAMIC OF INTEGRAL INDICATOR OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN CARPATIAN REGION

*The article is devoted to the calculation of the integral index of social infrastructure sectors Carpathian region. In this work was calculated the integral index of social infrastructure of the sectors of Carpathian region in the context of recent years. The author investigates the state of the social sector during the economic transition. Today on the way to a market economy in our country, the main focus should be the course to increase its social orientation and consistent shifting the economy to meet the needs of working people and their families. That required a qualitative change in the productive forces and production relations, which are essential to ensure adequate standard of living and, consequently, spiritual enrichment and harmonious development of the rural population. These and other factors encouraged to seek ways to preserve the existing social infrastructure and more effective models of their operation and funding sources in restructuring the agricultural sector of Ukraine. In connection with aforesaid, we conclude that the functioning and social development of the village is one of the main directions of reforming the agricultural sector of the country and building a socially oriented market economy.*

*Keywords: infrastructure, region, social, metrics, statistics, population, security.*

### Вступ

Останнім часом науковим дослідженням соціальних процесів на регіональному рівні приділяється значна увага. Результати наукових досліджень та аналізу досвіду практичної роботи дають можливість для вивчення та узагальнення тенденцій у змінах соціальних процесів, оцінити вплив на ці процеси економічної трансформації суспільства, змін у характері виробничих відносин тощо.

Об'єктивно оцінюючи особливості соціально-економічного розвитку окремих територій, необхідно зауважити, що абсолютно однакового стану якості життя людей на усій території України досягти неможливо. Регіони різняться за природо-кліматичними, економічними, історичними та іншими умовами, які за своєю сутністю визначають відмінності та специфічні особливості життя людей на окремих територіях.

Таким чином, викладене вище зумовлює актуальність дослідження та розрахунку показника розвитку галузей соціальної інфраструктури.

Питанням формування і розвитку галузей соціальної сфери присвячені наукові дослідження та публікації українських вчених-економістів: Морозюк Н.В. [1], Булах Т.М. [2], Паленичак О.В. [3], Лузан Ю.Я. [4], Прейгер Д. [5], Запатріна І.В. [6], Криган Р.В. [7], Кінаш І.П. [8], Панченко М. [9], Пігуль Н.Г. [9] та інших.

Метою даного дослідження є аналіз стану галузей соціальної сфери у Закарпатській області. Соціально-економічне дослідження розвитку соціальної інфраструктури сіл включає нагромадження статистичних даних, їх аналіз, теоретичне обґрунтування, перевірку одержаних результатів та розробку заходів щодо удосконалення їх розвитку. При вивченні суті соціальної інфраструктури необхідний системний підхід, який вимагає комплексного аналізу її функціонування та розробки цільової програми її розвитку.

Рівень розвитку інфраструктури служить основним показником, що береться до уваги при виборі даної місцевості для розміщення виробництва, місця проживання чи залучення інвестицій. Соціальна інфраструктура є важливою умовою та індикатором життєвого рівня населення. Тому науковцями робилися неодноразові спроби обґрунтувати показники розвитку інфраструктури.

Проте через технологічну різноманітність інфраструктурних галузей, їх унікальність і незамінність (нерозвиненість медичного обслуговування не можна компенсувати надлишком потужностей освітньої галузі) проблема конструювання загальноприйнятого інтегрального показника рівня розвитку інфраструктури залишається невирішеною. Внаслідок цього інфраструктурний потенціал, як правило, досліджується погалузево, або за групами галузей.

Багатьма науковцями досліджується методологія розрахунку інтегрального показника розвитку галузей соціальної інфраструктури. Так, Сідорова А.В. у своїй монографії “Економико-статистические



методи в управленні сферою послуг” пропонує для прогнозування розвитку галузей сфери послуг використовувати авторегресивну інтегровану модель Бокса Дженкінса (або АР та СС-модель) [11]. В цій моделі показники, що моделюються, заданий різницею між минулим показником та минулими фактичними спостереженнями.

Вітренко Н.М. пропонує використовувати для загальної оцінки рівня розвитку інфраструктури регіону наступну підсистему узагальнюючих показників:

- 1) основні фонди соціальної інфраструктури;
- 2) капітальні вкладення у соціальну інфраструктуру;
- 3) введення в дію основних фондів соціальної інфраструктури;
- 4) чисельність зайнятих у соціальній інфраструктурі [12].

За даним методом використовуються статистичні дані щодо галузей соціальної інфраструктури, їх питома вага у загальній величині основних фондів та проводиться їх аналіз.

Для оцінки розвитку соціальної сфери району в якості бази порівняння у практиці використані кращі (максимальні) досягнуті в районах показники (оскільки вони є стимуляторами). Розрахунки виконані на основі діючих на даний час показників статистики.

Використання максимального значення в якості бази порівняння дозволяє зробити узагальнюючу оцінку таких галузей та видів діяльності, що надають послуги, для яких немає науково обґрунтованих нормативів споживання. Крім того, орієнтація на більш високий рівень, досягнутий у конкретному районі, стимулює розвиток інших районів, дозволяє оцінити глибину та ступінь їх диференціації.

Інтегральний показник розвитку галузей соціальної інфраструктури Закарпатської області

Для оцінки рівня розвитку соціальної сфери та стану кожної галузі або виду діяльності з надання послуг для всіх районів Закарпатської області на початок 2014 року були відібрані показники регіональної статистики, які характеризують діяльність з обслуговування населення:

1. Забезпеченість населення житлом, м<sup>2</sup> загальної площі на одного жителя.
2. Забезпеченість населення торговою площею, м<sup>2</sup> на 10000 населення.
3. Забезпеченість населення закладами культури та мистецтва на 100 осіб, книжковий фонд, примірників.
4. Забезпеченість населення основними домашніми телефонами, одиниць на 100 сімей.

Дані для розрахунку інтегрального показника розвитку соціальної інфраструктури гірських районів Закарпатської області містяться у таблиці 1 (розраховано автором за даними джерела [3]).

Таблиця 1

#### Показники регіональної статистики соціальної сфери в Закарпатській області

Роки	Забезпеченість населення житлом, м <sup>2</sup> загальної площі на одного жителя	Книжковий фонд, примірників	Забезпеченість населення основними домашніми телефонами, одиниць на 100 сімей	Кількість лікарняних ліжок, на 10000 населення
2011	22,6	6388,8	97	80,7
2012	23,1	6271,6	90	78,2
2013	23,3	6120,3	87	74,8

Рівень розвитку соціальної сфери кожного району Закарпатської області, який характеризує стан, потенціал, внутрішні резерви відповідних галузей та видів економічної діяльності, виміряний інтегральним показником, на основі використання процедури агрегування відносних величин. Його складовими є показники матеріально-технічного стану галузей, рівня споживання послуг та забезпеченості населення об'єктами сфери послуг.

Далі за методикою виконуємо розрахунок окремих коефіцієнтів рівня розвитку конкретного виду послуг як відношення фактичного значення для кожного району (регіону) до максимального (кращого) досягнутого. Наступний крок – це визначення узагальнюючих коефіцієнтів та розрахунок середнього значення інтегрального показника.

На основі проведених розрахунків визначено інтегральний показник розвитку соціальної інфраструктури Закарпаття на початок 2014 року становив  $K_i = 0,94$ . Він є найнижчим показником за динамікою 3 років ( $K_i(2012) = 0,96$ ,  $K_i(2011) = 0,99$ ). Це свідчить про негативну динаміку розвитку галузей соціальної інфраструктури Закарпатської області.

Інтегральний показник розвитку соціальної інфраструктури в Закарпатській області представляє практичний та науковий інтерес при порівнянні його з нормативними значеннями або показниками розвитку соціальної інфраструктури по областях України, для визначення місця Закарпатської області щодо забезпеченості соціальною інфраструктурою серед інших областей країни.

Обґрунтування напрямів соціально-економічного прогнозування полягає у тому, щоб у відповідності до реальних економічних процесів сформувати цілі розвитку соціальної сфери, сприяти розробці оптимальних планів. Актуальність даного кола проблем зумовлена тим, що в країні ще недостатньо

повно сформульовані та виконуються соціальні нормативи. Сучасні умови господарювання потребують максимального удосконалення методів прогнозування та планування. Важливим завданням, яке поставлене перед науковцями, що розробляють програми і концепції, є збереження і розвиток високоефективної структури економіки.

### Висновки

Суть сучасної політики в Україні полягає в тому, що в країні будується соціально спрямована економіка, яка дасть людині все необхідне для нормального життя за європейськими стандартами; утворюється новий тип солідарності різних соціальних верств населення, свідомо коаліція людей, які обрали шлях розбудови вільної демократичної держави.

Колишній Президент України В.Ф. Янукович у щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України у 2013 році наголосив: “Ризики економічної нестабільності, вплив світової економічної депресії та депресивність розвитку економіки України обумовлюють специфічні ризики та виклики для соціальної сфери. Складність і терміновість завдань, що потребують розв’язання й дієвої участі держави задля збереження високого рівня державних соціальних зобов’язань та обсягів соціальних гарантій, зростає. Ризики поширення депресивних тенденцій в економіці накладають відбиток на реалізацію стратегії соціальних реформ, подекуди різко звужуючи їхній ресурсний потенціал і підвищуючи соціальну ціну. Проте досягнення стабільності соціальної сфери майже неможливе без послідовного реформування головних сфер соціального життя, спрямованого на подолання тривалих суперечностей, а безальтернативним завданням держави є забезпечення адекватного соціального ефекту економічного зростання.”[14]

Соціальна інфраструктура — це особливий комплекс галузей народного господарства, таких як освіта, охорона здоров’я, культура, мистецтво, житлове і комунальне господарство, торгівля та інші. Соціальна інфраструктура все більше впливає на ефективність суспільного виробництва через головну продуктивну силу суспільства — людей.

Аналіз динаміки процесів, що визначають рівень життя населення на сучасному етапі, вказує на незадовільний стан соціального розвитку територій, для яких нині характерні глибока демографічна криза, брак мотивації до праці, безробіття, витік трудових ресурсів, занепад соціальної інфраструктури.

Прагнення України до інтеграції у європейське співтовариство потребує нагального коригування ситуації, що склалася на селі, та якнайскорішого прийняття рішень у цій сфері розвитку людського потенціалу нашої держави.

Без подолання негативних тенденцій в розвитку наша держава не зможе ефективно конкурувати з економічними системами інших розвинених країн, в яких рівні життя сільського та міського населення максимально зближені. Диференціація рівнів життя сільського та міського населення в Україні загрожує відпливом найбільш активної та працездатної частини сільського населення до міст, активізує зовнішню трудову міграцію, що робить занепад сільських територій самовідтворюваним процесом.

Велику роль соціальна інфраструктура відіграє у вирішенні таких соціальних завдань, як зближення за рівнем добробуту міського і сільського населення, згладжування регіональних відмінностей у рівні життя людей, посилення єдності у способі життя різних соціальних груп та прошарків населення. Активно впливає соціальна інфраструктура на формування прогресивної структури споживання і раціонального використання вільного часу працівників матеріального виробництва.

Як висновок наведених вище наукових досліджень та розрахунків, слід відмітити наступне:

- Вдосконалення методики розрахунку полягає у тому, щоб за максимальне (краще) досягнуте значення коефіцієнту рівня розвитку конкретного виду послуг соціальної інфраструктури брати максимальний коефіцієнт, досягнутий у відповідному році в цілому по Україні.

- Для повнішої деталізації показників розвитку окремих галузей соціальної інфраструктури додати до їх переліку такі показники:

- а) кількість закладів освіти на 1000 дітей відповідного віку;
- б) кількість торговельних закладів на 1000 чол. населення;
- в) обсяг наданих послуг закладами побутового обслуговування, грн. на 1 людину.

Обґрунтування напрямів соціально-економічного прогнозування полягає у тому, щоб у відповідності до реальних економічних процесів сформулювати цілі розвитку соціальної сфери, сприяти розробці оптимальних планів. Актуальність даного кола проблем зумовлена тим, що в країні ще недостатньо повно сформульовані та виконуються соціальні нормативи. Сучасні умови господарювання потребують максимального удосконалення методів прогнозування та планування. Важливим завданням, яке поставлене перед науковцями, що розробляють програми і концепції є збереження і розвиток високоефективної структури економіки.

У подальших дослідженнях планується визначити пріоритетні галузі соціальної інфраструктури для інвестиційної діяльності та шляхи підвищення державного фінансування об’єктів соціальної сфери.

### Література

1. Морозюк Н.В. Методологічні підходи до оцінки рівня та якості життя сільського населення / Н.В.

Морозюк // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 57.

2. Булах Т.М. Соціальний розвиток сільських територій: світовий та вітчизняний досвід / Т.М. Булах // Економіка АПК. – 2012. – № 6. – С. 55.

3. Паленичак О.В. Вплив соціальної та ринкової інфраструктури на розвиток сільських територій регіону / О.В. Паленичак // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 47.

4. Лузан Ю.Я. Соціально-трудова потенціал українського села / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 52.

5. Прейгер Д. Транспортна інфраструктура України: стан і проблеми посткризового розвитку / Д. Прейгер // Економіка України – 2011. – № 5. – С. 23.

6. Запатріна І.В. Житлово-комунальне господарство: перспективи реформування / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 34–44.

7. Криган Р.В. Діагностика економічної ефективності підприємств роздрібної торгівлі Західного регіону України / Р.В. Криган // Вісник ХНУ – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 227–233.

8. Кінаш І.П. Соціальна сфера як ресурс сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012\\_2\\_1/202-204.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_2_1/202-204.pdf)

9. Панченко М. Соціальна сфера і соціальна політика та їх співвідношення в аспекті державного управління соціальною сферою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Аpdu\\_o/2009\\_1/R\\_5/Panchenko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Аpdu_o/2009_1/R_5/Panchenko.pdf)

10. Пігуль Н.Г. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2506&p=1>

11. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг : [монография] / Сидорова А.В. – Донецк : Дон НУ, 2002. – 239 с.

12. Витренко Н.М. Социальная инфраструктура Украины: оценки уровня и перспектив развития / Витренко Н.М. – К. : Наукова думка, 1993. – 143 с.

13. Сайт обласного управління статистики в Закарпатській області. – <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/index.html>

14. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.

#### References

1. Morozyuk N.V. (2013) Metodologichni pidhodi do otsinki rivnya ta yakosti zhittya silskogo naselennya [Methodological approaches to assess the level and quality of life of the rural population]. *Ekonomika APK. - Economics APC*, № 8, 57. [in Ukrainian].

2. Bulah T.M. (2012) Sotsialniy rozvitok silskih teritoriy: svitoviy ta vitchiznyaniy dosvid [The social development of rural areas: National and international. The social development of rural areas: National and international experience] *Ekonomika APK. - Economics APC*, № 6, 55. [in Ukrainian].

3. Palenichak O.V. (2011) Vplyv sotsialnoi ta rinkovoi infrastrukturi na rozvitok silskih teritoriy regionu [The impact of social and market infrastructure in rural development in the region] *Ekonomika APK. - Economics APC*, № 8, 47. [in Ukrainian].

4. Luzan Y.Y. (2010) Sotsialno-trudoviy potentsial ukrayinskogo sela [Social and employment potential of the Ukrainian village]. *Ekonomika APK. - Economics APC*, № 1, 52. [in Ukrainian].

5. Preyger D. (2011) Transportna Infrastruktura Ukrayini: stan i problemi postkrizovogo rozvitku [Transport infrastructure in Ukraine: state and problems of post-crisis development] *Ekonomika Ukrayini – Economics of Ukraine*, №5, 23. [in Ukrainian].

6. Zapatrina I.V., Lebeda T. B. (2012) Zhitlovo-komunalne gospodarstvo: perspektivi reformuvannya [Housing and utilities: Perspectives reform] *Ekonomika Ukrayini. – Economics of Ukraine*, №10, 34– 44. [in Ukrainian].

7. Krigan R.V. (2012) Diagnostika ekonomichnoyi efektyvnosti pidpriemstv rozdrubnoyi torgovli Zahidnogo regionu Ukrayini [Diagnosis economic efficiency of retailers in Western Ukraine] *Visnik HNU – KNU Bulletin*, №2, T1, 227- 233. [in Ukrainian].

8. Kinash I.P. (2012) Sotsialna sfera yak resurs stalogo rozvitku [Social security as a resource for sustainable development]. – Retrieved from [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012\\_2\\_1/202-204.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_2_1/202-204.pdf) [in Ukrainian].

9. Panchenko M. (2009) Sotsialna sfera i sotsialna politika ta yih spivvidnoshennya v aspekti derzhavnogo upravlinnya sotsialnoy sferoyu [Social sphere and social policies and their value in terms of governance social sphere]. – Retrieved from [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Аpdu\\_o/2009\\_1/R\\_5/Panchenko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Аpdu_o/2009_1/R_5/Panchenko.pdf) [in Ukrainian].

10. Pigul N.G. (2013) Teoretichni aspekty formuvannya sotsialnoyi sfery v suchasnykh ekonomichnykh umovah [The theoretical aspects of the social sector in the current economic conditions]. – Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2506&p=1> [in Ukrainian].

11. Sidorova A.V. (2002) Ekonomiko-statisticheskie metody v upravlenii sferoy uslug [Economic and statistical methods in the management of the service industry], Donetsk [in Ukrainian].

12. Vitrenko N.M. (1993) Sotsialnaya infrastruktura Ukrainy: otsenki urovnya i perspektiv razvitiya [Social Infrastructure of Ukraine: assessment of the level and development prospects]-Kiev.; Naukova dumka, [in Ukrainian].

13. Cayt oblasnogo upravlinnya statistiki v Zakarpatskiy oblasti [The site of the Department of statistics in the Transcarpathian region]. - Retrieved from <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/index.html>, [in Ukrainian].

14. Pro vnutrishne ta zovnishne stanovishe Ukrayini v 2013 rotsi : Schorichne Poslannya Prezidenta Ukrayini do Verhovnoyi Radu Ukrayini. (2013) [ On the internal and external situation of Ukraine in 2013: Annual Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine] – К. : NISD, 576, [in Ukrainian].

Надійшла 05.08.2014; рецензент: д. е. н. Мікловда В. Д.

**ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

УДК 338.14:504.5

О. М. ТЕЛІЖЕНКО, Ю. А. ОПАНАСІЮК  
Сумський державний університет

**ЕКСПРЕС-ОЦІНКА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ ВІД КАТАСТРОФ  
ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ**

*В статті запропоновано експрес-метод оцінки еколого-економічних збитків від катастроф техногенного характеру та розроблені основні параметри для його використання. Він дозволяє суттєво скоротити обсяг вихідної інформації в порівнянні з офіційною методикою оцінки збитків від наслідків НС техногенного та природного характеру і забезпечує прийнятний рівень точності варіативних розрахунків.*

*Ключові слова: еколого-економічний збиток, катастрофа техногенного характеру, експрес-оцінка, зона активного ураження, показник відносної агресивності, питомий збиток.*

O. M. TELIZHENKO, Y. A. OPANASIUK  
Sumy State University

**EXPRESS-EVALUATION OF ECOLOGICAL-AND-ECONOMIC DAMAGES CAUSED  
BY MANMADE DISASTERS**

*The article is devoted to the rapid method of ecological-and-economic damages evaluation caused by manmade disasters. The principal parameters for its use are developed. This method allows to reduce considerably the amount of source information in comparison with official methodology of damages evaluation caused by the impacts of natural and manmade disasters and provides the acceptable level of variation calculations accuracy.*

*Keywords: ecological-and-economic damage, manmade disaster, express-evaluation, zone of active destruction, index of the relative aggressiveness, specific damage.*

**Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями**

В Україні оцінка збитку, що завдається промисловим об'єктам і третім особам внаслідок катастроф техногенного характеру, проводиться відповідно до «Методики оцінки збитків від наслідків НС техногенного та природного характеру», затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України № 175 [8]. Разом з тим, застосування вказаної методики пов'язане зі збором і обробкою значного масиву інформації. Враховуючи вищевикладене, виникає потреба в розробці відносно простих, але досить точних методичних підходів до оцінки еколого-економічного збитку від катастроф техногенного характеру, що зменшуючи точність оцінки дозволили б оперативного отримувати інформацію про еколого-економічні збитки від катастроф техногенного характеру.

Фінансування наслідків від катастроф техногенного характеру здійснюється на основі Постанови Кабінету міністрів № 140 від 4.02.1999 р. «Про затвердження Порядку фінансування робіт із запобігання та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій», згідно з якою фінансування катастроф регіонального та державного рівня здійснюється за рахунок коштів підприємства, що заподіяло шкоди та резервних фондів як державного, так і регіонального значення. Резервні фонди формуються та розподіляються згідно з Бюджетним кодексом України та Постановою ВР «Про резервний фонд Кабінету Міністрів України» № 62/96-ВР, згідно з якими резервний фонд бюджету не може перевищувати одного відсотка обсягу видатків загального фонду відповідного бюджету, але це не завжди відповідає потребам у фінансових ресурсах при ліквідації наслідків катастроф державного рівня. Тому нами було запропоновано експрес-метод оцінки еколого-економічного збитку від катастроф техногенного характеру, науково-методичні підходи якого можуть стати основою для формування об'єктових, галузевих, регіональних та державних резервних фондів.

Крім того пропонувані методичні підходи можуть бути використані при вирішенні окремих економічних задач, що сприятиме подальшому удосконаленню принципів і методів прогнозування обсягів компенсаційних фондів, планування фінансових ресурсів, необхідних для попередження і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій.

**Аналіз останніх публікацій з проблеми**

За останні роки була виконана значна кількість наукових досліджень по визначенню еколого-економічного збитку. Так, в роботі [2] закладені основи визначення еколого-економічного збитку та розраховані питомі збитки від забруднення атмосферного повітря, на основі цих методичних рекомендацій були затверджені декілька методики на державному рівні [4, 5]. Зокрема в [6] існуючі методики було адаптовано для визначення еколого-економічного збитку від катастроф, а саме землетрусів. В роботі [12] були наведені методичні рекомендації щодо визначення еколого-економічного збитку саме від катастрофічних ситуацій техногенного та природного характеру, що лягли в основу «Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру» [8]. Але ці розробки

містять методичні рекомендації з визначення еколого-економічного збитку комбінованим методом, що є працездатним та потребує значного обсягу інформації та часу.

#### Формулювання цілей дослідження

В статті запропоновано експрес-метод оцінки еколого-економічних збитків від катастроф техногенного типу та розроблені основні параметри для його використання.

#### Виклад основних результатів та їх обґрунтування

Експрес-метод визначення еколого-економічного збитку від катастроф техногенного характеру застосовується для проведення оперативних розрахунків величини збитку з мінімальним обсягом вихідної інформації.

Рівень деталізації питомих збитків залежить від стану реципієнтів, що усереднені за економічними районами України. Більш детальний вплив регіональних факторів можна провести за кожною областю України.

Розрахунковий принцип визначення еколого-економічного збитків експрес-методом нами пропонується розраховувати як:

$$Y = \sum_{i=1}^7 y_i \cdot S \cdot \rho_i \cdot K_i \cdot \sum M_j \cdot A_{ij}, \quad (1)$$

де  $y_i$  – питомий збиток;  $S$  – площа зони активного ураження;  $\rho_i$  – щільність реципієнтів, що потрапила в зону активного ураження;  $K_i$  – регіональний поправочний коефіцієнт для  $i$ -го реципієнта, що характеризує відхилення районних/обласних збиткоутворюючих показників від середніх по Україні;  $M_j$  – маса  $j$ -го викиду;  $A_{ij}$  – відносна небезпечність хімічної речовини, що розлилася під час катастрофи.

В роботі [4] для розрахунків використовували середньодобові викиди забруднюючих речовин. Катастрофи техногенного типу характеризуються великими обсягами викидів та малим часом розповсюдження. Тому в формулі (1) необхідно використовувати питоми збитки, що розроблені саме для характеристики катастроф техногенного характеру ( $y_i$ ). Слід зазначити, що в методичних рекомендаціях [4] диференціація базового значення питомих збитку за реципієнтами виконувалась за допомогою константи  $\sigma_i$ , яка враховує соціально-економічну значимість кожного реципієнту. Нами були розроблені науково-методичні підходи, які враховують різні значення питомих еколого-економічних збитків для окремих реципієнтів, які фактично є основою для визначення еколого-економічних збитків для конкретних катастроф техногенного типу. При розрахунку цих показників вже була врахована соціально-економічна значимість для кожного реципієнту, тому в формулі (1) її використання недоцільно.

Матриця показників питомих збитків встановлена за результатами деталізованого розрахунку їх пореципієнтним методом за декількома небезпечними об'єктами, що знаходяться в даних економічних районах. Оскільки питоми показники еколого-економічного збитку розраховані як середні, для більшої точності необхідно провести процедуру коригування. Така процедура зводиться до введення додаткового коригуючого коефіцієнту, що буде характеризувати рівень відхилення від середнього питомих еколого-економічного збитку для України в цілому.

#### Порядок розрахунку параметрів показників. Питомий еколого-економічний збиток

Для формування бази питомих збитків для 9 економічних районів України був використаний метод моделювання, сутність якого полягає в тому, що були змодельовані конкретні аварії для провідних підприємств хімічної промисловості за місцем їх розташування. Так, для розрахунків нами були обрані потужні промислові об'єкти, що в разі надзвичайної ситуації можуть завдати великого збитку населенню та оточуючому середовищу. При виборі нами було враховано вид виробництва, промислові потужності та отруйні речовини, що використовуються в виробництві. Для кожного об'єкту була змодельована умовна аварія з урахуванням початкових умов та напряму вітру, побудовані зони активного ураження з урахуванням вірогідного напряму вітру.

В Донецькому районі найбільш небезпечним вважається ПАТ «Концерн Стирол», в Придніпровському – ПАТ «Дніпроазот», в Північно-Східному – ПАТ «Сумихімпром», в Центральному – ПАТ «ЧекасиАзот», в Північно-Західному – ПАТ «Рівнеазот», в Причорноморському – ПАТ «Одеський припортовий завод», в Карпатському – ПАТ «Львівський хімічний завод», в Столичному – ТОВ «Хімпром Київ». Більшість підприємств належить холдингу «OSTHEM», який об'єднує активи азотної хімії Group DF.

На наступному етапі були виконані розрахунки питомих збитків від умовних аварій та знайдений середній питомий збиток для наступних реципієнтів: населення; основні та оборотні фонди; сільське господарство; лісові ресурси; рибне господарство; житлово-комунальне господарство; рекреаційні зони.

Питоми збитки визначені на одиницю реципієнтів, що потрапили в зону активного ураження, та наведені у табл. 1.

Щільність реципієнтів, що потрапила в зону активного ураження

Для визначення щільності реципієнтів  $\rho_i$  використовується формула:

$$\rho_i = \frac{N}{S_{\text{збитку}}} \quad (2)$$

де  $N$  – кількість реципієнтів  $i$ -го виду, що потрапили в ЗАУ,  $S_{ЗАУ}$  – загальна площа зони активного ураження.

Таблиця 1

**Середні питомі збитки від хімічної аварії на 1 умовну тону викиду**

Реципієнти	Одиниці виміру	Значення
1. Втрати життя та здоров'я населення	грн. на 1 тис. мешканців області	96,29
2. Збиток від руйнування основних та оборотних фондів	грн. на 1 млн. грн. осн. фондів області	0,44065
3. Збитків від вилучення або порушення сільськогосподарських угідь	грн. на 1 тис. га земель сільськогосподарського призначення	0,6
4. Збитків від втрати деревини та інших лісових ресурсів	грн. на 1 тис. га лісів	0,22
5. Збитків рибного господарства	грн. на 1 тис. га водного дзеркала області	69,22
6. Збитки від руйнування житлово-комунального господарства	грн. на 1 тис. грн. вартості житлово-комунального господарства	0,02
7. Збитки від знищення або погіршення якості рекреаційних зон	грн. на 1 тис. га земель природно-заповідного фонду	-*
8. Витрати на ліквідацію аварії,	грн. на 1 тис. га території області	0,91

\*Визначити питомі збитки від знищення та погіршення якості рекреаційних зон не виявилось можливим, внаслідок того, що при розміщенні хімічних виробництв встановлені санітарно-захисні зони і, навіть, при крупних катастрофах рекреаційні зони не попадають в зони активного забруднення.

В розрахунках щільності реципієнтів ми виходили з припущення, що по всій території економічного району реципієнти розміщені рівномірно. Тоді в розрахунках можна враховувати середню щільність знаходження реципієнтів на відповідній території (табл. 2).

Таблиця 2

**Щільність реципієнтів ( $\rho$ ) за економічними районами України, од./км<sup>2</sup>**

Економічний район	Реципієнти						
	Населення, осіб/км <sup>2</sup>	Основні фонди, тис. грн. /км <sup>2</sup>	Сільське господарство, га/км <sup>2</sup>	Лісові ресурси, га/км <sup>2</sup>	Рибне господарство, га/км <sup>2</sup>	ЖКТ, грн/км <sup>2</sup>	Ліквідаційні витрати, осіб/км <sup>2</sup>
Північно-Східний	63,95	11564,58	65,38	13,81	0,42	1537,95	63,95
Центральний	50,1	15984,51	67,97	11,51	0,73	1292,04	50,1
Придніпровський	86,5	15745,08	73,31	5,27	0,36	2031,46	86,5
Північно-Західний	54,55	2295,8	41,13	37,32	0,26	1170,9	54,55
Донецький	125,49	10851,88	65,76	10,51	0,22	2948,5	125,49
Карпатський	107,37	6862,54	41,96	40,86	0,2	2440,6	107,37
Причорноморський	58,78	4628,61	64,57	7,1	0,23	1288,65	58,78
Подільський	66,25	19040,11	69,81	14,25	0,66	1694,04	66,25
Столичний	45,45	2673,65	50,37	27,91	0,38	1326,6	45,45
Північно-Східний	63,95	11564,58	65,38	13,81	0,42	1537,95	63,95
Центральний	50,1	15984,51	67,97	11,51	0,73	1292,04	50,1

## Відносна небезпечність хімічної речовини

В роботах [8, 9] запропоновані та обґрунтовані методичні підходи до оцінки агресивності впливу забруднювачів на різні компоненти навколишнього середовища. Сутність такого показника визначає у скільки разів для даного реципієнта екологічна небезпека  $j$ -ї домішки відрізняється від екологічної небезпеки базового забруднювача. В пропонуваніх авторами [8] методичних підходах за базовий приймається показник відносної агресивності  $\text{CO}_2$ . Однак, нами показники відносної агресивності шкідливих речовин перераховані відносно аміаку як найбільш вірогідного забруднювача при аваріях на хімічних виробництвах. Слід зазначити, що в даному випадку вибір базового забруднювача є умовним. У якості такого може бути прийнятий будь-який забруднювач, що використовується в хімічній промисловості.

Використовуючи принципи положення визначення показника відносної агресивності, викладеної в роботі [9] нами пропонується їх модернізувати з урахуванням вищенаведених аргументацій.

Показники агресивності шкідливих речовин визначаються наступним чином. Для населення коефіцієнт  $A_{nj}$  розраховується за формулою:

$$A_{nj} = Q_j \cdot \sqrt{\frac{0,01P}{\text{ПДК}_{Mj} \cdot \text{ПДК}_{Cj}}} \quad (3)$$

де  $Q_j$  – коефіцієнт приведення  $j$ -ї домішки до III класу небезпеки; приймається рівним: для речовин I класу – 1,85, II класу – 1,15, III класу – 1,0, IV класу – 0,85;  $\text{ПДК}_{Mj}$ ,  $\text{ПДК}_{Cj}$  – відповідно максимально разова і середньодобова граничнодопустима концентрація  $j$ -го шкідливої речовини, мг/м<sup>3</sup>.

Коефіцієнти відносної агресивності для лісових насаджень визначаються за формулою:

$$A_{лхj} = \sqrt{\frac{0,004P}{\text{ПДК}_{лj} \cdot \text{ПДК}_{Cj}}} \quad (4)$$

де  $\text{ПДК}_{лj}$ ,  $\text{ПДК}_{Cj}$  – гранично допустимі концентрації  $j$ -го забруднювача для зелених насаджень, мг/м<sup>3</sup>;

Коефіцієнти відносної агресивності для основних ті оборотних засобів:

$$A_{офj} = \sqrt{\frac{P}{C_{\max j} \cdot C_{\min j}}} \quad (5)$$

де  $C_{\max j}$ ,  $C_{\min j}$  – максимальна і мінімальна порогова концентрація  $j$ -ї домішки для групи газів А при відносній вологості повітря понад 75%, встановлені в СНиП П-28-73 "Захист будівельних конструкцій від корозії" для металевих поверхонь, мг/м<sup>3</sup>.

Для об'єктів ЖКГ показники відносної агресивності ( $A_{жкj}$ ) розраховуються за формулою:

$$A_{жкj} = 0,91 \cdot A_{офj} + 0,09 \cdot A_{лхj} \quad (6)$$

де  $A_{офj}$  – коефіцієнт відносної агресивності  $j$ -ї домішки для основних фондів, розрахований за формулою (5);  $A_{лхj}$  – коефіцієнт відносної агресивності  $j$ -ї домішки для зелених насаджень, розрахований за формулою (4).

Коефіцієнт відносної агресивності  $j$ -ї шкідливої речовини для сільського господарства в загальному вигляді рекомендується розраховувати за формулою:

$$A_{схj} = 0,62 \cdot A_{лхj} + 0,38 \cdot A_{nj} \quad (7)$$

де  $A_{nj}$  – показник відносної агресивності  $j$ -ї домішки для населення, розрахований за формулою (3).

В табл. 3 наведені показники відносної агресивності для речовин, які найчастіше використовуються в хімічній промисловості.

Таблиця 3

## Показники відносної агресивності деяких домішок для виділених реципієнтів

Найменування домішки	ЖКГ, $A_{жкj}$	Лісові ресурси, $A_{лхj}$	Основні фонди промисловості, $A_{офj}$	Населення [1], $A_{nj}$	Сільське господарство, $A_{сгj}$	Рекреаційні ресурси, $A_{рj}$
Всі тверді домішки (аерозолі)	0,53	0,61	0,50	8,94	3,77	0,61
Азоту оксиди	2,00	2,18	2,00	4,56	3,09	2,18
Аміак	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Бензин, дизпалива пари	0,32	0,45	0,31	0,27	0,38	0,45
Бензол	0,23	0,86	0,19	4,71	2,33	0,86

Найменування домішки	ЖКГ, $A_{жкј}$	Лісові ресурси, $A_{лжј}$	Основні фонди промисловості, $A_{офј}$	Населення [1], $A_{нј}$	Сільське господарство, $A_{сгј}$	Рекреаційні ресурси, $A_{рј}$
Кислота сірчана	0,65	1,11	0,63	10,54	4,69	1,11
Кислота соляна	3,10	7,05	2,81	3,33	5,63	7,05
Сірчистий газ	0,65	0,91	0,63	3,55	1,91	0,91
Вуглеводні, недиференційовані за складом	0,32	0,45	0,31	4,17	1,87	0,45
Вуглецю окис	0,04	0,02	0,04	0,22	0,09	0,02
Фенол	0,16	0,09	0,50	36,56	13,95	0,09
Формальдегід	1,10	7,91	0,63	0,00	4,90	7,91
Фтористі з'єднання	4,52	6,09	4,44	0,00	3,78	6,09
Хлор молекулярний	2,13	4,91	1,96	19,23	10,35	4,91

### Регіональні коригуючі коефіцієнти

В роботах [10, 11] розроблені основні принципи врахування регіональних факторів при оцінці еколого-економічних збитків від забруднення атмосферного повітря, відкритих водоймищ, сутність яких полягає у тому, що вони відображають відхилення збиткоутворюючих факторів по регіонах та в середньому по Україні, для яких були розраховані питомі еколого-економічні збитки. Значення поправочних регіональних коефіцієнтів повинно враховувати структуру та щільність реципієнтів.

Нами в роботі з метою врахування таких особливостей, пропонується ввести поправочний регіональний коефіцієнт, який розраховується за формулою:

$$K_f = \frac{P_{ij}}{P_i}, \quad (8)$$

де  $P_{ij}$  – щільність  $i$ -го реципієнта в  $j$ -му регіоні,  $P_i$  – щільність  $i$ -го реципієнта в середньому по Україні;  $i$  – реципієнт;  $j$  – регіон.

Для формули (8) необхідно дати деякі пояснення:

для населення, в формулу враховується щільність населення в  $j$ -му регіоні та середня по Україні в цілому;

для сільського господарства, в формулу підставляється питома вага земель сільськогосподарського призначення у загальній площі  $i$ -го регіону і аналогічна величина в середньому по Україні; для більш точних розрахунків значень еколого-економічного збитку доцільно враховувати не просто загальну площу сільгоспугідь, а їх видову структуру, але для експрес-оцінки достатньо цієї інформації;

для лісового господарства в формулу підставляється питома вага лісів та лісовкритих площ у загальній площі  $i$ -го регіону та аналогічна величина для України;

для рибного господарства враховується питома вага водного дзеркала у загальній площі  $i$ -ї території;

для розрахунку коригуючого коефіцієнту для основних фондів бралася питома вага вартості всіх основних фондів району у вартості основних засобів України.

Регіональні коригуючі коефіцієнти розроблені для кожного реципієнту за 9 економічними районами України. Значення цих коефіцієнтів для всіх представлених реципієнтів наведені в табл. 4.

З метою апробації експрес методу нами були розраховані еколого-економічні збитки пореципієнтним методом та безпосередньо експрес-методом для умовної аварії за 9 економічними районами. Результати оцінки викладені в табл. 5.

Входячи з таблиці можна зробити висновок, що відхилення при розрахунку різними методами складає до 8%, що свідчить про те, що визначення еколого-економічного збитку від катастроф техногенного типу експрес методом є співставним та достовірним.

### Висновки та перспективи подальших досліджень

Запропоновані науково-методичні до експрес оцінки еколого-економічного збитку від катастроф техногенного характеру ґрунтуються на таких принципах:

– встановлення питомих збитків, що розроблені саме для характеристики катастроф техногенного



характеру та диференціації цих показників за реципієнтами, що потрапили в зону активного ураження;

– врахування регіональних відмінностей структури та щільності реципієнтів, що потрапили в зону активного ураження за економічними районами України.

Таблиця 4

**Чисельні значення регіональних коригуючих коефіцієнтів (Кі) за економічними районами України**

Економічний район	Реципієнти						
	Населення	Основні фонди	Сільське господарство	Лісові ресурси	Рибне господарство	ЖКГ	Ліквідаційні витрати
Північно - Східний	0,88	1,05	0,92	0,79	1,14	0,85	0,88
Центральний	0,69	1,45	0,96	0,65	1,97	0,72	0,69
Придніпровський	1,2	1,43	1,03	0,3	0,97	1,13	1,2
Північно-Західний	0,75	0,21	0,58	2,12	0,7	0,65	0,75
Донецький	1,73	0,99	0,93	0,6	0,59	1,64	1,73
Карпатський	1,48	0,62	0,59	2,32	0,54	1,36	1,48
Причорноморський	0,81	0,42	0,91	0,4	0,62	0,72	0,81
Подільський	0,92	1,73	0,98	0,81	1,78	0,94	0,92
Столичний	0,63	0,24	0,71	1,59	1,03	0,74	0,63

Таблиця 5

**Порівняльна оцінка розрахунків еколого-економічного збитку методами експрес-оцінки та пореципієнтним методом**

Економічний район	Експрес метод	Комплексний метод	Відхилення
Північно-Східний	16,428	16,492	0,39%
Центральний	22,858	22,820	0,17%
Придніпровський	35,996	36,059	0,18%
Північно-Західний	8,100	8,182	1,01%
Донецький	33,046	30,630	8%
Карпатський	18,419	18,367	0,29%
Причорноморський	3,015	3,022	0,23%
Подільський	4,638	4,634	0,07%
Столичний	17,378	17,383	0,03%

Викладений в статті науково-методичний підхід дозволяє суттєво скоротити обсяг вихідної інформації в порівнянні з офіційною методикою оцінки збитків від наслідків НС техногенного та природного характеру. При цьому, він забезпечує прийнятний рівень точності варіативних розрахунків при

прогнозування еколого-економічних збитків від потенційно можливих катастроф техногенного характеру (на рівні  $\pm 8\%$ ). Пропонований методичний підхід рекомендується використовувати для швидкої оцінки необхідних для ліквідації катастрофи коштів, при визначенні обсягів компенсаційних фондів з урахуванням особливостей в структурі, щільності та видах реципієнтів, які знаходяться в зоні потенційно небезпечних виробництв хімічної промисловості, а також при визначенні страхових виплат підприємствам та третім особам, які постраждали від катастроф техногенного характеру.

### Література

1. Асаенок И.С. Основы экологии и экономика природопользования : [учеб. пособие к практ. занятиям для студ. экон. спец. БГУИР всех форм обуч.] / И.С. Асаенок, Т.Ф. Михнюк. – Минск : БГУИР, 2004. – 60 с.
2. Балацкий О.Ф. Антология экономики чистой среды / О.Ф. Балацкий. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – 272 с.
3. Балацкий О.Ф. Экономика защиты воздушного бассейна / О.Ф. Балацкий. – Харьков : Вища школа, изд-во Харьковского университета, 1976. – 100 с.
4. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. – М. : Экономика, 1986. – 96 с.
5. Временный порядок оценки и возмещения вреда окружающей среде в результате аварии : утв. Минприроды РФ от 27.06.94 г. № 200. – М., 1994. – 31 с.
6. Козьменко С.Н. Экономика катастроф (инвестиционные аспекты) / С.Н. Козьменко. – К. : Наукова думка, 1997. – 204 с.
7. Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру : постанова Кабінету Міністрів України № 175 від 15 лютого 2002 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/175-2002-%D0%BF>
8. Семенов Б.А. Оценка размеров компенсации ущерба государству, причиненного аварийным выбросом в атмосферу / Б.А. Семенов // Труды Первой Всероссийской конференции [“Теория и практика экологического страхования”]. – М., 1995. – С. 89–97.
9. Оценка и планирование атмосферных затрат в теплоэнергетике / [А.М. Телиженко, Б.А. Семенов, А.А. Семенов та ін.]; под науч. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы : Ризоцентр СумГУ, 1996. – 96 с.
10. Телиженко А.М. Оценка экономического ущерба от загрязнения водного бассейна / А.М. Телиженко, В.А. Лукьянихин, Е.А. Лукьянихина. – Сумы : СумГУ, 2001. – 68 с.
11. Телиженко А.М. Учет экологических факторов при оптимизации размещения / А.М. Телиженко, В.А. Устименко, О.Н. Дутченко // Актуальные вопросы экономики природопользования: теоретические и практические аспекты. – Сумы : ООП Управления статистики, 1990. – С. 133–160.
12. Хлобистов С.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / С.В. Хлобистов. – К. : Агентство "Чорнобиль інтерінформ", 2004. – 334 с.

### References

1. Asaenok I.S. Osnovyj ekologii i jekonomika prirodopolzovaniya: Ucheb. posobie k prakt. Zanjatijam dlja stud. jekon. spec. Minsk, BGUIR, 2004, 60 p.
2. Balatskij O. F. Antolohiya ekonomyky chystoj sredy [Anthology economy clean environment], YTD «Unyversytetska knyha», Sumy, 2007, 272 p.
3. Balackij O.F. Jekonomika zashhity vozdušnogo bassejna. Harkov, Vishha shkola, izd-vo Har'kovskogo universiteta, 1976, 100 p.
4. Vremennaja tipovaja metodika opredelenija jekonomicheskoj jeffektivnosti osushhestvlenija prirodoohrannyh meroprijatij i ocenki jekonomicheskogo usherba, prichinjaemogo narodnomu hozjajstvu zagryazneniem okružhajushhej sredy. Moscow, Jekonomika, 1986, 96 p.
5. Vremennyj porjadok ocenki i vozmeshhenija vreda okružhajushhej srede v rezultate avarii, Minprirody RF ot 27.06.94, № 200. Mjсква, 1994, 31p.
6. Koz'menko S.N. Jekonomika katastrof (investicionnye aspekty) [Economy Disasters (investment aspects)], Naukova dumka, Kiev, 1997, 204 p.
7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2002), Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine. Methods of assessing damage from emergency situations of technogenic and natural character, URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/> (Accessed 10 Dec 2013)
8. Semenenko B.A. Otsenka razmerov kompensatsii usherba gosudarstvu, prichinenno goavariynym vyibrosom v atmosferu. Trudyi Pervoy Vserossiyskoj konferentsii “Teoriya i praktika ekologicheskogo strahovaniya”, Moscow, 1995, pp. 89–97.
9. Telizhenko A.M., Semenenko B.A., Semenenko A.A., Oleynik M.G., Temchenko M.G. Otsenka i planirovanie atmosferynih ztrat v teploenergetike, Rizotsentr SumGU, Sumy, 1996, 96 p.
10. Telizhenko A.M., Lukiyanihin V.A., Lukiyanihina E.A. Otsenka ekonomicheskogo usherba otz agryazneniya vodnogo bassejna, SumDU, Sumy, 2001, 68 p.
11. Telizhenko A.M., Ustimenko V.A., Dutchenko O.N. Uchet ekologicheskikh faktorov pri optimizatsii razmescheniya, Aktualnyie voprosy i ekonomiki prirodopolzovaniya: teoreticheskie i prakticheskie aspektyi, OPU pravleniya statistiki, Sumy, 1990, pp. 133–160.
12. Khllobystov Ye.V. (2004) Ekologichna bezpeka transformatsijnoi ekonomiki [Environmenta lsecurity transformation economy], Agency “Chornobyl interinform”, Kyiv, 2004, 334 p.

Надійшла 25.08.2014; рецензент: д. е. н. Прокопенко О. В.

## ТАКТИЧНІ МЕХАНІЗМИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ

*Здійснено аналіз вітчизняних досліджень проблеми формування механізмів і засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності. Досліджена роль консалтингу у розвитку підприємств транскордонного регіону. Визначені напрями посилення консалтингового забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності транскордонного регіону. Встановлені перешкоди та негативні аспекти, а також обґрунтовані перспективи диверсифікації комерційної господарської діяльності у сфері надання послуг управлінського консультування з розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Ідентифіковані чинники посилення факторних конкурентних переваг вітчизняних консалтингових фірм, що здійснюють діяльність на теренах транскордонного регіону. Запропоновані тактичні механізми та засоби підвищення економічної ефективності консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності у транскордонному регіоні.*

*Ключові слова: консалтингове забезпечення, транскордонний регіон, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, засоби розвитку, тактичні механізми підвищення ефективності.*

M. V. VASYLKIV

Institute of Regional Researches, Lviv, Ukraine

## TACTICAL MECHANISMS AND FACILITIES OF CONSULTING IN SYSTEM OF TRANSFRONTAL REGION FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY DEVELOPMENT

*The Ukrainian researches on problems of formation of the mechanisms and means of consulting in the system of foreign activity analysed. The role of consulting in development of the enterprises in transfrontal region investigated. The directions of the consulting providing strengthening for subjects of foreign economic activity in transfrontal region are certain. The obstacles and negative aspects, prospects of commercial economic activity diversification, grant of services of the administrative advising from development of foreign economic activity are set. The factors of competitive edges for domestic consulting firms which carry out activity on the walks of life of transfrontal region strengthening are identified. Tactical mechanisms and facilities of economic efficiency increase for the consulting providing of foreign economic activity in a transfrontal region are offered.*

*Keywords: consulting providing, transfrontal region, subjects of foreign economic activity, facilities of development, tactical mechanisms of efficiency increase.*

**Постановка задачі.** В умовах посилення глобалізаційних процесів особливої ваги набуває зовнішньоекономічна діяльність транскордонних регіонів, значний вплив на розвиток якої в сукупності з іншими чинниками має консалтингова підтримка. На сучасному етапі розвитку сфера консалтингових послуг у транскордонних регіонах нашої держави перебуває на недостатньому рівні розвитку. Тому, одним із першочергових завдань є розробка тактичних механізмів та засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності транскордонного регіону. Це значно посилить маркетинговий потенціал та конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та сприятиме розвитку транскордонних регіонів України.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблемі формування механізмів і засобів розвитку консалтингу приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних науковців – К. Макхема, М. Кубра, С. Козаченко, В. Новицького, О. Довгого, Ф. Хміля та ін.

**Виділення невирішених частин.** Проте, проблема обґрунтування дієвих тактичних механізмів та засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності безпосередньо транскордонного регіону ще недостатньо вивчена.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення та обґрунтування тактичних механізмів та засобів розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності транскордонних регіонів в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з найважливіших напрямів посилення консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної сфери є сприяння розвитку вітчизняних підприємств консалтингу. Такий висновок обумовлений незначною кількістю ефективно працюючих підприємств цієї сфери, малими обсягами їх діяльності та часткою на ринку, а також відсутністю як чітко визначених перспектив, так і фінансово-економічних ресурсних можливостей для істотного зміцнення конкурентних позицій як на світовому, так і на внутрішньому ринку консалтингових послуг. В зазначених умовах більш потужні іноземні підприємства не лише «відбирають» у вітчизняних економічних агентів значні обсяги замовлень та доходу, але й сприяють кращому інформаційно-консультаційному забезпеченню та вищій ефективності участі в міжнародних економічних відносинах підприємств нерезидентів.

Вважаємо, що для розвитку консалтингового забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності вітчизняним підприємствам консалтингу передусім необхідно приєднатися до глобальної спільноти консультантів з метою подальшого встановлення міжнародних стандартів практики для підвищення професійного рівня консультантів та покращення якості послуг. Позитивно, що це

усвідомлюється більшістю підприємств. Так, згідно огляду українського ринку менеджмент-консалтингу 70 % підприємств вважає міжнародну акредитацію вкрай необхідною та лише 10 % – недоцільною [1, с. 13].

При цьому політику посилення факторних конкурентних переваг вітчизняних консалтингових фірм доцільно реалізовувати за такими двома напрямками: 1) покращення ресурсного забезпечення діяльності; 2) підсилення наявних і перспективних сильних сторін та можливостей. Щодо першого, то тут важливим є усунення регіональної концентрації надання інформаційно-консультаційних послуг, сприяння популяризації послуг вітчизняних консалтингових фірм на зовнішніх ринках та підвищенню їх інвестиційної активності. Міцне конкурентне становище та подальший розвиток підприємств консалтингу неможливо забезпечити у випадку концентрації ними своєї діяльності виключно на внутрішньому ринку та на вітчизняних замовниках, без належної взаємодії і підтримки внутрішнього та зовнішнього консалтингу. Розосередженню комерційної господарської діяльності у сфері надання послуг управлінського консультування сприятимуть:

- проведення органами державного управління моніторингу якості послуг і виявлення на його основі найбільш успішних фірм, розробка за результатами моніторингу «еталонів успішності послуг консалтингу за основними типами консалтингових продуктів (дослідження та аналіз ринку; розробка стратегії; фінансовий менеджмент; підготовка та експертиза інвестиційних проєктів; управління маркетингом; управління виробництвом; управління персоналом; інформаційні технології)» та популяризація практики досягнення успіху серед інших підприємств консалтингу;

- створення при органах державного управління (або на базі асоціативних підприємницьких структур із забезпеченням відповідного фінансування їх роботи), а також представництвах України за кордоном комітетів посилення факторних конкурентних переваг вітчизняного консалтингу;

- підвищення якості вітчизняних інформаційно-консультаційних послуг та ефективності управління підприємствами, що їх надають;

- покращення доступності фінансово-кредитних ресурсів для розвитку вітчизняних підприємств консалтингових послуг;

- збільшення кількості діючих та ефективних підприємств консалтингу, сприяння створенню нових консалтингових фірм та посилення кооперації між підприємствами консалтингу та з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Щодо іншого, не менш важливого напрямку посилення факторних конкурентних переваг вітчизняних консалтингових фірм – покращення наявних і перспективних сильних сторін та можливостей), то тут важливо активізувати участь України в міжнародному аутсорсингу (для цього необхідно працювати над підвищенням рівня кваліфікації персоналу консалтингових фірм та розвитку ІТ-інфраструктури), інформаційно-телекомунікаційній та транспортній інфраструктурі, інформаційних, комп'ютерних, телекомунікаційних, космічних, авіаційних послугах, послугах з досліджень та розробок. Додамо, що це сприятиме не тільки розвитку консалтингового сектора зовнішньоекономічної сфери (як наслідку використання переваг за вказаними напрямками), але й синергетичному ефекту комплексного розвитку вітчизняних послуг в системі міжнародних економічних відносин.

Не варто відкидати й результати досліджень вітчизняних науковців у сфері розвитку підприємств інформаційно-консультаційних послуг. Так, Н. Брюховецька визначає такі 4 пріоритети покращення інформаційно-консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, як [2, с.26]: 1) розвиток нових видів послуг, знаходження нових клієнтів (реалізація цього пріоритету стратегічно важлива для 36% підприємств аналізованої сфери); 2) розширення та розвиток стосунків з існуючими клієнтами (25%); 3) збільшення частки ринку (та пошук нової ринкової ніші) (21%); 4) зміцнення фінансової позиції консалтингової компанії (16%).

Н. Пономаренко в межах процедури розвитку вітчизняних інформаційних підприємств визначає такі 5 головних етапів: 1) вивчення інформаційних потреб за результатами аналізу зовнішньої інформації та пошуку перспективних інформаційних продуктів і послуг; 2) визначення основних напрямів стратегічного маркетингу, інноваційної стратегії та комерційної діяльності на основі сегментування інформаційного ринку та вибору цільового сегменту; 3) визначення системи маркетингових заходів (генерування ідей продуктів та послуг, проєктування і планування системи характеристик якості інформаційного ресурсу, встановлення ціни на нього, формування механізму надання інформації та методів її просування на ринок; 4) комерційне розповсюдження інформаційних продуктів та послуг; 5) оцінка рівня задоволення інформаційно-консультаційних потреб клієнтів та замовників задля подальшого вдосконалення діяльності з створення і надання консультаційних послуг [3, с. 10]. Очевидно, що заходи за цими напрямками також мають знайти своє місце в межах політики розвитку вітчизняних консалтингових підприємств.

Крім того, з огляду на сучасні тенденції розвитку попиту на консалтингові послуги в системі зовнішньоекономічної діяльності України, вітчизняним підприємствам консалтингу варто використовувати так зване комбінування комплементарних послуг (наприклад, оптимізації логістичних процесів та автоматизації, розробки систем бюджетування та автоматизації, HR-консалтингу та тренінгу).

Як вже зазначалося, на відміну від поширеного в економічно розвинених країнах досвіду планомірного співробітництва абсолютної більшості підприємств з консультантами, які забезпечують їх обслуговування з проблем управління, управлінське консультування в Україні використовується епізодично

[4]. Зокрема в зовнішньоекономічній сфері це обумовлено тим, що переважна більшість підприємств звертається за допомогою лише в критичних ситуаціях, коли вкрай складно власними зусиллями вирішити певну проблемну ситуацію.

Очевидно, що тут мають місце як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. Серед останніх вагому роль відіграють неусвідомленість потреби в зовнішньому консультуванні та так званий «поріг ментальності», обумовлений систематичними плановими витратами на консультування, який часто призводить до обмеження виключно внутрішнім консультуванням або делегування всіх інформаційно-консультаційних функцій виключно власному персоналу.

Не зважаючи на системність та складність окреслених перешкод, вважаємо, що їх вирішення не є настільки складними завданнями, наскільки достатніми є можливості держави у цій сфері. Йдеться про те, що у більшості випадків причина завищеної вартості товарів та послуг криється у недоліках розвитку конкурентного ринкового середовища в аналізованій сфері, а саме – у відкритій чи прихованій монополізації ринку.

Частково вирішення проблеми здешевлення вартості послуг консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності криється й у необхідності зменшення залежності української зовнішньоекономічної сфери від іноземних експертів та зменшення таким чином витрат на іноземних високооплачуваних консультантів. Але це потребує державного сприяння в популяризації послуг вітчизняних підприємств консалтингу.

Вважаємо, що покращенню конкурентного середовища, а відтак, і збільшенню доступності консультаційних послуг при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, сприятиме й збільшення ролі держави на ринку консультаційних послуг. Йдеться про забезпечення її ширшої присутності в сфері консалтингу не лише як регулятора, але й як ефективного суб'єкта інформаційно-консультаційної діяльності. Для цього видається доцільним посилення ролі державного консультування (через консалтингові компанії державної форми власності або з державною часткою в капіталі) у найбільш перспективних для нашої держави видах зовнішньоекономічної діяльності та операціях, а також розширення можливостей держави щодо фінансово-кредитного сприяння експортерам через створення мережі спеціалізованих компаній для надання гарантій в обмін на кредити, зниження вартості консультаційних послуг; запровадження співпраці з державними страховими компаніями для страхування економічного ризику підприємств на випадок фінансових та інших втрат, зумовлених змінами кон'юнктури зовнішніх ринків.

Крім того, для збільшення попиту на консалтингові послуги в системі зовнішньоекономічної діяльності необхідно, щоб вітчизняний консалтинговий ринок став більш прозорим. Це, своєю чергою, потребує покращення поінформованості потенційних клієнтів про сутність та можливості консалтингу, вітчизняні консалтингові підприємства та їх послуги. У більшості країн світу дієвими інструментами, що використовуються для цього, є започаткування практики ведення реєстру консалтингових компаній (а в подальшому – їх рейтингу), а також введення ліцензування консалтингової діяльності. Очевидно, що останнє не є вельми популярним кроком (з огляду на регулятивний характер), але в сучасних умовах проявів не цивілізованості розвитку вітчизняного ринку консалтингу є необхідним короткостроковим заходом, особливо в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Додамо, що попри підвищення ефективності державної політики в аналізованій сфері, ширше залучення підприємств консалтингу (передусім через механізм державного замовлення) до надання послуг з державного управління розвитку зовнішньоекономічної діяльності сприятиме й розширенню ринку та збільшенню обсягів діяльності консалтингових фірм.

Якщо отримання державою цих послуг через механізм державного замовлення носить разовий чи короткостроковий характер, то постійність консалтингового забезпечення рішень може бути забезпечена через створення при центральних, регіональних та місцевих органах влади дорадчих структур, в які входять представники міжнародного бізнесу та підприємств консалтингу.

Вважаємо, що функція моніторингу стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності та ефективності державної політики у цій сфері є прерогативою консалтингового сектора. Проте, попит на ці послуги на сьогодні в Україні практично відсутній. Відтак, державі необхідно стимулювати ведення такої роботи або через згаданий механізм державного замовлення, або через створення необхідних для цього передумов, наприклад, забезпечуючи підготовку та видання інформаційно-аналітичного довідника чи фахового журналу (наповненням яких займатимуться консалтингові фірми, популяризуючи таким чином власні можливості та відображаючи здібності) або відповідного ресурсу в мережі Інтернет.

Навіть за умови достатніх ресурсних можливостей та потенціалу виходу вітчизняних консалтингових фірм на зовнішній ринок, істотною перешкодою закріплення та зміцнення на ньому конкурентних позицій є брак досвіду в організації діяльності з надання міжнародних консалтингових послуг. Відтак, політика розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України має передбачати заходи, спрямовані на покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг. Результати аналізу цієї складової досліджуваної проблеми дозволяють стверджувати, що тут надзвичайно важливим є правильне позиціонування та вірні дії, що в сукупності мають на меті забезпечення обрання клієнтом конкретної консалтингової фірми. Саме тому у багатьох консультаційних фірмах в розвинених країнах створюється підрозділ з управління контактами з клієнтами,

персонал якого розробляє рекомендації з покращення асортименту і характеристик послуг, виступаючи з позиції не консультанта, а клієнта. Це дозволяє побудувати клієнт-орієнтоване консультування, що є найбільш ефективним на сьогодні засобом надання міжнародних консалтингових послуг.

Розвиток сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності потребує також здійснення конкретних заходів, спрямованих на посилення його інституціонального забезпечення. Причому нормативно-правовою основою цього має стати Закон України «Про консалтингові послуги», який би чітко окреслив суб'єкти, об'єкти, предмет діяльності, а також правила функціонування та регулювання ринку консалтингових послуг, напрями розвитку інститутів консалтингового забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності, зокрема діяльність яких спрямована на створення та розвиток підприємств консалтингу, забезпечення їх співпраці з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та зовнішніми економічними агентами, міжнародними організаціями, покращення координації та взаємодії внутрішнього і зовнішнього консалтингу, реалізацію проектів інтеграції, кластерної та мережевої співпраці, транснаціоналізації, аутсорсингу в системі відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та підприємств консалтингу.

Важливим завданням державної політики розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності є також побудова єдиного інформаційного простору з вирішенням проблем удосконалення його основи – інфраструктури – за економічними напрямами, пов'язаними з швидким зростанням ролі інформаційної індустрії в національній економіці та її зовнішньоекономічній сфері; технологічними, що відповідають сучасним досягненням у сфері інформаційно-комунікаційної техніки та технологій, включно з інформаційними; організаційними, що передбачають вдосконалення організаційної структури та систем управління вітчизняними підприємствами консалтингу, організації їх техніко-технологічних процесів; правовими, які передбачають нормативно-правове регламентування інформаційно-консультаційних процесів.

Важливим напрямом розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності є узгодження державних пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, інтересів її учасників, ринкових інституцій та підприємств сфери консалтингу. Це важливо з огляду на істотну взаємообумовленість інтересів вказаних суб'єктів, адже без адекватного державного регулювання та, як наслідок, збільшення обсягів зовнішньоекономічних операцій унеможливується активізація їх консалтингового забезпечення та навпаки.

Перспективними та актуальними є й послуги з моделювання і реінжинірингу бізнес-процесів, що пропонують революційний вихід із кризи шляхом перебудови всієї організації бізнесу та безперервного покращення результатів. Головним завданням реінжинірингу бізнес-процесів є переорієнтація на потреби споживача та оптимізація для цього організаційної структури суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, що дає змогу збільшити ефективність прийняття управлінських рішень, продуктивність праці та адаптованість до змін зовнішнього середовища.

Аутсорсинг є перспективним напрямом розвитку вітчизняних підприємств консалтингу, зокрема на зовнішніх ринках послуг та в період економічної кризи. Ця послуга полягає в переданні консалтинговій компанії функцій з управління бізнесом чи окремими складовими процесу управління. Передача функцій в аутсорсинг дає змогу зменшити витрати на оплату праці та відрахування з фонду оплати праці тих працівників, що виконували функції, передані консалтинговій компанії. Сума економії є різницею між зменшенням витрат на фонд оплати праці та відрахувань з нього та сумою винагороди, що сплачується консалтинговій компанії.

В профільній економічній літературі до пріоритетних сфер консалтингу, у розвитку яких заінтересовані практично всі суб'єкти системи зовнішньоекономічної діяльності України відносять стратегічний, інвестиційний, інноваційний та енергетичний консалтинг, адже надання інформаційно-консультаційних послуг за цими напрямами дозволяє стимулювати оновлення техніко-технологічної бази суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, покращення застарілих технологій виробництва, оновлення основних засобів, зниження собівартості, а отже й підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, впровадження у виробництво нової продукції, покращення енергозбереження. Тому значним поштовхом для вказаного послугувала б підтримка підприємств консалтингу, що спеціалізуються на вказаних напрямках діяльності.

Забезпечити узгоджений та збалансований розвиток вказаних вище пріоритетних напрямів та сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України загалом можливо лише за рахунок програмування цього процесу, що потребує розробки національної та регіональних програм розвитку консалтингу. Як окремий напрям узгодження інтересів підприємств консалтингу та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначимо об'єднання цих інтересів, чому сприятиме їх взаємодія, спрямована на створення спільного продукту. Йдеться про створення кластерів (у тому числі міжнародних) з підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону та які спільно використовують ресурси, інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та інформаційну діяльність. З огляду на очевидні позитивні аспекти такої співпраці державі необхідно сприяти створенню кластерів з підприємств, що виконують основні та допоміжні функції в межах зовнішньоекономічної діяльності та підприємств консалтингу.

Роль останніх в межах цих локальних інтегрованих систем полягатиме в забезпеченні інформаційно-консультаційної взаємодії. В загальному це сприятиме посиленню конкурентоспроможності вітчизняних учасників зовнішньоекономічних операцій за рахунок ефекту масштабу, розширення доступу до інформації та управлінських інновацій, зменшення собівартості послуг консалтингу, розвитку кооперації та договірної спеціалізації.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Посиленню консалтингового забезпечення державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності сприятимуть збільшення обсягів державного замовлення послуг консалтингу, створення при органах влади дорадчих рад з проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності та включення до них представників консалтингових фірм, проведення незалежного аудиту ефективності державної політики та публікація звітів про стан розвитку системи ЗЕД. З метою покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг необхідно реалізувати заходи, спрямовані на створення підрозділів з клієнт-орієнтованого консультування, сприяння в підготовці фірм до міжнародних процедур відбору консультантів. Для забезпечення узгодження інтересів держави, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та інституцій сфери консалтингу необхідними є узгодження асортименту інформаційно-консультаційних послуг, програмування розвитку консалтингу відповідно до пріоритетів системи зовнішньоекономічної діяльності та її суб'єктів, сприяння утворенню і розвитку кластерних форм співпраці консалтингових фірм та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

В подальших дослідженнях необхідно сконцентрувати зусилля на обґрунтуванні тактичних рішень та заходів щодо посилення економічної безпеки суб'єктів консалтингу та зовнішньоекономічної діяльності в транскордонних регіонах України.

### Література

1. Трофімова О. К. Методи забезпечення ефективності консалтингової діяльності на підприємствах промисловості : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.01 / О. К. Трофімова. – Х., 2002. – 222 с.
2. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика / Н.Ю. Брюховецька / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 1999. – 276 с.
3. Пономаренко Н.Ш. Удосконалення управління діяльністю інформаційних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н.Ш. Пономаренко ; Луганськ: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2005. – 19 с.
4. Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні : офіційний інтернет-ресурс організації Менеджмент: методологія та практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>.
5. Проць П.П. Теоретичні основи визначення ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємства / П.П. Проць // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2007. – Т. 2. – Вип. 223. – С. 407–412.
6. Серeda P. P. Теоретичні аспекти управління зовнішньою діяльністю підприємств / P. P. Серeda // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – Т. 3. – № 6. – С. 182–185.

### References

1. Trofimova O. K. Metody zabezpechennia efektyvnosti konsaltingovoi diyalnosti na pidpryemstvakh promyslovosty / O. K. Trofimova, 2002, 222 p.
2. Bryuhovetska N. Yu. Ekonomichny mehanizm pidpryemstva v rynkoviy ekenomici: teoria I praktyka / N. Yu. Bryuhovetska, 1999.
3. Ponomarenko N. Sh. Udoshkonalennia upravlinnia diyalnistyu informaciynych pidpryemstv, 2005.
4. Rynok konsaltingovykh poslug. – [Electronic source]: <http://www.management.com.ua>.
5. Protz P. P. Teoretychni osnovy vuznachennia ruzukiv zovnishnioekonomichnoi diyalnosti pidpryemstva / P. P. Protz, 2007.
6. Sereda R. P. Teoretychni aspekty upravlinnia zovnishnioyu diyalnistyu pidpryemstv / R. P. Sereda, 2008.

Надійшла 25.08.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

## ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ АНТИДЕМПІНГОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

*У статті обґрунтовується необхідність формування механізму антидемпінгового регулювання з метою його організованого упорядкування. Проаналізовано основні структурні елементи цього механізму.*

*Ключові слова: інституалізація, механізм антидемпінгового регулювання, демпінг.*

Y. HARASYM

Ukrainian State University of Finance and International Trade, Kyiv

## INSTITUTIONALIZATION OF ANTIDUMPING REGULATION MECHANISM IN UKRAINE

*Article deals with theoretical justification of the anti-dumping mechanism institutionalization in Ukraine. Its formative components are systematized. The mechanism of the anti-dumping regulation is a complex of its specific institutional forms, relationships and organizational structures, which together with a system of legal instruments, provide an effective interaction between national and international levels of antidumping policies. The elements of the economic mechanism should affect on the creation, implementation and improvement of modern anti-dumping policy in Ukraine. In our view, the economic mechanism of the anti-dumping regulation should include such elements as: dumping identifying; financial and economic elements of dumping (methods of damages caused by dumped imports); legal framework of the anti-dumping regulation; institutional infrastructure; World Anti-Dumping situation; interaction of antidumping regulation with other economic phenomena and processes; information; anti-dumping strategy to protect domestic producers.*

*Keywords: instiutalization, anti-dumping mechanism, dumping.*

**Постановка проблеми.** З метою забезпечення національної безпеки України першочергове значення має чітка інституалізація та подальша реалізація механізму антидемпінгового регулювання, його теоретична розробка та практичне упорядкування і втілення в життя. При цьому йдеться про систематизацію фактично існуючого, проте економічно не об'єднаного (не організованого) механізму, елементи якого повинні перебувати у постійному взаємозв'язку та системно впливати на взаємовідносини України з міжнародним співтовариством на принципово нових засадах торгівельного захисту, тепер уже як члена СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вказує на значну кількість досліджень проблем торгового захисту (Бураковський І., Пятницький В., Осика С.Г. тощо). Проте, анти демпінг як комплекс певних заходів і чинників впливу практично не розглядається. Питання інституціоналізації механізмів регулювання окремих секторів економіки досліджували М.В. Дубініна, В. Волошин, А. Гуменюк та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблема полягає у відсутності теоретичних спроб формування комплексного механізму антидемпінгового регулювання.

**Постановка завдання.** Таким чином, ціллю статті є теоретичне обґрунтування необхідності інституалізації механізму антидемпінгового регулювання з метою систематизації його формоутворюючих складових та ефективного функціонування в цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливістю антидемпінгової політики у світі є її схильність приділяти пріоритетну увагу потребам вітчизняних виробників, що робить цей механізм більш чутливим до їхніх вимог у захисті. При цьому, забувають про шкоду, нанесену споживачам та економічному добробуту країни.

На жаль, в Україні сформувалася непропорційна структура інституціонального середовища, де домінують неформальні відносини та інститути, порівняно з формальними, що заважає ефективно працювати будь-яким ринковим утворенням та системам [1]. Інституалізація механізму антидемпінгового регулювання означатиме трансформацію політики анти демпінгу у впорядкований, організований та ефективний комплекс взаємозв'язків його складових елементів згідно з сучасними вимогами ринку.

Під механізмом антидемпінгового регулювання слід розуміти сукупність конкретних форм та зв'язків інституціональних та організаційних структур, а також систему правових важелів, які в сукупності забезпечуватимуть ефективну взаємодію суб'єктів антидемпінгової політики на національному та міжнародному рівнях. Елементами економічного механізму мають стати ті його складові, які, так чи інакше, впливають на формування та реалізацію сучасної антидемпінгової політики.

На нашу думку, до економічного механізму антидемпінгового регулювання слід віднести такі його формоутворюючі елементи (рис. 1), як процес виявлення демпінгу; фінансово-економічний аспект демпінгу (методи відшкодування збитків, завданих демпінговим імпортом) [2]; правова база антидемпінгового регулювання; інституціональна інфраструктура, суб'єкти та об'єкти антидемпінгового регулювання; світова



антидемпінгова кон'юнктура; зв'язок антидемпінгового регулювання з іншими економічними явищами та процесами; інформаційна складова, антидемпінгова стратегія захисту національних товаровиробників.

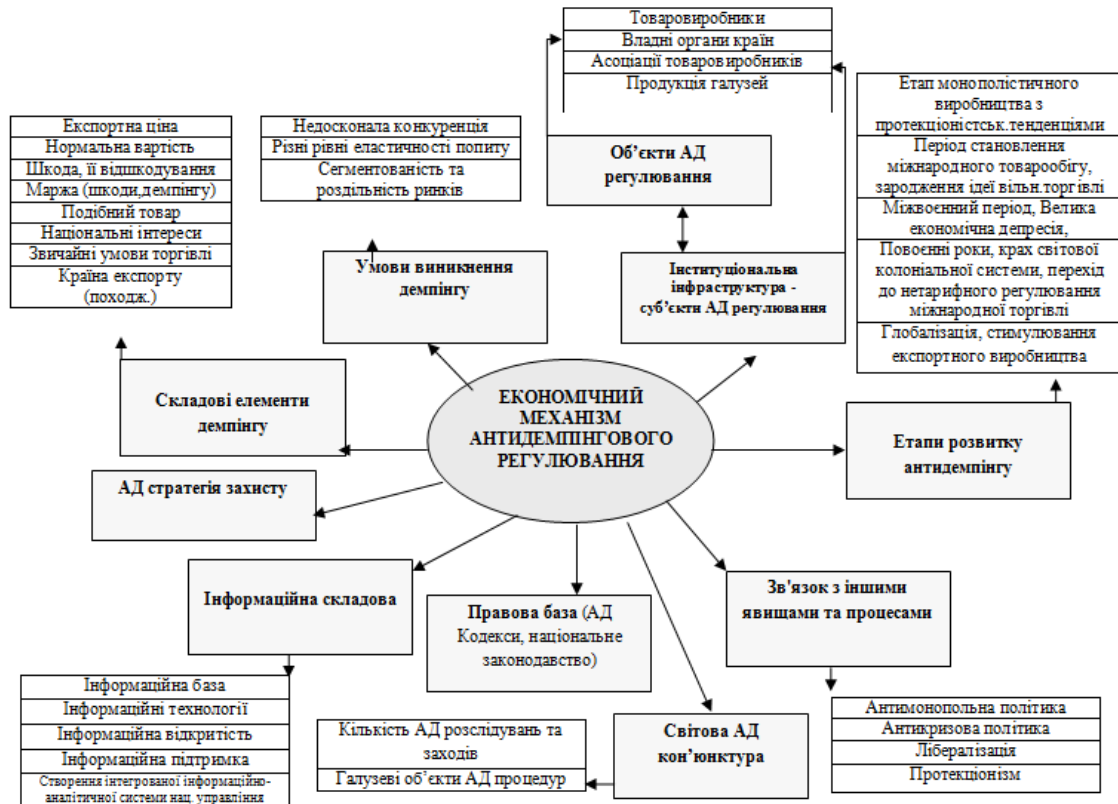


Рис. 1. Економічний механізм антидемпінгового регулювання (розроблено автором)

Об'єднання зазначених на рис. 1 складових в один механізм має на меті формування потужного комплексного впливу на ефективність торгового захисту в умовах адаптації до всеохоплюючих лібералізаційно-інтеграційних процесів, тарифних поступок та регіоналізації, не забуваючи і про незавершений Дохійський раунд торгових переговорів. Коротко обґрунтуємо роль кожного із зазначених на рис. 1 елементів.

Почнімо з того, що виявлення демпінгу – це процес неоднозначний, адже у визначенні терміну «демпінг» уже закладено його невід’ємні елементи, правильне трактування і застосування яких спричиняє логічність визначення демпінгу як явища. Усунення розбіжностей при розрахунку експортної ціни та нормальної вартості, відшкодування збитків, демпінгової маржі, яку подекуди визначають нерациональним методом «обнуління», подібний товар – все це позитивно вплине на процес визначення демпінгу. Власне, станом на березень-квітень Україна разом з іншими країнами-членами СОТ буде виступати та наполягати на тому, щоб США не застосовували практику застосування методики «обнуління», можливо навіть наполягатимуть на перерахунку розміру застосованих антидемпінгових мит. Наразі в США діють сім антидемпінгових заходів щодо українського імпорту. Орієнтовні обсяги поставок до моменту порушення антидемпінгових розслідувань становлять 350,7 млн дол. США [3].

Встановлення високого антидемпінгового мита перетворює антидемпінговий інструмент на жорсткий вид політики протекціонізму. Так, найвищі ставки антидемпінгового мита встановлено щодо імпорту в Україну шприців походженням із КНР (347,14 %) та полотна ворсового (140%) з КНР. Високими є ставки і щодо українських товарів на зовнішніх ринках (163 % щодо українського феросилікомарганцю на ринку США) [4]. А це, у свою чергу, перешкоджає лібералізаційному поступі України та не відповідає ст.9.4 Постанови ЄС, про встановлення антидемпінгового мита на рівні не вищому за демпінгову маржу чи маржу шкоди [5]. Галузь, захищена антидемпінговим митом, захищена і від конкурентної боротьби, що не сприяє її розвитку та створенню конкурентоспроможної продукції. Передумовою ефективного реалізації антидемпінгового механізму завжди має бути поліпшення конкурентоспроможності власної економіки. Антидемпінгове регулювання захищає конкуренцію від низьких цін. При цьому, антимонопольне регулювання націлене на захист конкуренції від політики високих цін. Таким чином, ці дві політики держави повинні об'єднати зусилля для підтримки конкурентоспроможності внутрішнього ринку [6].

Не менш важливим елементом механізму антидемпінгового регулювання є його інформаційне забезпечення, до якого можна віднести інформацію із запитальника, що надходить від товаровиробника,

якому заподіюється шкода від демпінгового імпорту; інформацію, яку отримують в процесі дослідження доказів наявності демпінгу; моніторинг національного та зарубіжного ринків; статистичну інформацію для розрахунку демпінгової маржі, маржі шкоди, антидемпінгового мита; маркетингову інформацію тощо. Так, ще у 2003 р. Китай започаткував ідею створення комплексної системи попереднього моніторингу імпорту у випадку виникнення будь-яких антидемпінгових порушень. Попереджуюча система зможе допомогти захистити вітчизняну промисловість від загрози іноземного демпінгу. Система може контролювати ціни й обсяги імпорту, технологічні оновлення зарубіжних виробників і інших глобальних змін у секторі. Система поставлятиме інформацію для підприємств регулярно для правильного прийняття рішень. Така ж система створена для експорту з метою отримання пропозицій щодо коригування цін експорту [7].

Забезпечення механізму антидемпінгового регулювання сучасними інформаційними технологіями та створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління у цій галузі сприятиме швидкому та повному забезпеченню необхідною для процесу прийняття рішень інформацією. Для забезпечення ефективного функціонування будь-якого механізму державного управління необхідне формування єдиного інформаційного простору, про що говорить у своїй статті І.В. Ситнік [8, с.57].

Важливим компонентом механізму антидемпінгового регулювання є моніторинг і аналіз кон'юнктури світової антидемпінгової практики та адаптація до її особливостей, що сприяє постійному розвитку системи антидемпінгового регулювання відповідно до результатів такого аналізу.

Не слід забувати про підготовку кваліфікованих кадрів у сфері антидемпінгового регулювання, проведення семінарів (конференцій) для товаровиробників та представників бізнесу з метою обміну інформацією та досвідом у сфері захисту їх інтересів на зовнішніх ринках, надання консультацій, видання антидемпінгового бюлетеня тощо.

Одвічна та постійна боротьба з демпінгом стала приводом для юридичного оформлення економічних відносин щодо захисту товаровиробників та галузей від демпінгового імпорту. Правова база антидемпінгової політики покликана законодавчо упорядковувати та чітко визначити дефініції антидемпінгової політики, його складових, умови виникнення демпінгу, форми антидемпінгової боротьби тощо.

Антидемпінгова політика, будучи регуляторною функцією держави, повинна спиратись на діюче ефективне нормативно-правове та методичне забезпечення своєї діяльності. Покращення стану методологічної бази охоплює порядок подачі скарги, складення запитальників, розрахунку демпінгової маржі, маржі шкоди, антидемпінгового мита тощо. Удосконалення існуючих нормативно-правових актів антидемпінгового регулювання забезпечує здійснення контролю за дією економічних важелів захисту національних інтересів.

### Висновки

Інституалізація механізму антидемпінгового регулювання з наступним і постійним його удосконаленням стає необхідним у контексті підвищення якості зовнішньої торгівлі у рамках раунду переговорів «Доха-розвиток». Подальша розробка і вдосконалення всіх наявних умов та стандартів щодо лібералізації міжнародної торгівлі водночас із паралельним антидемпінговим регулюванням сприятиме підвищенню ефективності його застосування в Україні. Ефективна реалізація механізму визначатиметься властивостями, станом та структурними зв'язками його елементів.

### Література

1. Волошин В. Формування інституціонального середовища забезпечення економічної безпеки регіону [Електронний ресурс] / В. Волошин, А. Гуменюк / Національний інститут стратегічних досліджень. — Режим доступу : [www.old.niss.gov.ua/Monitor/april08/17.html](http://www.old.niss.gov.ua/Monitor/april08/17.html)
2. Tharakan P. K. M. The Problem of Anti-Dumping Protection and Developing Country Exports. United Nations University, World Institute for Development Economics Research. 2000. P. 3–9. URL: [www.wider.unu.edu/.../en.../wp198.pdf](http://www.wider.unu.edu/.../en.../wp198.pdf)
3. Україна в рамках СОТ вимагатиме від США перерахунку розміру антидемпінгових мит [Електронний ресурс] : інформація Українського інформаційного агентства станом на 16.01.2014. — Режим доступу : [http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraina\\_v\\_ramkah\\_sot\\_vimagatime\\_vid\\_ssha\\_pererahunku\\_rozmiru\\_antidempingovih\\_mit\\_1900083](http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraina_v_ramkah_sot_vimagatime_vid_ssha_pererahunku_rozmiru_antidempingovih_mit_1900083)
4. Антидемпінгові, спеціальні, антисубсидійні та антидискримінаційні заходи [Електронний ресурс] : інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 30.04.2014. — Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
5. Council regulation (EC) No 1225/2009 of 30 November 2009 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community (codified version). Official Journal of the European Communities. — 2009. — L 343/51. — URL: <http://eur-lex.europa.eu/>
6. Гарасим Ю.И. Государственная политика борьбы с недобросовестной конкуренцией: антидемпинговая и антимонопольная политика / Ю.И. Гарасим // Новый университет. Серия «Экономика и право» : науч. журн./учредитель ООО "Коллоквиум". — 2012. — № 12 (22). — С. 55–59.

7. Anti-dumping mechanism devised [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.chinadaily.com.cn/en/doc/2003-10/17/content\\_272872.htm](http://www.chinadaily.com.cn/en/doc/2003-10/17/content_272872.htm)

8. Ситнік І.В. Інформаційне забезпечення механізму державного управління інтеграційними процесами національної економіки / І.В. Ситнік // Вісник Хмельницького національного університету . – 2012. – № 4, Т. 3. – С. 56–60.

#### References

1. V. Voloshyn, A. Humeniuk Formuvannya instyutsionalnoho seredovyscha zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky rehonu. [Elektronnyi resurs] / Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. — Rezhym dostupu: [www.old.niss.gov.ua/Monitor/april08/17.html](http://www.old.niss.gov.ua/Monitor/april08/17.html)

2. P. K. M. Tharakan The Problem of Anti-Dumping Protection and Developping Country Exports. / United Nations University, World Institute for Development Economics Research. — 2000. — r.3-9. [Elektronnyi resurs] - Rezhym dostupu: [www.wider.unu.edu/.../en.../wp198.pdf](http://www.wider.unu.edu/.../en.../wp198.pdf)

3. Ukraina v ramkakh SOT vymahatyme vid SShA pererakhunku rozmiru antydempingovykh myt [Elektronnyi resurs] / Informatsiia Ukrainskoho informatsiinoho ahentstva za stanom na 16.01.2014. — Rezhym dostupu: [http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiiina\\_v\\_ramkah\\_sot\\_vimagatime\\_vid\\_ssha\\_pererakhunku\\_rozmiru\\_antydempingovih\\_myt\\_1900083](http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiiina_v_ramkah_sot_vimagatime_vid_ssha_pererakhunku_rozmiru_antydempingovih_myt_1900083)

4. Antydempingovi, spetsialni, antysydytsiini ta antydyskryminatsiini zakhody [Elektronnyi resurs] / Informatsiia Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy za stanom na 30.04.2014. — Rezhym dostupu: <http://www.me.gov.ua>

5. Council regulation (EC) No 1225/2009 of 30 November 2009 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community (codified version) [Elektronnyi resurs] // Official Journal of the European Communities. — 2009. — L 343/51. — Rezhym dostupu do zhurn.: <http://eur-lex.europa.eu/>

6. Harasym Yu.Y. Hosudarstvennaia polityka borby s nedobrosovestnoi konkurentsyei: antydempingovaia y antymonopolnaia polityka / Yu.Y. Harasym // Novyi unyversytet. Seryia «Ekonomyka y pravo»: nauch. zhurn./uchredytel OOO "Kollokvium". - 2012, #12 (22). — h. Yoshkar-Ola (Rossyia): 2012. - ISSN 2221-7347. — S. 55-59

7. Anti-dumping mechanism devised. [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: [http://www.chinadaily.com.cn/en/doc/2003-10/17/content\\_272872.htm](http://www.chinadaily.com.cn/en/doc/2003-10/17/content_272872.htm)

8. Sytnik I.V. Informatsiine zabezpechennia mekhanizmu derzhavnogo upravlinnia intehratsiinymy protsesamy natsionalnoi ekonomiky / I.V. Sytnik // Herald of Khmelnytsky National University. — 2012, № 4, Т. 3. — Khmelnytskyi. — S. 56-60

Надійшла 25.08.2014; рецензент: д. е. н. Онищенко В. П.

## ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ЯК МЕТА ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДЕРЖАВИ

*Основною метою даного дослідження є визначення методів та механізмів забезпечення продовольчої безпеки держави, що, в свою чергу, являється основним соціально-економічним завданням політики соціально-орієнтованої держави. В статті визначена особлива роль і значення продовольчої сфери як однієї з провідних секторів економіки будь-якої країни у забезпеченні продуктами харчування населення. Обґрунтовані критерії рівня оцінки продовольчої безпеки як економічної категорії, визначені індикатори якості і добробуту населення.*

*Ключові слова: продовольча сфера, продовольча безпека, оцінка рівня продовольчої безпеки, країни, критерії оцінки продовольчої безпеки.*

T. GURGULA

Lviv Regional Institute of Public Administration under the President of Ukraine NAPA

## FOOD SECURITY AS THE PURPOSE OF THE POLICY OF SOCIAL-ORIENTED STATE

*The main purpose of this study is to determine the methods and mechanisms to ensure food security, which in turn is a major social and economic policy objectives socially-oriented state. Food security – the foundation of quality of life in this state. Quality of life is characterized by the degree of satisfaction of human needs, as determined in accordance with existing regulations customs, traditions and relative to the level of their attacks. Achieving a high quality of life and the rights and guarantees its citizens in all spheres of life is the main objective of the welfare state. The article focuses special role and importance of the food sector, as one of the leading sectors of the economy of any country in ensuring food population. Criteria of evaluation of food security as an economic category defined quality indicators and welfare.*

*Keywords: food sector, food safety, evaluation of food safety, country, evaluation criteria of food security.*

**Постановка проблеми.** Забезпечення гідної якості життя людей є найважливішою метою діяльності урядів усіх країн світу, важливим програмним завданням соціальної політики сучасної держави. В умовах сьогодишньої кризи економічної, соціальної, демографічної найдефіцитнішим ресурсом є людський ресурс. Падіння рівня життя може призвести до втрати частини цього ресурсу.

Важливо зазначити, що основою якості життя населення є його продовольча безпека, яку має забезпечити керівництво держави та відобразити у своїй соціально-економічній політиці.

У всіх країнах з розвинутою економікою підвищення рівня та якості життя населення є одним із пріоритетних напрямів економічного розвитку. В таких країнах, як США, Японія, Швеція, Австрія, Польща, ця мета реалізується на національному рівні у межах відповідної концепції соціально-орієнтованої держави і це стає актуальним в сучасних умовах і в Україні. Адже проблема полягає в тому, що на сьогодні, ані рівень життя людей, ні соціальні стандарти якості життя не орієнтовані на європейські стандарти, не кажучи вже про світові стандарти. Між тим глобалізація країни залежить насамперед від прискороного подолання розриву в рівнях та якості життя в Україні та країнах-членах ЄС, що насамперед залежить від можливості соціально-економічної політики держави вирішити ці завдання.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням продовольчої безпеки держави, якості та рівня життя населення присвячено ряд наукових соціально-економічних досліджень. Зокрема, основні принципи забезпечення продовольчої безпеки та, відповідно, належної якості і рівня життя населення надано у працях таких дослідників, як Лукінов І.І., Нижник О.М., Сичевський М.П., Чечель О.М. та ін. [2–5]. Проте у науковій літературі немає чіткого розмежування понять «рівень життя» та «якість життя», а також ефективних у даний час методик і критеріїв оцінки їх рівня та інструментів забезпечення продовольчої безпеки, що, у свою чергу, є основою рівня та якості життя населення держави.

У сферу якості життя включаються родинні, професійні, суспільно-політичні відносини, які не розглядаються під час характеристики рівня життя. Крім того, якість життя вміщує самооцінку людьми умов їх життя, яка не завжди співпадає з вимірюваними показниками їх життя.

**Мета та завдання дослідження.** Основною метою даного дослідження є визначення методів та механізмів забезпечення продовольчої безпеки держави, що у свою чергу являється основним соціально-економічним завданням політики соціально-орієнтованої держави. Для досягнення визначеної мети слід виконати наступні завдання: 1) визначити принципові особливості понять «Якість життя» та «рівень життя»; 2) встановити залежність між рівнем якості життя населення та продовольчою безпекою держави; 3) удосконалити систему показників та критеріїв оцінки рівня якості життя населення та продовольчої безпеки держави; 4) запропонувати шляхи та методи зміцнення продовольчої безпеки держави в умовах соціально-політичної та фінансово-економічної кризи.

**Виклад основного матеріалу.** Досягнення високої якості життя людей та забезпечення прав та

гарантій своїм громадянам в усіх сферах життєдіяльності є основною метою політики соціальних держав. Саме держава через мережу соціальних інститутів на засадах вироблених механізмів розподілу доходів та створення умов економічної самостійності та зайнятості населення, системи соціального захисту та соціального забезпечення має забезпечити досягнення гідної якості життя.

Розглянемо основні індикатори якості життя, що розроблені організацією економічного співробітництва й розвитку (табл.1) [4, с. 146].

Таблиця 1

## Список соціальних індикаторів ОЕСР

Соціальна проблема	Показник
ЗДОРОВ'Я Тривалість життя Стан здоров'я	- тривалість майбутнього життя - рівень материнської смертності - тимчасова непрацездатність - тривала непрацездатність
ОСВІТА І НАВЧАННЯ Використання можливостей системи освіти Навчання	- безперервна освіта - навчання дорослих - рівень письменності
ЗАЙНЯТІСТЬ І ЯКІСТЬ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ Доступність зайнятості  Якість трудового життя	1. рівень безробіття 2. вимушена неповна зайнятість 3. питома вага тих, що зневірилися знайти роботу 4. середня тривалість робочого часу 5. час на дорогу на роботу 6. оплачувані щорічна відпустка 7. гнучкий робочий графік 8. розподіл заробітків 9. смертність на робочому місці 10. порушення нормальних умов праці
ВІДПОЧИНОК І ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ	11. вільний час 12. використання вільного часу
СТАН СПОЖИВЧОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ Доступність товарів і послуг Дохід Багатство	- доступність певних видів товарів та послуг - розподіл доходу - низький дохід - матеріальна незабезпеченість - розподіл багатства
ОСОБИСТА БЕЗПЕКА І ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ	- рівень самогубств - смертельні випадки - серйозні травми - страх за особисту безпеку
СОЦІАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНА АКТИВНІСТЬ	- ступінь соціальної нерівності - ступінь участі в суспільному житті, в суспільних інститутах, в ухваленні рішень

Проблема продовольчої безпеки є багаторівневою, а тому розглядається і вирішується на різних взаємопов'язаних ієрархічних рівнях, кожен з яких має свої специфічні завдання та їх вирішення. За масштабом проблеми можна виділити міжнародний (світовий) рівень, міждержавний (субрегіональний) та державний (національний), який, у свою чергу, має рівні нижчого порядку, такі як локальний (регіон, області країни) та домогосподарський (персональний).

Стан продовольчої безпеки на державному рівні є важливою умовою суверенітету держави, незалежності її внутрішньої та зовнішньої політики. Розрахунок рівня продовольчої безпеки країни передбачає:

- визначення її рівня з кожного виду продуктів харчування, що внесені до споживчого кошика;
- визначення розміру фінансових ресурсів, які вивозяться за межі держави (втрачаються країною) в разі закупівлі імпортової продовольчої продукції;
- визначення розміру фінансових ресурсів, які вивозяться за межі країни як інвестиції та вкладуються у виробництво продуктів харчування;
- розміщення та рівень розвитку продуктивних сил агропромислового комплексу.

Кожна країна має свої критерії продовольчої безпеки, визначає шляхи її забезпечення і, відповідно, розвитку власного аграрного виробництва залежно від загального соціально-економічного стану і особливостей раціональної економки. За методикою Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАР ООН), критерієм продовольчої безпеки є виробництво зерна на душу населення. Так, в США, Канаді, Франції цей показник становить 900–1000 кг на душу населення. Стан продовольчої безпеки держави оцінюється за двома індикаторами: обсягом перехідних запасів зерна, що зберігається до наступного врожаю; рівнем світового виробництва зерна в середньому на душу населення.

У міжнародній статистиці продовольча безпека вимірюється рівнем калорійності добового раціону харчування населення з урахуванням його (раціону) особливостей, притаманних кожній нації. У процесі моніторингу стану продовольчої забезпеченості використовують енергетичний критерій (добова калорійність харчування людини). Критична межа становить половину від фізіологічної норми

середньостатистичної людини (3000 ккал на добу). Виділяють три рівні добового споживання людиною енергії в процесі життєдіяльності: оптимальний (2500–3500 ккал), недостатній (1500–2500 ккал); критичний (менше 1500 ккал).

Основою для оцінки загроз продовольчої безпеки є її якісні або кількісні показники. У свою чергу, критерії виражаються за допомогою відповідних показників-індикаторів, які є числовою характеристикою стану або динаміки змін продовольчої безпеки країни.

На нашу думку, основними критеріями продовольчої безпеки є:

- ступінь задоволення фізіологічних потреб у компонентах та енергетичному складі харчового раціону:
- відповідність харчового раціону обмеженням за вмістом у продуктах шкідливих для здоров'я речовин;
- рівень фізичної та економічної доступності продовольства для різних категорій населення, включаючи спецспоживачів;
- ступінь залежності продовольчого постачання країни та ресурсного забезпечення агропромислового комплексу від імпортних поставок;
- розміри стратегічних та оперативних запасів у зіставленні з нормативними потребами.

Для оцінки відповідності цим критеріям рівня продовольчої безпеки, який склався та прогнозується на перспективу, необхідна розробка та моніторинг відповідних індикаторів, диференційованих по регіонах України.

Вказані критерії мають виражатися з урахуванням таких груп індикаторів:

- 1) група індикаторів фактичного рівня і динаміки споживання продуктів харчування як в цілому, так і окремих видів, та диференціації їх за групами населення за різними ознаками;
- 2) група індикаторів рівня виробництва продуктів харчування і продовольчої сировини;
- 3) група індикаторів структури раціону харчування населення;
- 4) група індикаторів рівня самозабезпечення країни продовольством в цілому, в тому числі основними продуктами харчування.

Виходячи з цього, до групи комплексних індикаторів продовольчої безпеки можна віднести наступні:

- індикатори споживання основних продуктів харчування населення країни;
- коефіцієнти відповідності фактичних обсягів споживання основних продуктів харчування до розмірів мінімального раціону;
- коефіцієнт відповідності фактичних обсягів споживання основних макро- та мікроелементів до вимог мінімального раціону.

Такі коефіцієнти мають бути розраховані як за середньостатистичними даними по регіонах України, так і стосовно найбідніших верств населення країни.

Таким чином, стан продовольчої безпеки країни можна охарактеризувати двома кількісними критеріями, які за своєю суттю характеризують стан пропозиції та попиту національного продовольчого ринку:

1. Рівноважна ринкова кількість продовольства повинна перевищувати мінімальну потребу в продуктах харчування всього населення країни;
2. Вартість нормативного раціону за ринковими цінами має бути нижчою за доходи всіх верств населення країни.

При можливій загрозі продовольчій безпеці важливими критеріями, які можуть характеризувати попит на продукти харчування, слід вважати: зменшення грошових надходжень, зниження рівня заробітної плати, підвищення цін на продукти харчування.

Важливим індикатором продовольчої безпеки є загальна питома вага вітчизняного та імпортного продовольства у споживанні країни та їх співвідношення в окремих пріоритетних видах продукції. Критерієм продовольчої самозабезпеченості і незалежності країни у світовій практиці визнається рівень задоволення потреб в продовольстві за рахунок власного виробництва не менше 80% і не більше 30% за рахунок імпорту. Таким чином, 75–80% споживання основних видів продовольства припадає на вітчизняну продукцію. Як свідчить світовий досвід, дотримання зазначених пропорцій є передумовою забезпечення продовольчої безпеки країни, повного задоволення потреб населення в продуктах харчування у відповідності до наукового обґрунтованих фізіологічних норм їх споживання.

Стан продовольчої безпеки країни визначається переліком існуючих загроз зовнішнього та внутрішнього характеру.

В економічній літературі та офіційних документах пропонуються різні варіанти складу загроз продовольчій безпеці. На нашу думку, до групи зовнішніх загроз продовольчій безпеці в Україні належать: втрата традиційних ринків збуту сільськогосподарської сировини і продовольчої продукції; посилення залежності від імпорту продовольства; надмірна відкритість економіки та неконтрольоване ввезення значної кількості окремих видів продовольства; входження до міжнародних торговельно-економічних зон (організацій); збільшення частки імпорту і загальних обсягах продовольчих ресурсів; цілеспрямована

політика окремих держав щодо послаблення позицій України на світовому продовольчому ринку; суттєве відставання рівня життя від відповідних показників в розвинених країнах світу, що зокрема, негативно впливає на характер експортно-імпортних операцій господарюючих суб'єктів продовольчого комплексу; низький рівень використання міжнародних норм оцінки якості продукції.

До групи внутрішніх загроз продовольчій безпеці належать:

- непослідовність і безсистемність при здійсненні аграрних реформ;
- нестабільність або відсутність законодавчих і нормативно-правових умов;
- значне зменшення виробництва продукції сільського господарства та харчової промисловості;
- недосконала структура зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу країни, орієнтована на вивіз сировини і ввіз готової продукції;
- слабкорозвинена інфраструктура продовольчого комплексу;
- недовіра інвестиційних процесів, криза платежів та неефективність фінансового регулювання;
- незадовільна матеріально-технічна база та техніко-технологічна відсталість виробничого процесу, особливо в сільському господарстві;
- відсутність цінового паритету на сільськогосподарську продукцію та промислову продукцію;
- недостатній рівень субсидування вітчизняних виробників;
- несприятливі природнокліматичні умови;
- низький рівень знань і досвіду керівництва більшості господарюючих суб'єктів продовольчого комплексу;
- відсутність відпрацьованих механізмів державного регулювання виробництва, розподілу і споживання продовольства;
- поглиблення майнового розшарування, зниження життєвого рівня та платоспроможного попиту більшості населення і окремих соціальних груп.

**Висновок.** Таким чином, роль і значення продовольчої сфери, як однієї з провідних секторів економіки будь якої країни у забезпеченні продуктами харчування населення. Основними критеріями продовольчої безпеки населення держави є рівень якості життя населення даної держави, який напряму залежить від ряду зовнішніх та внутрішніх факторів. Для забезпечення продовольчої безпеки держави слід сформувати якісну соціально-економічну програму розвитку держави, яка б стала частиною загальної політики соціальної держави. Тому важливість розробки та реалізації стратегії розвитку продовольчого комплексу України та її регіонів зумовлена необхідністю створення сприятливих умов для розвитку вітчизняного харчового виробництва, впровадження наукоємних технологій у галузі, зменшення залежності від імпортних поставок продовольства, перетворення агропромислового комплексу у високоефективний, експортоспроможний стабільний сектор економіки – забезпечення продовольчої безпеки держави.

### Література

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року : постанова КМ України 19.11.2007, № 1158.
2. Лукінов І.І. Наукова доповідь про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України / І.І. Лукінов // Економіка АПК. – 2000. – № 8. – С. 3–36.
3. Нижник О.М. Продовольча безпека: аналіз еколого-економічних проблем та шляхи їх вирішення / О.М. Нижник // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. – К. : КНУ. – Вип. 4. – С. 163–173.
4. Сичевський М.П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України : [монографія / за ред. С.І. Дорогунцова]. – К. : Науковий світ, 2004. – 374 с.
5. Чечель О.М. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки / О.М. Чечель // Економіка АПК. – 2000. – № 8. – С. 73–75.

### References

1. Derzhavna ciliova programa rozvitku ukrajinskogo sela na period do 2015 roku: Postanova KMU №1158, 19.11.2007. Kyiv [in Ukrainian]
2. Lukinov I.I. Naukova dopovid pro strategiju transformaziji APK I zabezpechnnja prodovolchoji bezpeky Ukrainy // "Economika APK". - 2000.- №8.- P. 3-36. [in Ukrainian]
3. Niznik O.M. Prodovolcha bezpeka: analiz ekologo-ekonomichnich problem ta shliachi jich virishenja // Strategija ekonomichnogo rozvitku Ukraini.- №4.- Kyiv: KNU.- P. 163-173. [in Ukrainian]
4. Sichevskij M.P. Udoskonalennia organizacijnno-ekonomichnogo mehanizmu rozvitku harchovoji promislovosti Ukrainy. 2004. Kyiv, Naukoviy svit., - 374s.
5. Chechel O.M. Derzavne reguluvannia zabezpechnnja prodovolchoji bezpeky // "Economika APK".- 2000.- №8.- P. 73-75. [in Ukrainian]

Надійшла 05.08.2014; статтю представляє д. е. н. Гургула Т. В.

**УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РИНКІВ УКРАЇНИ,  
АЗЕРБАЙДЖАНУ ТА ТУРЕЧЧИНИ В ГАЛУЗІ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ**

*В статті проаналізовано перспективи співпраці автомобілебудівної галузі України (насамперед ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод») із Азербайджаном та Туреччиною як країнами, що не підпадають під вплив російської політики; виявлено можливі напрями для розвитку і співробітництва даних суб'єктів, а також розглянуто модель узгодження інтересів учасників співробітництва.*

*Ключові слова: автомобілебудівний комплекс, Україна, Азербайджан, Туреччина, перспективи розвитку, економічна взаємодія, ПАТ «ЗАЗ», конкурентоспроможність, модель, узгодження інтересів.*

L. O. NIKIFOROVA, V. O. CHORNIY, T. K. MESCHERIAKOVA  
Vinnytsya national technical university, Ukraine**RECONCILING OF INTERESTS OF ECONOMIC INTERACTION WITHIN THE  
MARKETS OF UKRAINE, AZERBAIJAN AND TURKEY  
IN AUTOMOTIVE INDUSTRY**

*The article considers the prospects of cooperation between the companies of Ukrainian automotive industry (primarily the public company «Zaporizkyi avtomobilebudivnyi zavod») and the same of Azerbaijan and Turkey. These are the countries that both do not fall under the influence of Russian policy and have potential areas for development and cooperation in terms of trade. Apart from this, there have been figured out the models reconciling the interests of all the participants (including Ukraine). The main problem that remains unsolved in the field of international economic cooperation in Ukraine is the coordination of interests between the economies of Ukraine and the ones of developing countries. Therefore, the work has considered a model of potential players coordination on the automotive market with Ukraine as well as has investigated the transport system and automobile industry in such countries as Azerbaijan and Turkey. There has also been conducted a comparative analysis to identify possible directions of their development. According to the data collected while the research there has appeared an opportunity to evaluate the competitiveness of new cars on the Azerbaijanian and Turkish markets. It has been analyzed the model when barter relations with these countries. In the meantime the results enabled to determine the level of potential cooperation with these countries in the field of automotive industry. So, the data we processed is necessary to keep the import of Ukrainian cars at the constant rate and even higher (because of the import decrease to Russia, Kazakhstan, Egypt after the imposition of economic sanctions by the Russian Federation and pro-Russian countries). If it is possible to manage the economy rightfully, Ukraine will be integrated into the international economic society faster – the one that is gaining in popularity enormously. The scientific value of the research lies in the fact that there have been proposed a game-theory model for the first time for reconciling the interests of Ukraine, Azerbaijan and Turkey on the automotive market.*

*Keywords: automobile industry, Ukraine, Azerbaijan, Turkey, prospects for development, economic cooperation, PSC "ZAZ", competitiveness, model, reconciling the interests.*

**Вступ.** За роки незалежності автомобілебудівний комплекс України переживав не найкращі часи, особливо на початку ХХІ сторіччя. Але на сьогодні продукція автомобільної галузі (передовсім «ЗАЗ») має необхідні споживчі характеристики і можливості для досягнення успіху на автомобільному ринку іноземних країн. Вимоги сучасного стану розвитку ринку України, політична та економічна криза, напруженість стосунків з російським ринком вимагають активного пошуку нових ринків збуту для продукції автомобілебудівного комплексу нашої країни, активізують інтенсифікацію міжнародної торгівлі як ефективного каналу покращення її економічного стану. Наслідком цих вкрай негативних факторів є унікальний шанс для України виходу на міжнародні ринки торгівлі високотехнологічної продукції.

**Постановка проблеми.** Міжнародна економічна інтеграція набуває у світі все більшого розповсюдження. Вона відбувається на різних рівнях – від узгодженої чи спільної діяльності окремих фірм аж до скоординованого функціонування економік різних країн. Сучасний розвиток виробництва товарів часто призводить до того, що окрема країна може бути спеціалізованою на випуск окремого товару. Особливо це розповсюджено на рівні розвинених країн. Сьогодні серед країн, що розвиваються, зростає усвідомлення того, що міжнародна економічна інтеграція може бути взаємовигідною. Проте наукові дослідження в цьому напрямку лише починають розвиватися. Тому зазначена тема має високий рівень наукової актуальності та практичної цінності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Детально механізми економічного зростання та розвитку описані в [1]. Але в даному джерелі основна увага зосереджена на ендогенних механізмах розвитку. В [2,3] проведено аналіз сучасного стану економічних інтеграційних процесів у світі. Основна увага зосереджена на описі форм економічної співпраці, які використовуються сьогодні. Щодо зовнішньополітичних пріоритетів України, то у джерелі [4] надано детальний аналіз стосовно можливості економічної інтеграції із країнами різного рівня розвитку та у різних галузях економіки.

**Невирішені частини проблеми.** Основною проблемою, яка залишається невирішеною у сфері



міжнародної економічної взаємодії України, є узгодження інтересів при між економіками України та країн, що розвиваються. Дійсно, для торгівлі із розвиненими країнами потрібна наявність експорту у досить великих обсягах. Але продукція України не може поки що мати міцних позицій на світовому ринку, особливо у сфері високих технологій. Разом із тим, на внутрішньому ринку країн, що розвиваються, продукція фірм України та досвід, який у них є у сфері сервісної підтримки продукції, є ще досить конкурентоспроможним.

Одним із таких перспективних напрямків є автомобілебудівна сфера. Україна має досить велику кількість автомобілебудівних підприємств та досить розвинену систему їх сервісного обслуговування. Наприклад, ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» є одним із кращих виробників автомобільної продукції в Україні. Також він має досвід співпраці з такими країнами, як Росія, Казахстан, Туркменістан, Єгипет. Для України ж перспективним є напрямок співпраці із країнами, які мають великі запаси енергоносіїв, передусім газу, та не підпадають під проросійський вплив. З огляду на визначені ключові позиції перспективної співпраці такими країнами є Азербайджан як країна з потенційно великими запасами енергоносіїв, та Туреччина як країна, що входить до європейської асоціації та з огляду на її близьке територіальне розташування.

#### Мета дослідження

Метою дослідження є вивчення перспектив співпраці автомобілебудівної галузі України (насамперед ПАТ «Запорізького автомобілебудівного заводу») із Азербайджаном та Туреччиною, можливих напрямів для розвитку і співробітництва даних суб'єктів, а також побудова загальної теоретико-ігрової моделі узгодження інтересів учасників співробітництва.

#### Основні результати дослідження

1. Порівняльна характеристика транспортної системи та автомобілебудівної галузі Азербайджану та Туреччини. Автомобільний транспорт є одним із найважливіших транспортних засобів в Азербайджані та Туреччині, тому транспортна система є важливим напрямком розвитку економіки цих країн та успішної їх інтеграції в світове господарство. У зв'язку з цим за роки незалежного розвитку в даних країнах створена досить міцна основа з формування розвиненої транспортної інфраструктури, що має важливе міжнародне значення. Дані країни взяли курс на формування міжнародних транспортних коридорів, для чого важливе значення має автомобільний та авіаційний транспорт [5, 6].

Структура перевезень вантажів (рис. 1, 3) та пасажирів (рис. 2, 4) переконливо свідчить, що автомобільний транспорт є основним транспортним каналом у Азербайджані [5] та Туреччині [6]. Проводячи аналіз сучасного стану автомобілебудівної галузі Азербайджану слід зауважити, що у 2004–2005 роках на базі Гянджінського автозаводу було започатковане великовузлове складання російських малолітражок Ока і декількох моделей позашляховиків Ульяновського автомобільного заводу. Однак через кілька років, в силу об'єктивних причин, ці проекти були згорнуті [5]. Куди більш успішним проект, який реалізовується вже більше п'яти років, зі збірки в Шемахе легкових автомобілів AZsamand, комплектуючі та вузли до яких надходять з Ірану і частково з Франції. В 2011 році в Нахічеванській автономній республіці Азербайджану відкрито сучасний автомобільний завод – NAZ, де спільно з провідною китайською автомобільною корпорацією «Chongqing Lifan Industry Group Imp. & Exp. Co., Ltd. Lifan» складаються автомобілі декількох модифікацій, середня ціна яких коливається в межах 14000–16000 \$, але повного циклу виробництва немає.

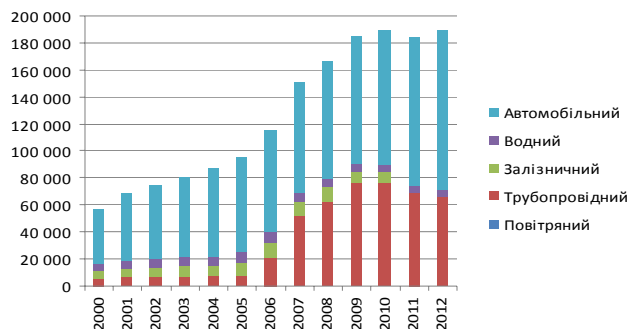


Рис. 1. Структура перевезення вантажів у Азербайджані за видами транспорту в 2000–2012 рр., тисяч тонн (за матеріалами [5])

Автомобільний ринок Туреччини складається з таких моделей Fiat, Renault, Audi, BMW, Cadillac, Chevrolet, Chrysler, Daihatsu, Dodge, Ford, Honda, Hyundai, Infiniti, Jeep, Lexus, Lincoln, Mazda, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Nissan, Opel, Peugeot, Toyota, Volkswagen та деяких інших (представлені в значно меншій кількості). Середня ціна на авто на ринку Туреччини складає близько 20000 \$. Флагманом турецького автомобілебудування є компанія BMC [6]. На сьогодні це підприємство, засноване в 1964 році, є основним автомобільним заводом країни і входить до складу однієї з найбільших державної промислової групи

Cukurova Holding основним продуктом якого є вантажівки та автобуси. Спочатку авто збиралися з імпортних комплектуючих, Туреччина могла надати для автомобільної галузі лише покришки, сидіння і акумулятори, та сьогодні на турецьких підприємствах випускається значна частина комплектуючих для автомобілебудування, в тому числі налагоджено виробництво складних деталей, але повного циклу виробництва немає.

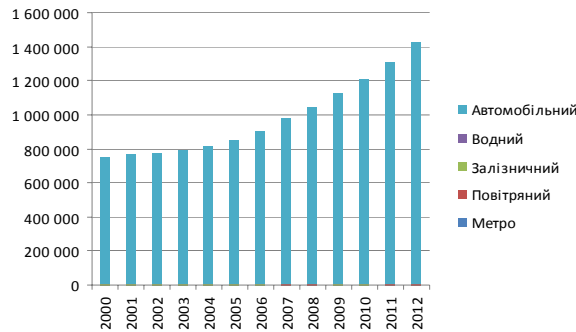


Рис. 2. Структура перевезень пасажирів у Азербайджані за видами транспорту в 2000–2012 рр., тисяч чоловік (за матеріалами [5])

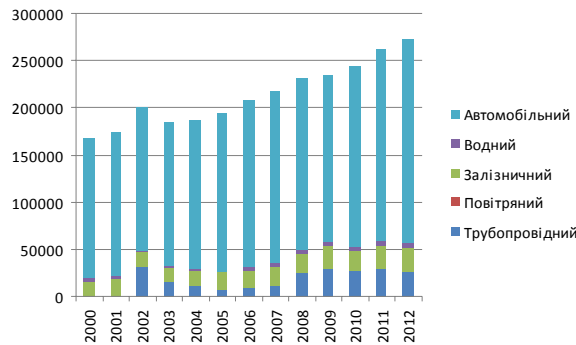


Рис. 3. Структура перевезення вантажів в Туреччині за видами транспорту в 2000–2012 рр., тисяч тонн (за матеріалами [6])

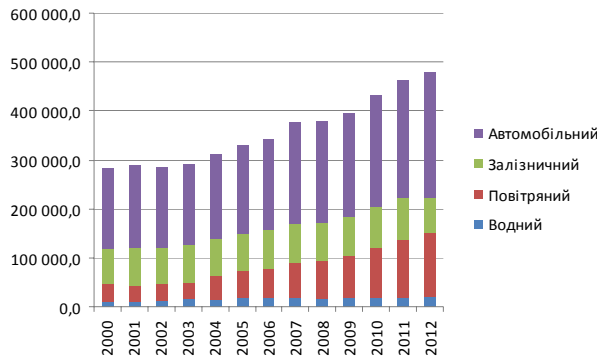


Рис. 4. Структура перевезень пасажирів в Туреччині за видами транспорту в 2000–2012 рр., тисяч чоловік (за матеріалами [6])

Оскільки ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (ПАТ «ЗАЗ») – єдине в Україні підприємство, що має повний цикл виробництва легкових автомобілів, який включає штампування, зварювання, фарбування, обладнання кузова і складання автомобіля, на підприємстві створено і постійно удосконалюється якісно нове сучасне високотехнологічне виробництво [7]. Пріоритетами ПАТ «ЗАЗ» є постійне прагнення удосконалювати власну продукцію, робота над впровадженням нових ідей і розширення модельного ряду автомобілів. Підприємство виготовляє легкові автомобілі, вантажні автомобілі і автобуси. Високий рівень технічного забезпечення виробництва став основою для плідної співпраці ПАТ «ЗАЗ» з лідерами світового автомобілебудування: Adam Opel, Daimler AG, GM DAT, VAZ, TATA, Chery, KIA. Виробництво орієнтоване в основному на споживачів автомобілів класу С (найбільш швидкозростаючого сегменту ринку) [7]. Оскільки дана компанія постачає свою продукцію на ринки Азербайджану, Казахстану та Єгипту, то дана продукція не буде мати проблем при роботі у такій кліматичній зоні.

Ще однією перевагою продукції компанії ЗАЗ є те, що середня ціна на її продукцію у 2013 році

становила 10 000 \$, а з огляду на зміцнення позицій долара на українському ринку, яке спостерігається останні декілька місяців, середня ціна на продукцію підприємства, завдяки повному виробничому циклу компанії ЗАЗ, може бути знижена від 15% до 40%, і коливатиметься в межах від 6000 \$ до 8500 \$, в той час як середня ціна на легкові автомобілі в Азербайджані та Туреччині від 15000 до 25 000 \$. Тобто навіть при різних націнках за експорт ціна на автомобілі даної компанії буде нижчою за автомобілі з аналогічними характеристиками інших виробників, які продаються в Азербайджані та Туреччині.

Отже, порівнюючи автомобільний ринок Азербайджану та Туреччини і продукцію ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» можна зробити висновок, що постачання продукції ПАТ «ЗАЗ» в даних країнах буде вигідною співпрацею.

2. Оцінка конкурентоспроможності нових автомобілів на ринку Азербайджану та Туреччини. Аналіз попиту на інноваційну продукцію – один із найважливіших напрямків у діяльності організацій [9]. В даному випадку в якості інновації буде поява на автомобільному ринку Азербайджану та Туреччини продукції «ЗАЗ» та розгортання нової для цієї країни системи сервісних послуг.

В умовах ринкової економіки аналіз попиту на інноваційну продукцію має першорядне значення. Він проводиться у таких напрямках [8]:

- аналіз потреби в нововведенні, що випускається, чи в новій послугі;
- аналіз попиту на нововведення і пов'язані з ним послуги і впливу на них різних факторів;
- аналіз впливу попиту на результати діяльності підприємства;
- визначення максимальної можливості збуту й обґрунтування плану збуту з урахуванням

вирішення перших трьох завдань, а також виробничих можливостей фірми.

Особливості розвитку нововведень і їхні різновиди багато в чому визначають специфіку аналізу попиту на них у кожному конкретному випадку. Насамперед необхідно уточнити, до яких нововведень – базисних чи удосконалених – відноситься продукція, попит на яку підлягає вивченню. Таку ідентифікацію можна здійснити двома способами.

По-перше, за допомогою побудови кривих життєвих циклів продукції на основі даних про обсяги тривалості її чи пропозиції збуту на ринку. Якщо циклічна хвиля укладається в більш високу і термін життя продукції невеликий відносно «великої» хвилі, йдеться про еволюційні чи часткові нововведення.

По-друге, підприємство, що виробляє інноваційну продукцію, має провести порівняльний аналіз параметрів раніше виробленої і нової продукції за певною схемою. При цьому виявляються [7, 8]:

- наявність у конструктивній розробці нового виробу в порівнянні зі старим, принципово інших підходів, наприклад, не відомих раніше законів і закономірностей;
- кількість нових деталей, вузлів у виробі чи операцій у технології;
- додаткова сума витрат на зміну виробу і її частка у витратах на новий виріб.

Конкурентна боротьба між суб'єктами господарювання примушує їх до поліпшення своєї діяльності, що можливо тільки за умови систематичних нововведень як у виробничий процес з метою удосконалення способу виготовлення продукції, так і в саму продукцію, з метою її модифікації, поліпшення дизайну, додання нових властивостей, експлуатаційних характеристик. Усі ці нововведення можуть забезпечити підприємству переваги над конкурентами [7, 8].

Для виявлення перспектив просування продукції ПАТ «ЗАЗ» на автомобільні ринки Азербайджану та Туреччини були проведені спеціальні маркетингові дослідження. В якості респондентів були вибрані студенти із різних країн світу, які навчаються у вищих навчальних закладах м. Вінниці (передовсім у Вінницькому національному технічному університеті та у Вінницькому національному медичному університеті), в тому числі студенти із Азербайджану та Туреччини. Результати опитування виявили наступне:

1) нова продукція (у нашому випадку автомобілі) буде користуватися попитом, адже, зі слів респондентів, легкові автомобілі є дуже популярними у даних країнах;

2) середній дохід населення не буде перешкодою при купівлі автомобіля, тобто в середньому кожний житель зможе придбати автомобіль компанії ПАТ «ЗАЗ», адже за даними Всесвітнього банку [10] ВВП на душу населення у 2012 рік в Азербайджані склав 14860 \$, в Туреччині – 18390 \$, для порівняння в Україні – 8340 \$.

3) в питанні вибору між новою продукцією і тією, що вже існує на ринку автомобілів населення надасть перевагу новій, яка буде значно доступніша і має такі ж якісні характеристики, як і продукція відомих автомобільних брендів, яка є на декілька порядків дорожчою.

3. Загальна теоретико-ігрова модель узгодження інтересів економічної взаємодії гравців на ринку автомобілебудування. Для оцінки розробленої теоретико-ігрової моделі використаємо такі інструменти теорії ігор, як рівновага Неша, оптимум по Паретто та рівновага Штакельберга.

Рівновага Неша (РН). Однією із найчастіше використовуваних концепцій є рівновага Неша. Вектор  $y_N = \{y_{N1}, y_{N2}, \dots, y_{Nn}\}$  називається рівновагою Неша для даної гри [11], якщо

$$\forall i \in I, \forall y_i \in A_i \quad f_i(y_i^N, y_{-i}^N) \geq f_i(y_i, y_{-i}^N) \quad (1)$$

Інакше кажучи, нікому із гравців не вигідно змінювати свою стратегію, за умови, що інші гравці не будуть змінювати своїх стратегій. Слід зазначити, що використання концепції рівноваги Неша вимагає

введення наступної гіпотези: гравці не можуть домовитися і піти із цієї точки спільно. Також слід зауважити, що в ході теоретико-ігрової гри може спостерігатися декілька рівноваг Неша, в залежності від обраних гравцями стратегій із різними кількісними вигодами гравців.

Парето-оптимумом (ОП). Вектор стратегій ур називається Парето-оптимальним (ефективним), якщо не існує іншої ситуації, у якій всі гравці виграють не менше і хоча б один гравець виграє більше [11], тобто

$$\forall y \in A \exists i \in I: f_i(y) < f_i(y^p), \quad (2)$$

Крім ігор, Парето-оптимальні ситуації виникають при оцінюванні того ж самого об'єкта за різними критеріями. Тоді множина Парето складається із таких точок (векторів оцінок альтернатив), для яких неможна поліпшити оцінку альтернативи хоча б за одним критерієм, не погіршивши її за іншим критерієм.

Рівновага Штакельберга (РШ). Рівновагою Штакельберга з гравцем, який має номер 1, називається така сукупність стратегій всіх інших гравців, коли перший гравець (лідер) з урахуванням цілей інших гравців прогнозує рівновагу Неша, яка буде складатися між ними після його ходу, і відповідно до цього оптимізує свою стратегію [11]. Інші ж гравці вибирають стратегію відповідно до його прогнозу.

Загальний вигляд теоретико-ігрова моделі узгодження інтересів економічної взаємодії гравців на ринку автомобілебудування представлено на рис. 5. Отже, розглянемо двох гравців – Україну і Азербайджан або Україну і Туреччину. І для першого, і для другого випадку розроблена модель є коректною, так як вона є універсальною [11]. В розробленій теоретико-ігровій моделі має значення хто з гравців робить перший крок, тобто яка з країн першою пропонує співпрацю, так як на момент початку гри така країна вже несе попередні матеріальні затрати пов'язані з маркетинговими дослідженнями та аналізом ринку потенційної каїни-партнера. Проаналізуємо ситуацію, коли Україна робить перший крок і пропонує стратегію «разом». Другий гравець, в даному випадку Азербайджан або Туреччина, мають на вибір дві стратегії: або вони приймають пропозицію про співпрацю – стратегія «разом», або відхиляють її – стратегія «окремо». В першому випадку ми маємо позитивні виграші для обох гравців ( $\delta_j$ ,  $\phi_i$ ) та спостерігаємо співпадіння усіх трьох вищевказаних концепцій, що доводить правильність вибору стратегії і ефективність взаємної співпраці. У другому випадку спостерігається умовна нульова вигода для гравця, що робить другий крок (умовна, тому що він по факту він має недоотриманий прибуток від можливої співпраці) і понесені збитки для гравця, що робить перший крок ( $-\delta$ ), в які перетворюються попередні матеріальні затрати пов'язані з маркетинговими дослідженнями та аналізом ринку потенційної каїни-партнера. У випадку, коли і перший, і другий гравці обирають стратегію «окремо», тобто не розглядається співпраця жодною із країн, то ми маємо умовні нульові вигоди, що, як видно із моделі, є також рівновагою Неша, так як є розумним варіантом при виборі стратегії «окремо», але не найкращим варіантом із можливих, що підтверджується Парето-оптимумом та Рівновагою Штакельберга [11].

		2 гравець	
		«разом»	«окремо»
1 гравець	стратегії	<i>РН, ОП, РШ</i> $\phi_i$	0
	«разом»	$\delta_i$	$-\delta_j$
	«окремо»	0	<i>РН</i> 0

Рис. 5. Теоретико-ігрова модель узгодження інтересів економічної взаємодії гравців на ринку автомобілебудування

Результати, представлені на рис. 5, доводять, що за умови перспективної співпраці гравців в галузі автомобілебудування, раціональний гравець буде вибирати стратегію «разом», що принесе виграші як першому, так і другому гравцю, обчислити які можна, виходячи із формул (3) та (4):

$$\delta_j = f(ПС_j; \Delta ВНД_j; НТ_j), \quad (3)$$

$$\phi_i = f(ПС_i; \Delta ВНД_i; НТ_i), \quad (4)$$

де  $\delta_j$ ,  $\phi_i$  – виграші відповідно першого та другого гравців;  
 $j, i$  – ідентифікатори відповідно першого і другого гравців;  
 ПС – політична ситуація в каїні;  
 $\Delta ВНД$  – приріст ВНД на душу населення в країні;  
 НТ – розвиток новітніх технологій в країні.

Слід також зауважити, що для гравця, який буде робити перший крок величина отриманого виграшу, за умови вибору обома гравцями стратегії «разом», коригується на величину  $-\delta$ .

#### Висновки

В статті було проаналізовано перспективи співпраці автомобілебудівної галузі України, насамперед ПАТ «Запорізького автомобілебудівного заводу», із Туркменістаном, можливі напрями розвитку і співробітництва даних економічних суб'єктів, а також проаналізовано узгодження інтересів учасників співробітництва.

На основі проведеного аналізу щодо перспектив економічної взаємодії України із Азербайджаном та Туреччиною в автомобілебудівній галузі можна зробити наступні висновки:

По-перше, продукція ПАТ «ЗАЗ» має необхідні споживчі характеристики і можливості для досягнення успіху на автомобільних ринках Азербайджану та Туреччини.

По-друге, результати аналізу проведеного маркетингового дослідження засвідчило, що громадяни Туркменістану позитивно ставляться до можливості придбати автомобілі з України, так що нова автомобільна продукція буде користуватися попитом.

По-третє, економічне співробітництво ПАТ «Запорізького автомобілебудівного заводу» із Азербайджаном та Туреччиною є вигідним та корисним для всіх учасників економічної співпраці.

По-четверте, розроблено загальну теоретико-ігрову модель узгодження інтересів учасників співробітництва на ринку автомобілебудування та на її основі доведено доцільність такої співпраці за допомогою рівноваги Штакельберга, оптимуму Паретто та рівноваги Неша.

Щодо перспектив дослідження, то доцільно в подальших роботах на основі розробленої загальної теоретико-ігрової моделі узгодження інтересів учасників співробітництва розробити модель механізму узгодження інтересів учасників співробітництва між Україною та потенційними партнерами з використанням функції корисності [12].

### Література

1. Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth. Princeton: Princeton University Press, 2009. 1072 p.
2. Чернега О.Б. Міжнародна економічна діяльність України / Чернега О.Б. – Львів : Магнолія, 2012. – 544 с.
3. Суэтин А.А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика / Суэтин А.А.. – М. : КНОРУЧС, 2008. – 320 с.
4. Зовнішньополітичні пріоритети України на Євро-Азійському просторі в контексті позаблокової політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/527/>
5. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.gov.az>
6. Turkish Statistical Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.turkstat.gov.tr/Start.do>
7. ЗАЗ сьогодні. Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avtozaz.com/ua/about/company>
8. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент / Ілляшенко С.М. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
9. Нікіфорова Л.О. Оптимізація маркетингової діяльності у сфері «business to business» / Л.О. Нікіфорова, Т.К. Мещерякова, Р.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету – Хмельницький : ХНУ, 2013 – № 2. – С. 46–49.
10. ВНД по паритету цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD>
11. Шиян А.А. Управління розвитком соціально-економічних систем. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті : [навчальний посібник] / Шиян А.А. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 162 с.
12. Журко Т.О. Механізми управління функціями корисності інвестора та підприємства в машинобудуванні / Т.О. Журко, Л.О. Нікіфорова, А.А. Шиян // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – Львів, 2010. – № 690. – С. 260–264.

### References

- 1.Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth, Princeton: Princeton University Press, 2009, 1072 p.
- 2.Chernega O. B. Mizhnarodna ekonomichna diialnist Ukrainy, Lviv: «Mahnoliia», 2012, 544 p.
- 3.Suetyn A.A. Myrovaia ekonomyka. Mezhdunarodnye ekonomicheskiye otnosheniya. Hlobalystyka, M.: KNORUCHS, 2008, 320 p.
- 4.Zovnishnopolitychni priorytety Ukrainy na Yevro-Aziiskomu prostori v konteksti pozablokovoї polityky. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/527/> (Accessed 2 Nov 2013).
- 5.Derzhavnyi komitet statystyky respubliky Azerbaidzhan. URL: <http://www.stat.gov.az/> (Accessed 05 Apr 2014).
- 6.Turkish Statistical Institute. URL: <http://www.turkstat.gov.tr/Start.do> (Accessed 03 Apr 2014).
- 7.ZAZ sohodni. Ofitsiyni sait kompanii. URL: <http://www.avtozaz.com/ua/about/company> (Accessed 03 May 2014).
- 8.Illashenko S.M. Innovatsiyni menedzhment, Sumy: Unversytetska knyha, 2010, 334 p.
- 9.Nikiforova L.O., Meshcheriakova T.K., Kovtun R.V. Optyimizatsiia marketynhovoї diialnosti u sferi «business to business», Herald of Khmelnytsky National University, 2013, No. 2, P. 46–49.
- 10.VND po parytetu tsin. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD> (Accessed 25 Oct 2013).
- 11.Shiyan A.A. Upravlinnia rozvytkom sotsialno-ekonomichnykh system. Teoriia ihor: osnovy ta zastosuvannia v ekonomitsi ta menedzh-menti: Navchalnyi posibnyk, Vinnytsia: VNTU, 2010, 162 p.
- 12.Zhurko T.O., Nikiforova L.O., Shyian A.A. Mekhanizmy upravlinnia funktsiiamy korisnosti investora ta pidpriemstva v mashynobuduvanni, Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Lohistyka, 2010, No. 690. P. 260–264.

Надійшла 05.08.2014; рецензент: д. е. н. Мороз О. О.

## ПРОБЛЕМЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ СИРИИ В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*В статье рассмотрены особенности внешней торговли Сирии в условиях региональной нестабильности, обоснованы логика, принципы, приоритеты и концепции диверсификации сирийской внешней торговли, показана ее связь со стратегией государства и его субъектами в направлении повышения эффективности внешнеэкономических отношений.*

*Ключевые слова: Сирия, региональная нестабильность, внешняя торговля, экспорт, импорт, диверсификация, концепция, приоритеты.*

CHALED SALUTA

Taras Shevchenko National University of Kyiv

## PROBLEMS OF DIVERSIFICATION OF FOREIGN TRADE RELATIONS OF SYRIA IN REGIONAL INSTABILITY CONDITIONS

*The aims of the article is the substantiation of logic, principles, concepts and priorities of diversification of the Syrian external trade in the conditions of regional instability. The article considers the peculiarities of foreign trade of Syria in terms of regional instability, underlines existing in this activity problematic issues that require attention and appropriate corrective measures. Based on the analysis of practice is principles, priorities and the concept of diversification of the Syrian external trade, shows its connection with the strategy of the state and its entities in the direction of increase of efficiency of foreign economic relations. As the basis for creating of strategic model for diversification Syrian export and import activities are considered proposals in terms of priorities, principles and concepts of diversification of the Syrian external trade.*

*Keywords: Syria, regional instability, foreign trade, exports, imports, diversification, concept, priorities.*

**Постановка проблемы.** Адаптация экономической системы Сирии к новейшей парадигме современного экономического развития актуализирует необходимость принятия во внимание мировых цивилизационных достижений в формировании эффективной экономической модели в интегрированной системе международного разделения труда. Особое значение при этом приобретает трансформация конкурентных методов в обеспечении национальных интересов во внешнеэкономической деятельности на старых и в освоении новых товарных рынков. Поскольку экспортно-импортная деятельность, оказывающая весомое воздействие на социально-экономическое развитие государства, выступает важнейшей составляющей формирования ВВП страны, то особое значение имеют выбор и обоснование приоритетов внешней торговли, выработка моделей и механизмов, нацеленных на эффективное достижение поставленных целей.

Главная проблема в решении этих задач состоит в том, что на современном этапе экономического развития и международного торгового сотрудничества на мировом рынке нет свободных ниш и свободных сегментов. Для Сирийской Арабской Республики, кроме этого, сложнейшей является проблема региональной нестабильности, обусловленная воздействием внешних и внутренних кризисных факторов политического и экономического характера. Поэтому для повышения эффективности экспортно-импортных операций и успешной интеграции Сирии в систему мировой торговли необходим целый комплекс мероприятий. Одним из направлений достижения поставленных целей следует рассматривать диверсификацию ее внешнеторговых связей.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросы развития двустороннего и многостороннего торгово-экономического сотрудничества как на региональном, так и на глобальном уровнях, в том числе применительно к Сирийской Арабской Республике в различных аспектах исследовали ученые Сирии (Салах Наел, Айюби Сакр, Хесуани Ната, Имад Аль-Шарити), Украины (В.Вергун, А.Волович, Ю.Гергель, В.Каспрук, Н.Н.Юсеф) и Российской Федерации (А.И.Александров, В.М.Ахмедов, В.И.Гусаров, Б.Долгов, В.И.Исаев, Э.П.Пир-Будагова, В.Н.Саутов, А.О.Филоник).

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Вместе с тем, вопросы диверсификации внешнеэкономических отношений Сирии в условиях региональных процессов являются малоисследованными. Более того, в современных внешнеполитических и экономических условиях разнополярности интересов стран Арабского региона и региональной нестабильности для Сирии жизненно важным является выработка новой стратегии ее внешнеэкономической деятельности, обоснование, прежде всего, концепции и приоритетов диверсификации внешней торговли.

**Формулирование цели статьи.** Целью данной статьи является обоснование (на основании анализа влияния региональных процессов на внешнеэкономические отношения Сирии в условиях региональной нестабильности и возможностей ее интеграции в систему мировой торговли) логики, принципов, концепции и приоритетов диверсификации сирийской внешней торговли.

**Изложение основного материала исследования.** Сирийская Арабская Республика, невзирая на сложную внутривосточную ситуацию, общественное противостояние, несовершенную структуру производства и внешней торговли, значительную зависимость от экспорта нефти, пытается достичь заметных темпов экономического роста за счет диверсификации внешнеэкономических связей и активного участия в региональных интеграционных процессах. Страна находится перед необходимостью поиска новых направлений расширения внешнеэкономической деятельности, модернизации модели социально-экономического развития, усиления международной конкурентоспособности. Одним из стратегических направлений решения указанных проблем представляется развитие двустороннего и многостороннего торгово-экономического сотрудничества как на региональном, так и на глобальном уровнях.

Невзирая на региональную нестабильность, основные потоки экспорта свидетельствуют о наличии экономических, а также неизбежно определенных политических интересов Сирии в соответствующих странах-партнерах. Анализ географической структуры экспорта Сирии показывает, что ее заинтересованность в таких рынках сбыта собственной продукции, как ЕС и США, постепенно снижается. Так, если в страны Евросоюза в 1980 г. направлялось 64,1% сирийского товарного экспорта, то в 2005 г. – 42,4%, в 2011 г. – 29,8%, то в 2012 г. – 6,6%. Доля США и Канады в сирийском экспорте в 1980 г. составляла 4,3%, в 2005 г. – 3,9%, в 2011 г. – 2,8%, а в 2012 г. – 0,5%. На долю африканских стран за рассматриваемый период приходилось от 1,8% до 8,1% экспорта из Сирии. Практически незаметной была часть экспорта в развивающиеся американские страны – от 0,2% до 0,8%. На этом фоне Сирия демонстрирует стабильную динамику увеличения доли своего экспорта в страны западной Азии: если в 1980 г. на их долю приходилось 6,2%, в 1990 г. – 18,9%, в 2000 г. – 24,2%, в 2005 г. – 44,4%, в 2010 г. – 59,7%, в 2011 г. – 55,1%, а в 2012 г. – 80,9% [1, с.67]. Это свидетельствует об усилиях Сирийской Арабской Республики в преодолении региональной разобщенности и стремлении к торгово-экономической интеграции, прежде всего, со странами Арабского региона.

С развитием экономики страны и наращиванием участия в международном разделении труда происходят изменения в товарной структуре сирийского экспорта. Как свидетельствуют данные табл. 1, с 1980 г. по 2012 г. в экспорте резко увеличивается доля продовольственных товаров – с 4,3% в 1980 г. до 21,6% в 2005 г., 29,5% в 2011 г. и 40,5% в 2012 г. Это является прямым результатом развития сирийского сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей промышленности. Снижение в экспорте доли сельскохозяйственного сырья за этот же период с 9,1% до 1,0% дополнительно подтверждает курс Сирии на постепенный отказ от экспорта непосредственно сырья и увеличения его переработки до готовой продукции с целью поставки ее на внешний рынок. За 30 лет в сирийском экспорте вдвое снизилась доля минерального топлива, смазочных масел и материалов: с 78,9% в 1980 г. до 37,6% в 2011 г. и 17,3% в 2012 г.

Таблица 1

**Укрупненная товарная структура экспорта Сирийской Арабской Республики, в процентах (составлено автором на основании: [1, с.142; 2, с.142; 3, с.142; 4, с.141; 5, с.138; 6, с.134; 7, с.142])**

	1980	1990	1995	2000	2003	2005	2010	2011	2012
Продовольственные товары	4,3	13,7	12,8	8,8	14,0	21,6	26,5	29,5	40,5
Сельскохозяйственное сырье и материалы	9,1	4,5	9,0	4,6	3,0	2,8	1,9	1,3	1,0
Минеральное топливо, смазочные масла и материалы	78,9	45,2	63,4	76,3	71,3	49,4	36,6	37,6	17,3
Руда, минералы, цветные металлы, драгоценные камни, немонетарное золото	1,2	1,2	1,0	0,7	0,9	1,6	3,6	3,4	3,3
Промышленные товары	6,6	6,6	13,7	7,8	10,7	24,0	31,3	28,1	37,8
<i>из них:</i>									
1. химическая продукция	0,1	0,1	0,6	0,3	1,0	8,6	6,2	5,7	8,6
2. машины и транспортное оборудование	1,1	1,1	1,1	0,1	0,6	3,3	6,2	3,9	4,9
3. остальные промышленные товары и готовые изделия	5,4	5,4	12,0	7,4	9,1	12,2	18,8	18,5	24,3

Анализ внешней торговли Сирии за период, начиная, с 1980 г. и до настоящего времени, дает возможность выделить слабые места и отметить существующие в этой деятельности проблемные вопросы, требующие внимания и выработки соответствующих корректирующих мероприятий. Это следующие:

- 1) преобладающее отрицательное внешнеторговое сальдо;
- 2) сравнительно слабая материально-техническая база и нехватка финансовых ресурсов, предопределяющие слабое реагирование импорта на колебания конъюнктуры мирового рынка;
- 3) вытекающие из первых двух ограниченные возможности изменения экспортной структуры в зависимости от выгоды экспорта соответствующих товарных позиций;
- 4) возрастание дополнительных расходов на импорт под воздействием расширения внутреннего рынка и необходимости ввоза недостающих отечественных предметов производства для обеспечения нормального функционирования построенных с зарубежной помощью предприятий.

На этом основании в Сирии большие надежды возлагались и возлагаются именно на диверсификацию экспорта [8, с.18], а экспорт рассматривается как один из каналов укрепления национальной экономики, который должен обеспечить выход Сирии на «дополнительные рынки и достижение конкурентоспособности» [9].

Особенности структуры товарного экспорта Сирии, во взаимосвязи с потенциалом сирийской экономики, свидетельствуют о созревшей необходимости диверсификации ее внешнеэкономической деятельности. Это диктуется также потребностями мирового и региональных рынков, но, прежде всего, национальными экономическими интересами Сирийской Арабской Республики. О больших надеждах на диверсификацию экспорта страны с акцентом на повышении эффективности экономики в течение последних 20 лет неоднократно писали как сирийские, так и зарубежные специалисты [10, с.140]. В контексте подготовки к вступлению Сирии в ВТО вопрос диверсификации экспорта становится одним из краеугольных камней ее экономической политики: «Надежды связываются с тем, что Сирия сможет добиться диверсификации экспорта, для нее будут облегчены процедуры выхода на рынки, а также обеспечено участие в переговорах в рамках организации по вопросам, касающимся, в том числе, и постепенной либерализации аграрного производства» [11].

Вместе с тем, оценка экономической ситуации в Сирии, анализ различных документов и материалов показывает, что страна стоит перед исключительно серьезной проблемой, суть которой в глубокой модернизации материально-технической базы производства, всей системы национальных производительных сил, в выработке и проведении такой хозяйственной политики, которая определила бы движение страны на длительную перспективу в рамках мирового процесса [12, с.126]. Таким образом, не вызывает сомнения вопрос актуальности разработки модели диверсификации внешней торговли Сирии.

Основными причинами, заставляющими диверсифицировать производственно-хозяйственную деятельность, являются:

- 1) стагнирующие рынки;
- 2) потенциальные возможности получения финансовых выгод;
- 3) уменьшение рисков.

В практике диверсификации экономической деятельности предприятий и хозяйственных организаций используется два ее главных типа:

- 1) связанная диверсификация – представляет собой новую область деятельности предприятия, фирмы, компании, связанную с существующими сферами бизнеса;
- 2) несвязанная диверсификация – новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса.

Анализ специальной экономической литературы, осуществленный в рамках нашего исследования, показал, что за пределами внимания остаются такие важные вопросы, как диверсификация на макроуровне, а также диверсификация внешнеэкономической деятельности во всех ее составляющих.

Нельзя не согласиться, что на микроуровне диверсификация – это стратегия, направленная на увеличение количества видов и наименований производимых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг, предназначенных для реализации на внутренних и внешних рынках. При этом диверсификация направляется на изменение ассортимента и номенклатуры производимой продукции, повышение ее качества и рост конкурентоспособности с учетом спроса на рынках, т.е. она является важнейшей предпосылкой повышения эффективности деятельности и экономического роста субъектов предпринимательства.

Диверсификация на макроуровне, как нам представляется, должна рассматриваться как стратегия государства, направленная на достижение высокой эффективности экономики, надлежащего социально-экономического развития страны, обеспечение национальных экономических интересов, гарантирование экономической (в том числе энергетической, продовольственной и экологической) безопасности государства. Отсюда вытекает внешнеэкономическая составляющая диверсификации, которая определяется, прежде всего, экспортной зависимостью создаваемого в стране ВВП.

В этой связи мы исходим из того, что в условиях глобализации мирохозяйственных связей, формирующих, с одной стороны, общие правила игры для большинства участников рынка, а с другой – усиливающих конкурентные условия для них, диверсификация должна рассматриваться как комплексная деятельность субъектов государства, обеспечивающая конкурентные преимущества для экономики страны начиная от производства продукции до ее реализации на внешних рынках. Поэтому мы считаем, что диверсификация экономической деятельности (внутренней и внешней) – это стратегия государства и его



субъектов, связанная и нацеленная на коренное изменение стратегических зон в продвижении продукта страны на внутреннем и внешнем рынке. Логика диверсификации внешнеэкономической деятельности должна, по нашему убеждению, исходить из причин, оснований и условий диверсификации экономики страны (эта последовательность отражена на рис. 1).

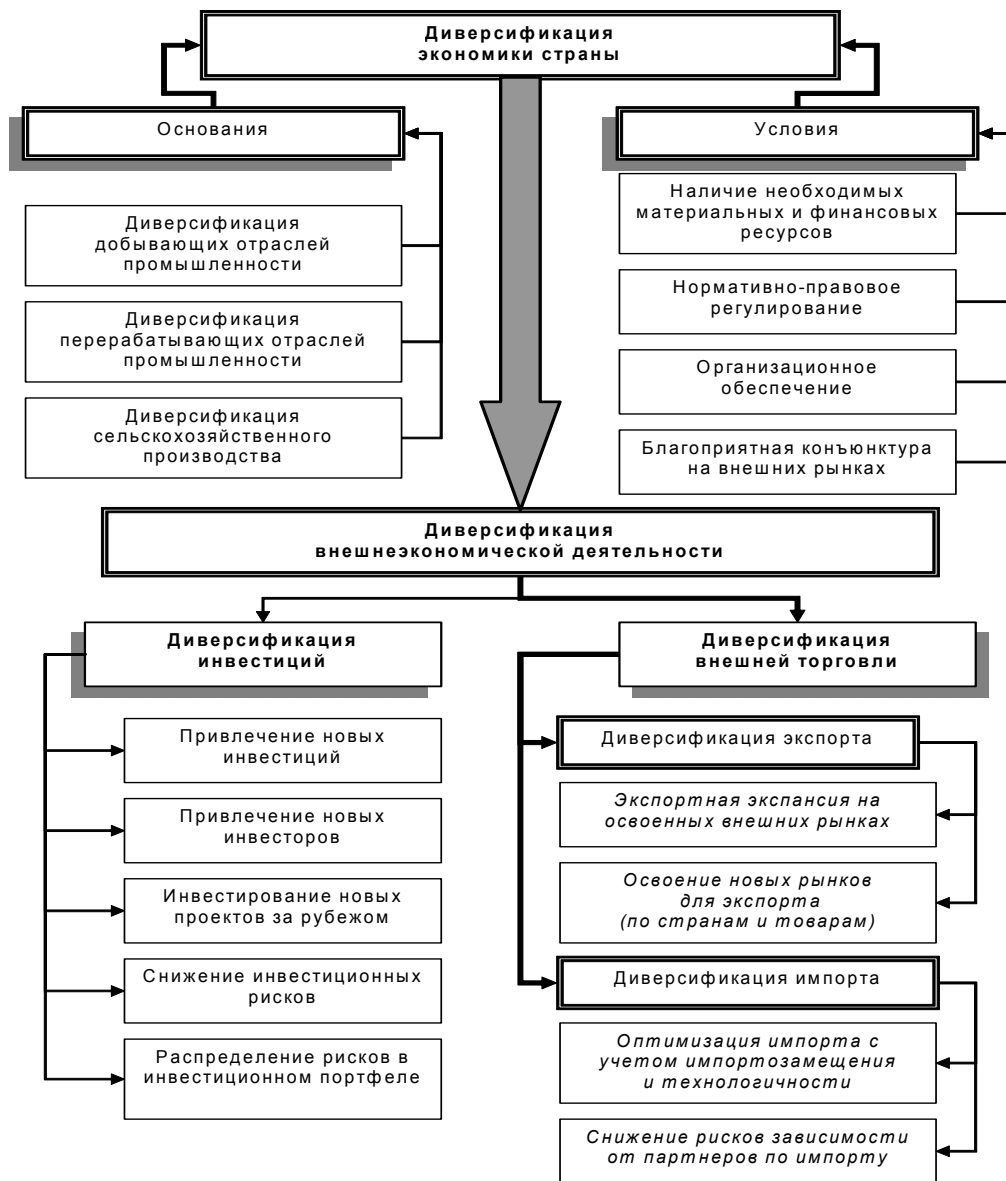


Рис. 1. Логика диверсификации внешней торговли (составлено автором)

При этом должны быть определены приоритеты диверсификации, базирующиеся на основных направлениях внешнеэкономической политики государства и исходящие из приоритетов развития сфер экономики.

К приоритетам диверсификации внешнеторговой деятельности Сирии, по нашему мнению, следует отнести:

- 1) расширение экспортной экспансии на ранее освоенных внешних рынках;
- 2) выход на новые внешние рынки, их освоение и завоевание, как в разрезе стран, так и по товарным позициям;
- 3) снижение рисков зависимости от неблагоприятных колебаний мировой конъюнктуры;
- 4) обеспечение оптимизации импорта с учетом импортозамещения, технологичности и инвестиционной составляющей в статьях импорта;
- 5) снижение рисков зависимости от монопольных партнеров по импорту в Сирию.

Диверсификация внешней торговли должна иметь отражение в стратегии экономического роста Сирии, как важнейшая составляющая повышения эффективности внешнеэкономической политики страны. От этого зависит качественная перестройка всей системы внешних экономических связей САР.

Диверсификация экспорта должна обуславливать формирование его эффективности и оптимальной

структуры, расширение ассортимента товаров, постепенное увеличение удельного веса высокотехнологичной продукции и товаров высокой степени обработки.

Диверсификация импорта предполагает изменение степени зависимости от импорта важных факторов производства (прежде всего стратегических видов сырья), разнообразие источников поставки соответствующих компонентов и товаров с переносом акцентов на импорт технологий и инвестиционных товаров.

Следует акцентировать, что на этапе разработки и подготовки диверсификации внешней торговли Сирии необходимо принять во внимание следующие составляющие:

- 1) политическую (внутреннюю и внешнюю);
- 2) экономическую и социальную;
- 3) регуляторную, институциональную и законодательную.

Оказываемое в большинстве случаев политическое давление на экономические и, тем более, внешнеэкономические процессы требует учета политического развития, как в самой Сирии, так и в странах-партнерах. При принятии решений в политической составляющей целесообразно исходить из оценок торгового климата и рейтингов риска стран-партнеров.

Обязательным для диверсификации внешней торговли является надлежащее правовое и регуляторное регламентирование, которое, как нам представляется, должно охватывать:

- 1) принятие необходимых законов, законодательных актов и других нормативных документов;
- 2) подписание торговых соглашений и договоров со странами-партнерами;
- 3) решение процедурных вопросов, касающихся формирования рамочных условий для внешней торговли.

Исходным звеном в построении модели диверсификации внешней торговли Сирийской Арабской Республики являются ее концепция, сформированная на следующих принципах:

- соответствия национальным интересам страны;
- защиты экономических интересов субъектов внешнеэкономической деятельности;
- международного партнерства;
- взаимной выгоды;
- равенства;
- добрососедства;
- эффективности.

Методологически выработка концепции диверсификации внешней торговли Сирии, как нам представляется, должна состоять из следующих последовательно учтенных звеньев:

- 1) существующие факторы положительного и отрицательного влияния на состояние внешней торговли;
- 2) выделение проблемных ситуаций, вопросов и явлений в экспорте, группирование основных причин для будущей диверсификации внешней торговли;
- 3) определение приоритетов для концентрации усилий во внешней торговле и их учет в разрабатываемой модели диверсификации;
- 4) конкретизация практических целей, достижение которых должна обеспечить разрабатываемая модель диверсификации;
- 5) обоснование возможных альтернатив относительно приоритетов и целей диверсификации;
- 6) определение последствий диверсификации внешней торговли на близкую и среднесрочную перспективу; при этом рассчитываются последствия возможные, желаемые и ожидаемые.

Таким образом, концепцию модели диверсификации внешней торговли Сирии целесообразно определить как стратегию государства и его субъектов внешнеэкономической деятельности, направленную на качественное изменение стратегических зон продвижения продукции страны на международном рынке за счет расширения экспортной экспансии и освоения новых его сегментов, снижение рисков, оптимизацию импорта, повышение эффективности внешней торговли с использованием новых форм и методов, а также механизмов государственной поддержки и стимулирования.

### Выводы

Логика диверсификации внешнеторговой деятельности Сирии в условиях региональной нестабильности должна, по нашему убеждению, исходить из причин, оснований и условий диверсификации экономики страны. При этом необходимо определить приоритеты диверсификации, базирующиеся на основных направлениях внешнеэкономической политики государства и исходящие из приоритетов развития сфер экономики.

К приоритетам диверсификации внешней торговли Сирии следует отнести: расширение экспортной экспансии на ранее освоенных внешних рынках; выход на новые внешние рынки, их освоение и завоевание, как в разрезе стран, так и по товарным позициям; снижение рисков зависимости от неблагоприятных колебаний мировой конъюнктуры; обеспечение оптимизации импорта с учетом импортозамещения, технологичности и инвестиционной составляющей в статьях импорта; снижение рисков зависимости от монопольных партнеров по импорту в Сирию.

Концепцию модели диверсификации внешней торговли Сирии целесообразно определить как стратегию государства и его субъектов внешнеэкономической деятельности, направленную на качественное изменение стратегических зон продвижения продукции страны на международном рынке за счет расширения экспортной экспансии и освоения новых его сегментов, снижение рисков, оптимизацию импорта, повышение эффективности внешней торговли с использованием новых форм и методов, а также механизмов государственной поддержки и стимулирования.

#### Литература

1. UNCTAD Handbook of Statistics 2013. Geneva 2013. P. 67, 142.
2. UNCTAD Handbook of Statistics 2002. Geneva 2002. P. 142.
3. UNCTAD Handbook of Statistics 2003. Geneva 2003. P. 141.
4. UNCTAD Handbook of Statistics 2004. Geneva 2004. P. 138.
5. UNCTAD Handbook of Statistics 2005. Geneva 2005. P. 134.
6. UNCTAD Handbook of Statistics 2011. Geneva 2011. P. 142.
7. UNCTAD Handbook of Statistics 2012. Geneva 2012. P. 142.
8. Айюби Сакр. Структура и основные направления внешних экономических связей Сирии (70-е – начало 90-х годов) / Айюби Сакр // Страны ближнего Востока / Институт Востоковедения РАН. – М., 1998. – С. 18.
9. Аль-Баас, 18.07.2000.
10. Сирийская Арабская Республика : научное изд. / [Филоник А.О. (руков. авт. коллектива), Аксюхин А.И., Али-Заде Э.А. и др. / Институт Востоковедения Российской Академии Наук. – М., 1997. – 224 с.
11. Аль-Иктисадийя, 16.02.2003.
12. Филоник А.О. Некоторые аспекты экономической политики Сирии начала нового века / А.О. Филоник // Ближний Восток и современность. – М. : НИИиБВ, 2004. – Вып. 21. – 352 с.

#### References

1. UNCTAD Handbook of Statistics 2013. Geneva 2013. P. 67, 142.
2. UNCTAD Handbook of Statistics 2002. Geneva 2002. P. 142.
3. UNCTAD Handbook of Statistics 2003. Geneva 2003. P. 141.
4. UNCTAD Handbook of Statistics 2004. Geneva 2004. P. 138.
5. UNCTAD Handbook of Statistics 2005. Geneva 2005. P. 134.
6. UNCTAD Handbook of Statistics 2011. Geneva 2011. P. 142.
7. UNCTAD Handbook of Statistics 2012. Geneva 2012. P. 142.
8. Ajuubi Sakr. Struktura i osnovnye napravleniya vneshnix ekonomicheskix svyazej Sirii (70-e – nachalo 90-x godov). – Strany blizhnego Vostoka. – Institut Vostokovedeniya RAN. – M.: 1998 g., s. 18. [in Russian]
9. Al-Baas, 18.07.2000. [in Arabic]
10. Sirijskaya Arabskaya Respublika / Filonik A.O. (rukov. avt. kolektiva), Aksyuxin A.I., Ali-Zade E.A., Axmedov A.I., Bestusheva S.I., dr.: Nauchnoe izdanie. Institut Vostokovedeniya Rossijskoj Akademii Nauk. – M.: 1997. – 224 s. [in Russian]
11. Al-Iktisadiyya, 16.02.2003. [in Arabic]
12. Filonik A.O. Nekotorye aspekty ekonomicheskoy politiki Sirii nachala novogo veka. – Sbornik "Blizhnij Vostok i sovremennost". Vypusk 21. – M.: NIIBV, 2004. – 352 s. [in Russian]

Надійшла 06.08.2014; рецензент: д. е. н. Вергун В. А.

**ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НЕТКАНИХ МАТЕРІАЛІВ З  
ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*В статті представлено економічний ефект від застосування розроблених технологій переробки стебел трести льону олійного для одержання волокон з необхідними фізико-механічними характеристиками, придатними для виробництва інноваційної продукції на вітчизняних підприємствах. За якісними показниками ці волокна можуть бути застосовані у виготовленні нетканих матеріалів типів: нетканого полотна, меблевого полотна та льоноватину, які широко застосовуються в різних галузях промисловості.*

*Ключові слова: економічна ефективність, доцільність, волокна, неткані матеріали, льон олійний.*

G. A. TIHOSSOVA, T. M. GOLOVENKO, O. A. SOBOLEV  
Kherson National Technical University, Kherson, Ukraine**THE ECONOMIC FEASIBILITY OF NONWOVEN FABRICS PRODUCTION FROM  
OILSEED FLAX IN THE DOMESTIC ENTERPRISES**

*This paper presents the economic feasibility of application of the developed technologies of treated oilseed flax stalks to obtain fibers with the desired physical and mechanical characteristics, suitable for the manufacture of innovative products for domestic enterprises. This is achieved by reducing energy costs and improving the process, thus improving the quality of the finished product. For quality indicators derived fibers can be used for manufacturing nonwovens: nonwoven fabric, furniture upholstery and linen wadding. The economic efficiency of the proposed technology is making a profit, which is the difference between the price of oilseed flax fiber obtained under optimized processing parameters and modes of treated oilseed flax stalks, and the price of imported raw material of flax, which is used to produce nonwovens for Ukrainian companies.*

*Keywords: economic efficiency of, feasibility, fiber, nonwovens, oilseed flax.*

**Вступ**

Впровадження принципово нових технологій комплексної переробки льону олійного на Україні – це перший крок до виходу вітчизняних виробників на європейський ринок з інноваційною продукцією, яка буде конкурентоспроможною поряд з товарами закордонного виробництва.

Провідними вченими кафедри товарознавства, стандартизації та сертифікації Херсонського національного технічного університету під керівництвом доктора технічних наук, професора Л.А. Чурсіної розроблено та оптимізовано технологічний процес переробки стебел трести льону олійного на модернізованому куделеприготувальному агрегаті [1]. В результаті чого, одержують волокна з різними фізико-механічними характеристиками, а саме № 4, № 6, № 8, які на сьогоднішній день користуються великим попитом на вітчизняному та світовому ринках. За якісними показниками ці волокна придатні для виробництва нетканих матеріалів різних типів: нетканого полотна, меблевого полотна та льоноватину, які широко застосовуються в промисловості.

**Постановка проблеми**

Економічний ефект від застосування нових технологій досягається за рахунок підвищення якості готової продукції, скорочення витрат на енергоресурси та удосконалення технологічного процесу. Економічна ефективність запропонованих технологій полягає в отриманні прибутку, який являє собою різницю між ціною на волокно льону олійного, одержане за оптимізованими режимами та параметрами обробки стебел трести, і ціною на льоносировину, яку зараз використовують для виробництва нетканих матеріалів на вітчизняних підприємствах. Для розрахунку економічної ефективності розроблених технологій необхідно визначити собівартість одержання волокон зі стебел трести льону олійного.

**Аналіз та узагальнення результатів**

Зазвичай для виробництва нетканих матеріалів вищезазначених типів із льоносировини використовують коротке волокно льону-довгунця № 2, № 3, № 4, № 6, № 8 залежно від типу нетканого матеріалу. Це волокно одержують з відходів тіпання довгого волокна льону-довгунця після переробки на КПАЛ та очищувальних операцій. Зараз в Україні майже не виробляють таку продукцію, тому вітчизняні виробники закупають її за кордоном. Ціни на лляну сировину станом на 17.01.2013 р. [2] надано в табл. 1.

Застосування розроблених оптимізованих технологічних процесів для одержання волокон льону олійного є економічно ефективним, оскільки отримана продукція має необхідні фізико-механічні показники, які забезпечують можливість використання її у виробництві нетканих матеріалів без додаткового очищення.

В умовах ВАТ «Льонокомбінат Старосамбірський» на модернізованому куделеприготувальному агрегаті за розробленими технологіями було перероблено стебла трести льону олійного сортів Дебют, Південна ніч та Ківіка і одержано волокна № 4, № 8, № 6 з виходом волокон 207 кг, 171 кг, 165 кг відповідно. Сумарні витрати на одержання волокон з однієї тонни трести будуть складатися з витрат на придбання сировини, приготування трести та її переробку [3], які надано в таблиці 2.

Таблиця 1

## Ціни на коротке волокно льону-довгунця

№ з/п	Номер волокна	Ціна, грн./т
1.	№ 2	8140,00
2.	№ 3	8 954,00
3.	№ 4	9 768,00
4.	№ 6	10 582,00
5.	№ 8	11 396,00

Таблиця 2

## Розрахунок витрат на переробку 1 т трести льону олійного

№ з/п	Стаття витрат	Витрати на одиницю продукції грн./т
1.	Придбання сировини	100,00
2.	Приготування трести в польових умовах	157,84
3.	Переробка трести на куделеприготувальному агрегаті	247,39
	а) експлуатація обладнання	57,78
	б) амортизаційні відрахування	14,40
	в) заробітна плата основних і допоміжних працівників	175,21
	Разом:	505,23

Знаючи загальну суму витрат на переробку однієї тонни трести, розрахуємо собівартість 1 тонни волокон № 4, № 8, № 6, одержаних за розробленими технологіями переробки трести льону олійного. Маючи дані виходу волокон з однієї тонни трести льону олійного сортів Дебют, Південна ніч, Ківіка, а саме 207 кг (волокно № 4), 171 кг (волокно № 8), 165 кг (волокно № 6) відповідно, можна розрахувати кількість трести необхідної для одержання однієї тонни волокна. Отже, для одержання 1 т волокон № 4 потрібно 4,831 т трести, № 8 – 5,848 т, № 6 – 6,061 т трести. Знаючи необхідну кількість трести, можна визначити собівартість одержаних волокон. Результати розрахунку наведено в табл. 3.

Таблиця 3

## Розрахунок витрат на одержання 1 т волокон льону олійного за розробленими технологіями обробки трести

№ з/п	Номер волокон	Витрати на одиницю продукції, грн. / т
1.	№4	2440,77
2.	№8	2954,59
3.	№6	3062,20

У таблиці 4 наведено техніко-економічні показники ефективності реалізації волокон льону олійного, одержаних за оптимізованими технологіями, для виробників льоноволокна та для підприємств із виготовлення нетканих матеріалів.

Таблиця 4

## Розрахунок економічного ефекту від використання 1 т волокон льону олійного для виробництва нетканих матеріалів різних типів

№ з/п	Найменування економічних показників	Номер волокна		
		№ 4	№ 8	№ 6
1.	Собівартість волокон льону олійного, грн./т	2 440,77	2 954,59	3 062,20
2.	Нарахування ПДВ (20 % від собівартості волокон), грн./т	488,15	590,92	612,44
3.	Відсоток прибутковості (40 % від собівартості волокон), грн./т	976,31	1 181,84	1 224,88
4.	Ціна реалізації продукції для виробників волокон льону олійного, грн./т	3 905, 23	4 727,35	4 899,52
5.	Ціни на льоноволокно для виробництва нетканих матеріалів, станом на 17.01.2013 р., грн./т	9 768,00	11 396,00	10 582,00
6.	Економія для виробників нетканих матеріалів від закупівлі волокон льону олійного, одержаних за розробленими технологіями, грн./т	5 862,77	6 668,65	5 682,48

Отримані дані свідчать про доцільність їх використання як сировини для виробництва нетканих

матеріалів різних типів порівняно з імпортним льоноволокном. Найбільшу економію від закупівлі волокон льону олійного, одержаних за розробленими технологіями, у перерахунку на 1 т волокна, матимуть виробники меблевого полотна. Різниця між ціною на імпортне коротке волокно № 8, яке застосовують для його виготовлення, та ціною волокна № 8 з льону олійного становить 6 668,71 грн/т. Аналогічні показники для волокна № 6 дорівнюють 5 682,48 грн/т, а для волокна №4 – 5 862, 77 грн/т.

У таблиці 5 подано результати розрахунку річного економічного ефекту від застосування волокон льону олійного № 4, № 8, № 6, одержаних за розробленими технологіями для виготовлення нетканих матеріалів різних типів. Для цього визначали кількість волокна, яке можна отримати на одному модернізованому куделеприготувальному агрегаті за рік.

Таблиця 5

**Річний економічний ефект від реалізації волокон льону олійного,  
одержаних за розробленими технологіями**

№ з/п	Найменування економічних показників	Номер волокна		
		№ 4	№ 8	№ 6
1.	Кількість волокон, виготовлених за розробленими технологіями від загальної річної потужності КПАЛ, т/рік	116,251	96,034	92,664
2.	Річний дохід від реалізації продукції, грн./рік	453 986,89	453 986,33	454 009,12
3.	Чистий прибуток від виробництва волокон льону олійного, грн./рік	113 497,01	113 496,82	113 502,28

Таким чином, результати проведеного порівняльного аналізу ефективності застосування розроблених технологій для одержання волокон з льону олійного № 4, № 6, № 8 показали їх економічну ефективність, що свідчить про доцільність впровадження на вітчизняних виробництвах оптимізованого процесу переробки трести даної культури на модернізованому КПАЛ.

**Висновок**

Економічно обґрунтовано доцільність впровадження розроблених технологій переробки трести льону олійного з оптимізованими параметрами та режимами обробки для одержання волокон із різними якісними показниками, придатних до використання у виробництві нетканих матеріалів трьох типів: льоноватину, нетканого та меблевого полотна. Визначено, що найбільший річний дохід у розмірі 454 009,12 грн/рік отримують від реалізації волокна № 6, яке використовують у виробництві нетканих матеріалів типу льоноватин. Дохід у розмірі 453 986,89 грн/т досягається від реалізації волокна № 4, яке застосовують у виготовленні нетканого матеріалу типу неткане полотно. Найменший дохід – 453 986,33 грн/т – досягається від реалізації волокна № 8, що придатне для застосування у виробництві нетканого матеріалу типу «меблеве полотно».

**Література**

1. Чурсіна Л.А. Інноваційні технології одержання нетканих та целюлозовмісних матеріалів з льону олійного : монографія / [Чурсіна Л.А., Тіхосова Г.А., Головенко Т.М., Меньяло-Басиста І.О.]. – Херсон : Грінь Д.С., 2014. – 304 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г. Білоус // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 34–40.

**References**

1. Chursina L.A. Innovatsiini tekhnolohii oderzhannia netkanykh ta tselulozovmisnykh materialiv z lonu oliinoho: [monohrafiia] / L.A. Chursina, Tikhosova H.A., Holovenko T.M., Mieniailo-Basyista I.O. – Kherson: Hrin D.S., 2014. – 304 s.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]: LAZ. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Bilous H. Rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini / H. Bilous // Ekonomika Ukrainy. – 2000. – № 2. – S. 34-40.

Надійшла 06.08.2014; рецензент: д. е. н. Чурсіна Л. А.

## БЛИЗЬКОСХІДНИЙ ВЕКТОР ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ І ПЕРСПЕКТИВИ

*В статті розглянуто динаміку зовнішньої торгівлі України за географічними векторами із використанням показників її ефективності, виділено сучасні проблеми у забезпеченні необхідних темпів експорту. Привернуто увагу до ринку країн Близького Сходу та на підставі аналізу динаміки експортно-імпортних операцій обґрунтовано пропозиції щодо активного опрацювання Україною наявних можливостей в активізації зовнішньоторговельних відносин в напрямі даного регіону.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, ефективність, економічна дипломатія.*

К. А. FLISSAK

Ternopil National Economic University

## MIDDLE EASTERN VECTOR OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS

*The aim of the article is an analytical assessment of the effectiveness of Ukraine's foreign trade in recent years by geographical vectors in the system of world economy and an attempt to concentrate attention at the Middle East region. The article considers the dynamics of foreign trade of Ukraine for geographical vectors using the indicators of efficiency, dedicated modern problems in providing the necessary rate of exports. Noted that the current state of Affairs in Ukraine's relations with foreign partners, the state demands search of new partners from regions other than the traditional directions of export-import activities. Attention was drawn to the market of the Middle East and on the basis of the analysis of dynamics of export-import operations justified proposals for active processing Ukraine of existing possibilities in the activation of foreign trade relations in the direction of the region. With the purpose of implementing the proposals in the productive development of Ukraine's Middle Eastern vector of the foreign economic cooperation, suitable are following steps: the increasing participation of business in exhibition activities in the Middle East with the aim of disseminating information on their own products, the strengthening of efforts of Ukrainian diplomacy, aimed at the participation of actors of our country in the economic recovery in countries such as the Syrian Arab Republic, Iran, United Arab Emirates, Saudi Arabia/*

*Keywords. foreign economic activity, foreign trade, export, import, efficiency, economic diplomacy.*

**Постановка проблеми.** Високий рівень експортоорієнтованості та експортозалежності ВВП України, а також дефіцит власних фінансово-кредитних ресурсів для реалізації інвестиційних проектів у життєво важливих сферах економіки суттєво актуалізують необхідність активізації всіх складових зовнішньоекономічної діяльності країни. Оскільки система зовнішньоекономічних зв'язків України ґрунтується на принципах ринкової економіки, то вона є залежною від геополітичних та гео економічних процесів у світовому господарстві. При цьому динамічні процеси у перерозподілі сфер впливу провідних гравців сучасного багатополярного світу заставляють Україну здійснювати постійний пошук нових ніш на зовнішніх ринках, освоювати перспективні їх сегменти та опрацьовувати актуальні вектори зовнішньоекономічної діяльності. Стосується це як зовнішньої торгівлі, так і подальшого розвитку міжнародного інвестиційного партнерства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню даної проблематики присвячені роботи вітчизняних (В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.А. Вергуна, Ю.Г. Козака, В.Є. Новицького, А.С. Філіпенка, Т.М. Циганкової, І.М. Школи) та зарубіжних (А.С. Булатова, Е.Г. Кочетова, П.Р. Кругмана, В.В. Леонтєва, М. Обстфельда, М. Портера, Г. фон Хаберлера, Ф.-У. Ярманна) вчених. Ними обґрунтовані засади ефективної зовнішньоекономічної діяльності, визначені чинники позитивного та негативного впливу на рівень конкурентноздатності національних суб'єктів зовнішньоекономічних відносин на зовнішніх ринках, форми та методи освоєння їх сегментів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, реалії ХХІ століття вимагають від суб'єктів світової економіки активного пошуку резервів в напрямі інтенсифікації власної зовнішньоекономічної діяльності. Для України дане питання сьогодні стоїть особливо гостро – внутрішньополітична криза виллалась у найбільш складну ситуацію, із якою наша держава зіткнулась за роки своєї незалежності. Громадянське протистояння та зміна влади внаслідок суспільно-політичних протестів окрім очікуваних зрушень призвели до ряду економічних проблем, які потребують якомога швидшого розв'язання. Стосується це і сфери зовнішньоторговельних відносин України з її головними партнерами, оскільки впродовж 2013–2014 рр. спостерігається вагоме зниження обсягів експорту з усіма негативними для економіки країни наслідками, що може стати передумовою як втрати відповідних зовнішніх ринків, так і виникнення нових проблемних питань соціально-економічного характеру в Україні. В даному контексті самостійного значення набувають наукові обґрунтування щодо розвитку нових векторів зовнішньоекономічної діяльності та вироблення механізмів їх ефективного розвитку.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є аналітична оцінка динаміки ефективності зовнішньої торгівлі України впродовж останніх років за географічними векторами у системі світового господарства та спроба на цій основі привернути увагу до потенційно привабливого і недостатньо освоєного Україною регіону Близького Сходу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впродовж останніх десятиліть в Україні спостерігається достатньо високий рівень залежності ВВП від її експорту. Зокрема, у 1996 р. за рахунок експорту формувалось 43,0% валового внутрішнього продукту, у 2000 р. – 57,8%, у 2004 р. – 58,5%, у 2005 р. – 46,9%, у 2009 р. – 41,9%, у 2010 р. – 37,3%, у 2011 р. – 41,4% (визначено автором на основі даних [1]), у 2012 р. – 39% і у 2013 р. – 34,8% (визначено за даними [2]). В цілому за розглядуваний період середньорічний рівень експорту у ВВП України складав 45,1%. Зазначене свідчить про вагомість і важливість як для економіки, так і для соціальної сфери України збереження здобутих зовнішніх ринків та обсягів експорту продукції і послуг.

Однак впродовж 2013–2014 рр. вітчизняна економіка зіткнулась рядом відчутних труднощів, серед яких найбільш відчутними є проблеми з територією Автономної Республіки Крим, падіння курсу національної валюти на 50% і більше, загострення в питаннях торговельно-економічного співробітництва із державами СНД і, в першу чергу, з Російською Федерацією, яка всі 23 роки української незалежності залишалась головним торговельним партнером нашої країни. Потенційно можливі втрати відповідних ринків (за останні 5 років частка Росії у вітчизняному експорті товарів коливалась в межах від 21,4% до 29%, в імпорті товарів – від 29,1% до 36,5%, в зовнішньоторговельному обороті – від 25,5% до 32,4%) повинні бути компенсовані нарощенням активності в інших сегментах та на нових векторах зовнішньої торгівлі.

Об'єктивна оцінка ситуації щодо освоєння відповідних векторів зовнішньої торгівлі у географічному сегменті можлива на підставі порівняння даних про рівень ефективності зовнішньої торгівлі України. Найбільш узагальнено про рівень ефективності експортних операцій свідчать насамперед такі показники як:

- 1) зовнішньоторговельне сальдо та його відношення до обсягу зовнішньоторговельного обороту країни;
- 2) коефіцієнт покриття імпорту експортом;
- 3) сума імпорту в доларах США на 1 долар США експорту (можливо також визначення даного показника у євро).

У таблиці 1 наведені дані щодо динаміки зазначених показників у зовнішній торгівлі України за географічною ознакою, а також з країнами СНД.

З наведених даних випливають наступні висновки:

- по-перше, коефіцієнт покриття імпорту до України її експортом за 2010 – 2013 рр. по загальних обсягах має негативну тенденцію до зниження – з 0,85 до 0,82;
- по-друге, аналогічна тенденція для даного показника присутня також у зовнішній торгівлі України з країнами Європи (з 0,69 до 0,60) і Америки (з 0,70 до 0,50);
- по-третє, має місце стійка тенденція до зростання частки негативного сальдо відносно обсягів зовнішньоторговельного обороту з країнами Європи (з 18,2% у 2010 р. до 25,2% у 2013 р.) та Америки (з 17,9% у 2010 р. до 33,5% у 2013 р.);
- по-четверте, в цілому позитивне зовнішньоторговельне сальдо і відповідно коефіцієнт покриття імпорту експортом вище одиниці отримано у торгівлі з країнами Азії (в межах 1,03 – 1,40) та Африки (від 3,45 до 6,80).

Дані висновки підкреслюють необхідність вироблення комплексу економічних та організаційних заходів щодо виправлення ситуації і нарощення обсягів експорту на традиційних зовнішніх ринках. При цьому слід пам'ятати, що первинними факторами у збільшенні експорту залишаються виробництво, його обсяги, асортимент, якість продукції і її належний рівень конкурентоспроможності. Вторинними факторами збільшення обсягів експорту розглядаємо комплекс організаційно-економічних заходів щодо підтримки вітчизняного експорту та застосування інструментарію економічної дипломатії. При цьому вважаємо за необхідне звернути увагу на останній із вище приведених висновків, який дає підстави стверджувати про наявність певних переваг для зовнішньої торгівлі України на ринках Азії та Африки.

Аналіз статистичних даних щодо торговельно-економічних відносин України з її партнерами свідчить, що значний потенціал для нарощення торговельно-економічного співробітництва є в країнах Арабського світу на Близькому Сході. Якщо у 2013 р. в загальних обсягах українського експорту на країни СНД приходилось 34,8%, країни Європи – 26,9%, країни Америки – 3,4%, то на країни Близького Сходу – 12,5% (визначено автором за даними [4]). При цьому позитивне сальдо у торгівлі з країнами Близького Сходу становило 85,7% від суми товарообороту. У таблиці 2 наведені дані щодо показників ефективності зовнішньої торгівлі України в розрізі країн Близького Сходу.

Головними імпортерами української продукції на Близькому Сході є Єгипет, Іран, Саудівська Аравія, Ірак, Сирія, Йорданія. Як свідчать дані таблиці 2, у зовнішній торгівлі України з країнами Близького Сходу суттєво переважає український експорт. Подальший розвиток експорту на розглядуваному для



Україні регіональному ринку може охоплювати також опрацювання можливостей збільшення імпорту в контексті його диверсифікації, особливо в частині енергоносіїв.

Таблиця 1

**Показники ефективності зовнішньої торгівлі України в розрізі частин світу та СНД (Розраховано автором за даними [3])**

	Експорт, \$ млн	Імпорт, \$ млн	Зовнішньо- торговий оборот, \$ млн	Зовнішньоторгове сальдо		Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Сума в \$ імпорту на \$1 експорту
				\$ млн	в % до ЗТО		
Всього:							
2010	51 430,5	60 740,0	112 170,5	-9 309,5	8,3	0,85	1,1810
2011	68 394,2	82 608,2	151 002,4	-14 214,0	9,4	0,83	1,2078
2012	68 809,8	84 658,1	153 467,9	-15 848,3	10,3	0,81	1,2303
2013	63 312,0	76 964,0	140 276,0	-13 652,0	9,7	0,82	1,2156
<i>в т.ч.:</i>							
Країни СНД:							
2010	18 744,5	26 697,4	45 441,9	-7 952,9	17,5	0,70	1,4243
2011	26 177,0	37 212,4	63 389,4	-11 035,4	17,4	0,70	1,4216
2012	25 302,6	34 452,6	59 755,2	-9 150,0	15,3	0,73	1 9773
2013	22 063,6	27 931,2	49 994,8	-5 867,6	11,7	0,79	1,2659
Європа:							
2010	13 839,4	20 002,8	33 842,2	-6 163,4	18,2	0,69	1,4453
2011	18 442,4	27 065,9	45 508,3	-8 623,5	18,9	0,68	1,4676
2012	17 424,0	27 556,0	45 232,9	-10 132,0	22,4	0,63	1,5815
2013	17 064,4	28 558,3	45 622,7	-11 493,9	25,2	0,60	1,6736
Азія:							
2010	13 722,1	10 023,4	23 745,5	3 698,7	15,6	1,40	0,7305
2011	17 737,8	13 279,9	31 017,7	4 457,9	14,4	1,34	0,7487
2012	17 676,9	17 132,7	34 809,6	544,2	1,6	1,03	0,9692
2013	16 813,0	15 233,3	32 046,3	1 579,7	4,9	1,10	0,9060
Африка:							
2010	3 018,7	874,4	3 893,1	2 144,3	55,1	3,45	0,2897
2011	3 344,2	940,6	4 284,8	2 403,6	56,1	3,55	0,2813
2012	5 638,2	851,3	6 489,5	4 786,9	73,8	6,62	0,1510
2013	5 099,5	749,8	5 849,3	4 349,7	74,4	6,80	0,1470
Америка:							
2010	2 005,0	2 878,9	4 883,9	-873,9	17,9	0,70	1,4359
2011	2 552,3	3 913,9	6 466,2	-1 361,6	21,1	0,65	1,5335
2012	2 607,3	4 453,2	7 060,5	-1 845,9	26,1	0,58	1,7080
2013	2 163,6	4 339,4	6 503,0	-2 175,8	33,5	0,50	2,0056
Австралія і Океанія:							
2010	28,4	261,4	289,8	-233,0	80,4	0,11	9,2042
2011	29,8	194,0	223,8	-164,2	73,4	0,15	6,5101
2012	50,9	195,7	246,6	-144,8	58,7	0,26	3,8448
2013	40,0	93,7	133,7	-53,7	40,2	0,43	2,3425

Разом з тим, при визначенні можливостей для розширення експортної експансії України на ринку країн Близького Сходу доцільно, на наш погляд, взяти до уваги географічну структуру імпорту до Арабського світу, оскільки такі дані вказують на діючі міжрегіональні торговельно-економічні зв'язки зазначених країн. В таблиці 3 приведені дані щодо укрупненої географічної структури імпорту до країн Близького Сходу.

Як видно із приведених даних, серед країн Близького Сходу більшу зацікавленість в імпорті з країн з розвинутою економікою демонструють Алжир, Ліван, Мавританія, Марокко та Туніс, причому найбільш привабливим для них є надходження товарів з країн Європи, в тому числі з Європейського Союзу. Так, у 2013 р. імпорт з ЄС склав 52,3% від загальних його обсягів в Алжирі, 61% в Тунісі, 47,4% в Марокко. Частка товарів, імпортованих із США та Канади в країні Арабського світу не перевищує 13,4%. Однак більшість країн Близького Сходу віддають перевагу імпорту з країн, що розвиваються, особливо із Східної, Південної, Південно-Східної та Західної Азії.

Так, впродовж зазначеного періоду відбулось скорочення частки імпорту з Європейського Союзу в Джібуті (з 34,9% до 8,8%), Єгипті (з 42,3% до 28,5%), Ємені (з 26,8% до 10,3%), Йорданії (з 33,4% до 17,6%), Кувейті (з 38,9% до 21,1%), Лівані (з 53% до 39,5%), Лівії (з 62,6% до 37,6%), Омані (з 33,4% до 15,1%), Катарі (з 47,6% до 22%), ОАЕ (з 32,6% до 20,7%), Саудівській Аравії (з 34% до 24,6%), Сирії (з 31,7% до 21,3%), Судані (з 36,8% до 12,1%). Подібна тенденція і в динаміці імпорту із США. Зокрема, за цих же 18 років частка імпорту із Сполучених Штатів Америки зменшилась в Алжирі (з 13,2% до 3,5%), Єгипті (з 18,6% до 7,7%), Ємені (з 8,6% до 3,7%), Йорданії (з 9,3% до 6,7%), Кувейті (з 16,1% до 11,8%), Саудівській Аравії (з 21,5% до 13,4%), Сирії (з 6,8% до 2,3%), Судані (з 5,4% до 1,0%), Тунісі (з 5,1% до 2,6%) [5].

Зниження частки імпорту в одних сегментах зовнішньоторговельних відносин неминує означає його зростання в інших. Це дає підстави вести мову про виникнення нових потенційних шансів для

українського експорту на ринках країн Близького Сходу, які потребують ретельного опрацювання Міністерством економічного розвитку та торгівлі України і українським бізнесом із застосуванням повного спектру інструментів економічної дипломатії.

Таблиця 2

**Показники ефективності зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу у 2013 р.**  
(розраховано автором на основі даних [4])

№ п/п	Експорт, \$ млн	Імпорт, \$ млн	Зовнішньо-торговий оборот, \$ млн	Зовнішньоторгове сальдо		Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Сума в \$ імпорту на \$1 експорту
				\$ млн	в % до ЗТО		
<b>Всього</b>	63 312,0	76 964,0	140 276,0	-13 652,0	9,7	0,82	1,2156
<i>в тому числі:</i>							
Країни Близького Сходу	7 944,5	609,5	8 554,0	7 335,0	85,7	13,03	0,0767
<i>з них:</i>							
Країни-експортери нафти	<b>3 279,7</b>	<b>374,0</b>	<b>3 653,7</b>	<b>2 905,7</b>	<b>79,5</b>	<b>8,77</b>	<b>0,1140</b>
1. Алжир	103,0	18,5	121,5	84,5	69,5	5,57	0,1796
2. Бахрейн	7,6	3,5	11,1	4,1	36,9	2,17	0,4605
3. Ємен	13,3	0,0	13,3	13,3	100,0	0,0	0,0000
4. Ірак	767,8	0,2	770,0	767,6	99,7	3 839,00	0,0002
5. Іран, ІР.	793,9	83,7	877,6	710,2	80,9	9,13	0,1054
6. Катар	7,7	14,0	21,7	-6,3	29,0	0,55	1,8182
7. Кувейт	30,2	0,3	30,5	29,9	98,0	100,66	0,0099
8. Лівія	273,8	0,2	274,0	273,6	99,9	1369,00	0,0007
9. ОАЕ	450,4	68,6	519,0	381,8	65,0	6,57	0,1523
10. Оман	49,9	1,4	51,3	48,4	94,3	35,64	0,0280
11. Саудівська Аравія	782,1	183,9	966,0	598,2	61,9	4,25	0,2351
Країни-імпортери нафти	<b>4 664,8</b>	<b>235,5</b>	<b>4 900,3</b>	<b>4 429,3</b>	<b>90,4</b>	<b>19,81</b>	<b>0,0505</b>
12. Джибуті	39,6	-	39,6	39,6	100,0	-	0,0000
13. Єгипет	2 720,6	136,7	2 857,3	2 583,9	90,4	19,90	0,0502
14. Йорданія	412,4	14,6	427,0	397,8	93,2	28,24	0,0354
15. Ліван	373,7	1,8	375,5	371,9	99,0	207,61	0,0048
16. Мавританія	17,1	3,6	20,7	13,5	65,2	4,75	0,2105
17. Марокко	297,7	53,9	351,6	243,8	69,3	5,52	0,1810
18. Судан	75,1	0,8	75,9	74,3	97,9	93,88	0,0106
19. Сирія	430,1	10,1	440,2	420,0	95,5	42,58	0,0235
20. Туніс	298,5	14,0	312,5	284,5	91,0	21,32	0,0469

Беручи до уваги, що традиційно основними напрямками зовнішньої торгівлі України були вектори СНД і ЄС, а також те, що Євросоюз та його окремі країни-члени є нашими стратегічними партнерами в зовнішній торгівлі, звертаємо увагу на справедливі твердження ряду публікацій зі сфери економічної безпеки, що надмірна «прив'язка» до однієї держави або групи країн в кінцевому результаті може стати причиною втрати впливу на розвиток внутрішньої економіки та, в найбільш крайніх варіантах, передачею частини економічного суверенітету країнам-торговельним партнерам. Тому вбачаємо наше завдання у виокремленні та обґрунтуванні альтернативного напрямку, який би не обмежувався вже напрацьованими зв'язками із постійними країнами-партнерами.

Так, географічна віддаленість обмежує можливості торговельної співпраці із країнами Америки та Океанії, а наявність відмінностей у структурах попиту та пропозиції – із країнами Центральної та Південної Африки. В даному контексті вважаємо, що вітчизняному бізнесу та державним структурам, відповідальним за просування його інтересів за кордоном, доцільно звернути увагу на країни Близького Сходу.

За останні роки даний регіон не відігравав вирішального значення у вітчизняній зовнішньоекономічній політиці. Так, частка експорту з України до Арабського світу коливалась в межах 6,9%–9,0%, а імпорту – в межах 0,5%–0,6%. Помітною, як видно з даних таблиці 1, є диспропорція у обсягах товарних потоків: сума доходів від експорту в 10-15 разів переважали українські витрати на імпорт. Зважаючи на істотні значення негативного зовнішньоторговельного сальдо України в сучасних умовах, розвиток та поглиблення контактів із нетто-імпортерами стає дедалі важливішим.

Сьогодні в структурі товарів, які представляють інтерес для українських партнерів з Близького Сходу, переважно сировинні та сільськогосподарські товари. В першу чергу, це чорні метали, зернові культури, а також насіння і плоди олійних рослин та жири рослинного та тваринного походження. Серед товарів, які Україна могла б запропонувати додатково – продукція тваринництва (дана позиція поки що використовується нашою країною недостатньо через специфіку споживчого попиту на таку продукцію в країнах розгляданого регіону, обумовлену домінуючою тут релігією – ісламом), вироби з чорних та кольорових металів, продукція машинобудування, особливо авіабудування.

Слід відзначити, що на шляху розширення торговельно-економічних відносин між Україною і країнами Близького Сходу одним з факторів негативного впливу є надмірна повільність з розглядом

проектів нових угод в українських уповноважених установах. Одночасно, як відзначають українські дослідники, на сьогодні спостерігається відсутність концептуального бачення і зафіксованих в політичних документах чітких орієнтирів зовнішньої політики України на Близькому і Середньому Сході [6, с.209–216]. Враховуючи потенціал у зовнішній торгівлі між країнами, Україна має всі можливості закріпити за собою провідне положення серед східноєвропейських партнерів ряду країн Близького Сходу. Провідну роль в цьому процесі повинна, на нашу думку, відіграти також ефективна система нормативного регламентування і регулювання експортно-імпорتنних операцій України з країнами Близького Сходу, яка повинна ґрунтуватись на взаємовигідних позиціях і орієнтуватись на комплементарний ефект.

Таблиця 3

**Укрупнена географічна структура імпорту країн Арабського регіону, 2012 р., в процентах (складено автором на основі [5])**

Імпортери	Надходження імпорту:												
	всього	Країни розвинутої економіки					Країни перехідної економіки	Країни, що розвиваються					
		з них:						всього	з них:				
		всього	в т.ч. СС	Європа	США, Канада	Японія			Інші	Африканські країни	Американські країни	Країни Східної, Південної і Південно-Східної Азії	Країни Західної Азії
Алжир	60,6	53,4	52,3	3,5	1,8	1,8	3,3	36,1	3,8	7,5	18,9	5,9	0,0
Бахрейн	36,7	19,4	17,3	9,1	6,1	2,1	0,1	63,2	0,9	4,2	20,8	37,3	0,0
Джібуті	15,3	8,9	8,8	4,3	1,7	0,5	4,0	80,6	8,6	2,1	60,5	9,4	...
Єгипет	41,8	29,7	28,5	7,7	2,4	2,0	10,1	48,1	3,4	5,8	23,0	15,9	0,0
Йорданія	29,1	18,4	17,6	6,7	1,9	2,1	7,0	63,9	4,8	3,3	20,1	35,7	0,0
Ірак	23,3	15,6	14,7	5,4	1,0	1,4	4,3	72,3	1,6	1,1	24,2	45,4	0,0
Смен	19,4	10,6	10,3	3,7	2,4	2,7	2,3	78,3	4,1	5,0	35,4	33,8	0,0
Катар	46,4	24,7	22,0	13,0	5,5	3,1	0,2	53,5	1,3	1,7	15,7	34,8	0,0
Кувейт	46,2	23,2	21,1	11,8	8,2	3,0	0,4	53,4	1,4	2,0	29,2	20,8	0,0
Ліван	52,6	42,2	39,5	8,2	1,4	0,8	7,4	40,0	6,9	3,0	14,9	15,3	0,0
Лівія	44,2	38,7	37,6	3,1	1,0	1,3	3,4	52,4	13,2	3,0	21,5	14,7	...
Мавританія	56,2	45,7	45,3	7,8	1,3	1,3	1,0	42,8	9,2	6,5	20,8	6,3	0,0
Марокко	57,5	48,4	47,4	6,4	1,5	1,2	8,5	34,0	5,1	4,5	11,1	13,4	0,0
ОАЕ	39,0	22,4	20,7	10,5	4,2	1,9	0,7	60,3	2,8	1,6	45,8	10,1	0,0
Оман	35,1	16,1	15,1	5,9	10,5	2,6	0,8	64,1	1,2	4,6	24,8	33,6	...
Палестина	85,1	8,1	7,1	0,3	0,1	75,6	0,1	14,7	1,5	0,8	5,7	6,8	0,0
Саудівська Аравія	48,4	26,2	24,6	13,4	6,1	2,7	1,5	50,1	2,6	3,1	35,7	8,6	0,0
Сирія	26,7	22,5	21,3	2,3	1,3	0,6	10,3	63,0	6,0	4,2	25,4	27,4	...
Сомалі	9,1	6,9	6,8	2,2	0,0	0,1	0,2	90,6	4,1	1,7	57,6	27,2	0,0
Судан	21,1	12,8	12,1	1,0	2,2	5,1	3,0	75,9	9,9	2,6	43,5	19,9	0,0
Туніс	65,8	62,0	61,0	2,6	0,5	0,6	4,8	29,4	9,2	3,0	11,7	5,5	0,0

Одним з реальних практичних кроків щодо ефективного освоєння українською стороною ринків країн Близького Сходу вбачається підписання Україною з відповідними державами регіону двосторонніх Угод про створення зон вільної торгівлі.

В товарному асортименті, який може бути успішно активованим в українському експорті до ряду країн Близького Сходу такі позиції, як металоріжучі станки, ковальсько-пресове обладнання, дизель-генератори, бурові станки, доменне і сталеплавильне обладнання, автомобільні крани.

В торгівлі України з країнами Близького Сходу, на наш погляд, може бути відкритим один цілком новий товарний напрям: оскільки в ряді країн Арабського світу гострим є питання забезпечення питною водою і більшість програм щодо її забезпечення є державними, то вважаємо доцільним опрацювати питання поставки цього життєво важливого продукту з України. Наявні природні ресурси України в цьому відношенні створюють передумови для успішної реалізації таких довгострокових торгових проектів.

В інвестиційному співробітництві українського бізнесу з представниками країн Близького Сходу, яке обов'язково супроводжує ефективну зовнішню торгівлю, перспективними є наступні напрями:

- участь в енергетичних проектах ряду країн (наприклад Сирійської Арабської Республіки), які можуть супроводжуватись поставкою обладнання, комплектуючих та запасних частин;
- участь українських компаній в реалізації масштабних інфраструктурних проектів – будівництві залізниць та автошляхів, ліній електропередач, нафтопроводів і газопроводів;
- участь в освоєнні родовищ нафти та інших мінеральних ресурсів в Арабському світі;
- розвиток військово-технічного співробітництва із зацікавленими країнами Близького Сходу.

Розглядаючи Близькосхідний вектор розвитку торговельно-економічного співробітництва України

не можна ігнорувати той момент, що зволікання в пошуку нових форм і методів співробітництва може привести в майбутньому до того, що найбільш перспективні ніші на ринках Близького Сходу займуть інші країни.

Вважаємо, що з метою реалізації пропозицій в продуктивному освоєнні Україною Близькосхідного вектора зовнішньоекономічного співробітництва, доцільними є наступні кроки:

по-перше, активізація участі вітчизняного бізнесу у виставково-ярмаркових заходах в країнах Близького Сходу з метою поширення інформації про власну продукцію.

по-друге, посилення зусиль української дипломатії, спрямованих на участь суб'єктів економічної діяльності нашої держави у відбудові економіки таких країн, як Сирійська Арабська Республіка та Ірак;

по-третє, інтенсифікація роботи щодо просування інтересів України на ринках таких держав, як Іран, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія;

по-четверте, проведення на регіональному рівні семінарів для бізнесу з питань використання інструментів комерційної дипломатії стосовно виходу на ринки країн Близького Сходу та закріплення на них. Зокрема, український бізнес активніше почав використовувати можливості мережі Інтернет, проте він не враховує роль мовного фактору: майже всі держави даного регіону належать до ісламської цивілізації, представники якої набагато активніше йдуть на контакт за умови отримання презентаційних матеріалів арабською мовою.

Саме цивілізаційний чинник треба врахувати ще в одній обставині. Бізнес країн Азії зберігає відданість традиціям, серед яких важливе місце відводиться ролі державної влади та її підтримці щодо реалізації бізнес-проектів. Тому вважаємо, що економія з боку України на дипломатичному забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності є контрпродуктивною. Заощадження коштів на додаткових фахівцях в структурі економічної дипломатії трансформуються у втрачені контракти та зв'язки, які б могли дозволити посилити позиції України в системі зовнішньоекономічних та геоekonomічних процесів, забезпечити достатнє підґрунтя для повноцінного розвитку вітчизняної економіки.

#### Висновки

Аналіз стану торговельно-економічних відносин України з її партнерами свідчить про значний потенціал для їх нарощення з країнами Арабського світу на Близькому Сході. Подальший розвиток експорту на розглядуваному для України регіональному ринку може охоплювати також збільшення імпорту в контексті його диверсифікації, особливо в частині енергоносіїв. При визначенні можливостей для розширення експортної експансії України на ринку країн Близького Сходу доцільно, на наш погляд, брати до уваги географічну структуру імпорту до Арабського світу, оскільки такі дані вказують на діючі міжрегіональні торговельно-економічні зв'язки зазначених країн.

В зв'язку з тим, що зниження частки імпорту в одних сегментах зовнішньоторговельних відносин країн неминуче означає його зростання в інших, є підстави вести мову про виникнення нових потенційних шансів для українського експорту на ринках країн Близького Сходу, які потребують ретельного опрацювання Міністерством економічного розвитку та торгівлі України і українським бізнесом із застосуванням повного спектру інструментів економічної дипломатії. Провідну роль в цьому процесі повинна, на нашу думку, відіграти ефективна система нормативного регламентування і регулювання експортно-імпортних операцій України з країнами Близького Сходу, яка мала б ґрунтуватись на взаємовигідних позиціях і орієнтуватись на комплементарний ефект.

Одним з реальних практичних кроків щодо ефективного освоєння українською стороною ринків країн Близького Сходу могло б стати підписання Україною з відповідними державами регіону двосторонніх Угод про створення зон вільної торгівлі.

Вважаємо, що з метою реалізації пропозицій в продуктивному освоєнні Україною Близькосхідного вектора зовнішньоекономічного співробітництва, доцільними є наступні кроки:

по-перше, активізація участі вітчизняного бізнесу у виставково-ярмаркових заходах в країнах Близького Сходу з метою поширення інформації про власну продукцію.

по-друге, посилення зусиль української дипломатії, спрямованих на участь суб'єктів економічної діяльності нашої держави у відбудові економіки таких країн, як Сирійська Арабська Республіка та Ірак;

по-третє, інтенсифікація роботи щодо просування інтересів України на ринках таких держав, як Іран, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія;

по-четверте, проведення на регіональному рівні семінарів для бізнесу з питань використання інструментів комерційної дипломатії стосовно виходу на ринки країн Близького Сходу та закріплення на них.

#### Література

1. World Statistics Pocketbook 2013 Edition. – United Nations, New York, 2013. – 251 P.
2. Таблиця основних показників економічного розвитку України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=78203&cat\\_id=78198](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=78203&cat_id=78198)
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

4. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

5. UNCTAD Handbook of Statistics 2013. New York and Geneva 2013. P. 70–81.

6. Гергель Ю.В. Українсько-сирійські відносини на початку XXI століття: основні проблеми та гальмівні чинники / Ю.В. Гергель // Вісник Київського славістичного університету. – К., 2009. – Вип. 41. – С. 209–216.

#### References

1. World Statistics Pocketbook 2013 Edition. – United Nations, New York, 2013. – 251 P.
2. Tablytzya osnovnyh pokaznykiv ekonomichnogo rozvytku Ukrainy. – URL: [www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=78203&cat\\_id=78198](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=78203&cat_id=78198) [in Ukrainian]
3. Geografichna struktura zovnishnyoji torgivli tovaramy URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) [in Ukrainian]
4. Geografichna struktura zovnishnyoji torgivli tovaramy za 2013 rik URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) [in Ukrainian]
5. UNCTAD Handbook of Statistics 2013. New York and Geneva 2013. P.70–81.
6. Gergel Yu.V. Ukrainsko-siriyski vidnosyny na pochatku XXI stolittya: osnovni problemy ta galmivni chynnyky // Visnyk Kyivskogo slavistychnogo universytetu. – Vyp. 41. – K., 2009. – S. 209–216 [in Ukrainian]

Надійшла 07.08.2014; рецензент: д. е. н. Куриляк В. Є.

## СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕСУ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ

*Узагальнено актуальність процесу імпортозаміщення на посттрансформаційному етапі розвитку економіки. Проаналізовані підходи до надання сутнісної характеристики поняттю імпортозаміщення. Зроблено висновок щодо авторського усвідомлення сутності поняття імпортозаміщення. Визначені елементи сутнісної характеристики імпортозаміщення: змістові характеристики, типи політики та об'єкти імпортозаміщення. Встановлено економічну та соціальну роль і значимість процесу імпортозаміщення для розвитку національного господарства. Проаналізовані ризики, а також визначені напрями раціональних стратегії та тактики організаційно-економічного механізму реалізації державної структурної політики імпортозаміщення.*

*Ключові слова: імпортозаміщення, сутнісне трактування, роль в економіці, соціально-економічне значення, державна політика, механізми реалізації.*

M. V. TSAP  
Lviv Commercial Academy, Lviv, Ukraine

## CONCEPTUAL CHARACTERISTIC OF IMPORT SUBSTITUTION PROCESS AND IT'S SOCIAL AND ECONOMIC ROLE

*The actuality of import substitution process on the posttransformation stage of economy development is generalized. The near going grant of import substitution description essence concept is analysed. A conclusion of import substitution concept in relation to the author awareness for this essence is done. Certain elements of import substitution essence description: semantic descriptions, types of policy and objects of import substitution are determined. An economic and social role and meaningfulness of import substitution process for development of national economy is set. A risks and directions of rational certain strategies and tacticians organizationally economic to the mechanism of import substitution public structural policy realization are analysed.*

*Keywords: import substitution, essence interpretation, role, is in an economy, socio-economic value, public policy, mechanisms of realization.*

**Постановка задачі.** У багатьох державах на етапі переходу від однієї системи господарювання до іншої та під час глибоких соціально-економічних криз і обумовленого цим спаду економічного розвитку виникали проблеми зниження конкурентоспроможності внутрішнього виробництва, послаблення позицій на внутрішньому ринку вітчизняних товаровиробників та критичного насичення таким чином споживчого ринку імпортними товарами та послугами. Така ситуація характерна на сьогодні для України і вона негативно позначається на потенціалі подальшого розвитку національного господарства, адже обмежує можливості підприємств щодо створення нових робочих місць, формування фінансових ресурсів для модернізації виробництва і забезпечення подальшого розвитку. Відтак, посилюється актуальність обґрунтування дієвих заходів для органів державного управління, спрямованих на усунення проблем імпортозалежності. Але практичні заходи мають опиратися на детальне теоретичне вивчення цього питання, включно з усвідомленням соціально-економічної значимості і ролі імпортозаміщення.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблеми регулювання та стимулювання імпортозаміщення знайшли достатньо широке висвітлення у працях В. Геєця, Я. Жаліла, О. Попової, С. Пирожкова, М. Якубовського та ін. Проте, попри активізацію зусиль держави у напрямі створення умов, сприятливих для імпортозаміщення, у тому числі шляхом прямого митно-тарифного регулювання, структурні характеристики продажу вітчизняних та імпортних товарів на внутрішньому ринку залишаються не лише нерациональними, але й погіршуються. Це потребує подальшого розвитку теоретико-прикладного базису сутності та державного регулювання імпортозаміщення.

**Виділення невирішених частин.** Незавершеними на сьогодні є результати досліджень безпосередньо сутнісних характеристик та соціально-економічної ролі імпортозаміщення в контексті формування раціональних структурних співвідношень як на внутрішньому ринку держави, так і в системі національного господарства.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення та обґрунтування теоретичних основ імпортозаміщення та його соціально-економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** В економічній теорії термін «імпортозаміщення» не набув єдино визнаного теоретико-методологічного змісту, не має чіткого інституційно-правового трактування, широко та доволі вільно використовуються в політичній лексиці та публіцистиці.

В економічних словниках [1, с.110;2;3] термін «імпортозаміщення» здебільшого трактують як скорочення обсягу імпорту шляхом введення митних обмежень з метою вивільнення внутрішнього ринку для товарів-замінників вітчизняного виробництва. Тобто чітко виділяється товарний аспект проблеми імпортозаміщення.

Значно ширше розглядає імпортозаміщення О. Попова. Використовуючи комплексний підхід до трактування процесу імпортозаміщення, науковець трактує його як комплекс заходів зі зниження економічних загроз через сприяння розвитку внутрішнього виробництва, обмеження імпорту і стимулювання придбання національних товарів [4, с.8]. Ці заходи у більшій мірі формують промислову політику держави, але, на нашу думку, можуть мати місце і в інших видах економічної діяльності – сільському господарстві, торгівлі, сфері послуг тощо.

І. Бураковський, розвиваючи підходи Дж. Даннінга відносно стратегії трансформації економіки розвинутих країн, вважає імпортозаміщення первинною формою економічної трансформації та основою для розуміння і осмислення наступних еволюційних форм і моделей економічних перетворень, наголошуючи на його ключовій ролі у формуванні базису економічного зростання – конкурентного реального сектору [5, с.190].

Звернімо увагу, що в науковій літературі поширені визначення імпортозаміщення, що базуються на процесному підході. На думку Н. Коваленка, це економічний процес бажаного або неопосередкованого витіснення товарів імпортного виробництва з вітчизняного ринку [6].

Таку тезу розділяє й І. Завсегдашня, яка тлумачить імпортозаміщення як процес збільшення виробництва й внутрішнього споживання вітчизняних товарів при зниженні споживання імпортованих товарів (у фізичному вираженні) [7, с.39]. Як бачимо, автор наголошує на пріоритеті збільшенні обсягів виробництва та продажу вітчизняних товарів на внутрішньому ринку. Однак, впровадження процесу імпортозаміщення можливе при покращенні передусім якісних характеристик вітчизняної продукції, тобто підвищенні її конкурентоспроможності у порівнянні з імпортованими аналогами. А вже за таких умов з'являються можливості для нарощення внутрішнього ринку без застосування жорстких тарифних обмежень до імпорту.

Процесний підхід збережено й у визначенні С. Пазізіної, яка пропонує розглядати імпортозаміщення як процес нарощування внутрішнього виробництва конкурентоспроможних замінників імпорту через реалізацію державної політики структурних зрушень, що відповідає потребам національного ринку та дозволяє збільшувати експорт товарів з високою доданою вартістю і збалансувати торговельний баланс країни [8, с.10]. Вважаємо позитивним, що автор вбачає подвійний ефект від імпортозаміщення, тобто не лише розширення внутрішнього ринку, але й зростання експорту. Разом з тим, незаперечним є те, що імпортозаміщення спрямоване передусім на внутрішній ринок.

Втім такі підходи, на наш погляд, не можуть вважатися досконалими передусім через неоднозначність зв'язку між розширенням внутрішнього ринку та обсягами імпорту. Так, за умов зростання платоспроможного попиту на внутрішньому ринку можливе й одночасне збільшення обсягів реалізації як вітчизняних, так й імпортованих товарів, причому навіть з переважаючими темпами приросту останніх, що не можна вважати імпортозаміщенням.

В економічній літературі можна знайти й інші тлумачення поняття імпортозаміщення, яке розглядають як «стратегію економічного зростання, що передбачає розвиток промисловості за допомогою імпортованого протекціонізму, тарифних та нетарифних обмежень» або «політику стимулювання внутрішнього виробництва товарів, які в іншому разі імпортуватимуться».

Політику імпортозаміщення називають також «імпортозамінною індустріалізацією», зважаючи на те, що заміна імпортованих товарів на вітчизняні у більшості випадків передбачає розвиток галузей, де виробляються аналоги імпортованих товарів. При цьому деякі з дослідників пропонують розрізнити імпортозаміщення (import substitution) як заміну імпорту товарами, які вже виробляються всередині країни, та імпортозаміну (import replacement) – заміну імпорту товарами, які країна може виробляти для власних потреб.

На думку Я. Жаліла та В. Гацька, імпортозаміщення є різновидом державної політики, спрямованим на зменшення потреби національної економіки країни в імпорті певних видів товарів завдяки збільшенню частки реалізації на внутрішньому ринку таких товарів, вироблених на її території [9]. Хоча подане визначення і дозволяє абстрагуватися від конкретних інструментів забезпечення імпортозаміщення, уникаючи дискретності «імпорт/національне виробництво», що впливає із терміну «заміщення», все ж стосується лише товарного імпорту.

На наш погляд, імпортозаміщення потрібно розглядати ширше, зокрема як управління не лише товаропотоками, а усіма матеріальними і нематеріальними активами, цінностями, що мають і не мають уречевленої форми, які можуть імпортуватися або завозитися на територію держави і впливати на обсяги їх внутрішнього виробництва, постачання, створення та, відповідно, – споживання.

Виходячи з наведеного вище, зробимо декілька важливих, на наш погляд, висновків. По-перше, при загалом однаковій меті імпортозаміщення (зменшення обсягів та частки товарів і послуг імпортованого виробництва та збільшення вітчизняного на внутрішньому ринку) дослідники пропонують різні форми, шляхи та засоби її досягнення.

По-друге, на нашу думку, імпортозаміщення не варто розглядати лише в товарному аспекті, а доцільно розширювати перелік його об'єктів ресурсним забезпеченням (обсяги і частка інвестиційних, фінансових, інноваційних, інтелектуальних, кадрових та ін. ресурсів, що належать резидентам і нерезидентам), інституційним аспектом (чисельність вітчизняних та зарубіжних підприємств, об'єктів

торговельної мережі, логістичних баз, транспортних фірм тощо), мірою впливу на права доступу до ресурсів та ринків (наявність прав на об'єкти інтелектуальної власності, патентної захищеності товарів, послуг, технологій) тощо. Урахування цих аспектів дозволяє системніше і комплексніше усвідомлювати масштаби імпортозалежності внутрішнього ринку та ефективніше реалізувати політику імпортозаміщення.

По-третє, слід сформувати базовий набір типів (форм, способів) імпортозаміщення, як-от протекціоністського чи антидемпінгового, галузево-структурного, антиінфляційного, експортоорієнтованого, «втягуючого», інформаційно-пропагандистського, ін. (рис. 1). Виходячи із зазначених міркувань, на нашу думку, є підстави стверджувати, що імпортозаміщення – це окремий напрям державної структурної політики, метою якого є покращення співвідношень (за обсягами та часткою) вітчизняного виробництва, імпорту та продажу на внутрішньому ринку товарів і послуг, що реалізується шляхом стимулювання розвитку і зміцнення конкурентоспроможності реального сектору економіки, «розумного» стримування імпорту, збільшення обсягів експорту товарів і послуг, покращення торговельного балансу країни.

Прямим результатом ефективної політики імпортозаміщення є зростання частки товарів, виготовлених на території країни, в загальному обсязі внутрішнього споживання. Проте його досягнення в значній мірі обумовлене імпортозаміщенням у сферах капіталу та фінансів, трудових ресурсів та інтелектуального капіталу, технологій і ноу-хау, елементів матеріально-технічної бази, інноваційних ресурсів, елементів інституційного середовища. Під елементами інституційного середовища мається на увазі зростання чисельності та частки суб'єктів господарювання – резидентів, що здійснюють виробництво (постачання, зберігання, продаж) товарів на внутрішньому ринку, їх контрагентів, інвесторів, обслуговуючих структур (консалтинг, інжиніринг, маркетингові дослідження), суб'єктів фінансово-кредитного сектору та ділової ринкової інфраструктури.



Рис. 1. Елементи сутнісної характеристики імпортозаміщення (авторська розробка)

До позитивних соціально-економічних наслідків державної політики імпортозаміщення доцільно віднести: становлення та розвиток важливих для національного господарства видів економічної діяльності; забезпечення захисту слабших за конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств; створення умов для переходу до експортно-орієнтованої економіки завдяки запровадження митних обмежень і стимулювання експортну імпортозамінної продукції; підтримку виробників імпортозамінної продукції, які забезпечують більший соціальний ефект; створення інфраструктури фінансово-інвестиційних інститутів для стимулювання інновацій, запровадження нових технологій і регулювання прямих іноземних інвестицій; формування кластерів виробничих підприємств, які завойовують стійкі конкурентні позиції на зовнішньому ринку і перетворюються з дотаційних на бюджетонаповнюючі зі значним внутрішньоєкономічним соціальним ефектом.

Втім, окремі науковці негативно оцінюють роль імпортозаміщення, вважаючи, що універсальним регулятором у відкритих економіках є ринок. Головними негативними наслідками тут зазначаються: нижча ефективність імпортозамінного виробництва; перетікання більшої частини доходу і прибутку до іноземних компаній, що розгортають всередині країни виробництво власної продукції; поглиблення імпортозалежності та відтік іноземної валюти унаслідок використання інвестиційно-технологічного забезпечення та проміжних товарів імпортного походження; сповільнення розвитку у тих сегментах реального сектору економіки, де впроваджується імпортозаміщення, оскільки підприємствам не вдається наростити достатній потенціал конкурентоспроможності через надмірне використання митних обмежень.



Ці ризики слід обов'язково врахувати при плануванні і реалізації політики імпортозаміщення, особливо на посттрансформаційному етапі розвитку національного господарства. Але також вважаємо, що імпортозаміщення об'єктивно необхідне. Його значимість полягає, по-перше, у створенні сприятливих передумов для поетапної трансформації економічної системи з посиленням зовнішньо орієнтованого вектора розвитку економіки, що дозволяє забезпечити стабільну роботу підприємств, задовольнити споживчий попит населення якісними товарами і послугами вітчизняного виробництва, а в подальшому вийти на зовнішні ринки.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Імпортозаміщення є важливим напрямом державної структурної політики, метою якого є покращення співвідношень вітчизняного виробництва, імпорту та продажу на внутрішньому ринку товарів і послуг, що реалізується шляхом стимулювання розвитку і зміцнення конкурентоспроможності реального сектору економіки, «розумного» стримування імпорту, збільшення обсягів експорту товарів і послуг, покращення торговельного балансу країни. Результатом політики імпортозаміщення є зміни в обсягах та частці товарів, виготовлених на території країни, в загальному обсязі внутрішнього споживання, капіталу і фінансів, трудових ресурсів та інтелектуального капіталу, технологій і ноу-хау, елементів матеріально-технічної бази, інноваційних ресурсів, елементів інституційного середовища.

Економічна роль імпортозаміщення полягає у створенні передумов для економічного прогресу, зростання обсягів ВВП, інвестицій, модернізації матеріально-технічної та технологічної бази вітчизняного виробництва, розвитку його експортного потенціалу, диверсифікації структури національного господарства та раціоналізації споживчого попиту. При цьому створення нових робочих місць, підвищення рівня оплати праці та покращення якості трудового життя населення, посилення соціальної безпеки і захищеності громадян визначають соціальні ефекти імпортозаміщення.

Саме тому в подальших дослідженнях необхідно сконцентрувати зусилля на обґрунтуванні тактичних рішень та заходів щодо забезпечення належної ефективності імпортозаміщення в соціально-економічному розвитку держави потребує мінімізації його ризиків, обґрунтування раціональних стратегій, тактики організаційно-економічного механізму реалізації.

#### Література

1. Завадовський Й. С. Економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lib.sumdu.edu.ua/ebooks/ebooks/KnigiCD/78\\_cd.pdf](http://lib.sumdu.edu.ua/ebooks/ebooks/KnigiCD/78_cd.pdf).
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyclop.com.ua/content/view/1497/1/>.
3. Лук'янюк В. Словник економічних термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/mySIS.pl?showSISid=46609864-4749&action=showSIS>.
4. Завсєгдашня І. Машинобудування України: потенціал імпортозаміщення [Електронний ресурс] / І. Завсєгдашня, В. Ситай, О. Дальніченко. – Режим доступу : [http://uam.kneu.kiev.ua/rus/content/nashi\\_proekti/jurnal/rubriki/oglyad\\_rinkiv/oglyad\\_rinkiv/04\\_obladnania/2005\\_4\\_mashbud.pdf](http://uam.kneu.kiev.ua/rus/content/nashi_proekti/jurnal/rubriki/oglyad_rinkiv/oglyad_rinkiv/04_obladnania/2005_4_mashbud.pdf)
5. Бураковский И.В. В поисках модели экономического развития / И.В. Бураковский // Украинская государственность в 20 веке. Историко-политический анализ ; редкол.: О. Белый, И. Бураковский, Е. Быстрицкий и др.; под общ. ред. А. Дергачева. – К. : Политическая мысль, 1996. – С. 190–198.
6. Коваленко Н.В. Проблеми формування конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2007\\_2/0614.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_2/0614.pdf)
7. Попова О.И. Импортозамещение как условие развития машиностроительного комплекса региона. Устойчивое развитие территорий, отраслей и производственных комплексов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pdt.vssc.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=2111>.
8. Пазізіна С.М. Імпортозаміщення в системі структурних зрушень виробництва та зовнішньої торгівлі України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.02 / Пазізіна Софія Миколаївна ; Тернопільський національний економічний університет. – Т., 2012. – 20 с.
9. Жаліло Я.А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацько // Стратегічна панорама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006\\_1](http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1).

#### References

1. Zavadovsky Y. S. Ekonomichny slovnyk [Elektronny resurs]. – Rezhym dostypu: [ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks/ebooks/KnigiCD/78\\_cd.pdf](ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks/ebooks/KnigiCD/78_cd.pdf).
2. Zagorodniy A. G. Finansovo-ekonomichny slovnyk [Elektronny resurs]. – Rezhym dostypu: <http://cyclop.com.ua/content/view/1497/1/>.
3. Lykiyanuk V. Slovnyk ekonomichnyh terminiv [Elektronny resurs]. – Rezhym dostypu: <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/mySIS.pl?showSISid=46609864-4749&action=showSIS>.
4. Zavsegdashniya I., Sytai V., Dalnichenko O. Mashynobuduvannya Ukrainy: potencial importozamishchennia. [Elektronny resurs]. – Rezhym dostypu: [http://uam.kneu.kiev.ua/rus/content/nashi\\_proekti/jurnal/rubriki/oglyad\\_rinkiv/oglyad\\_rinkiv/04\\_obladnania/2005\\_4\\_mashbud.pdf](http://uam.kneu.kiev.ua/rus/content/nashi_proekti/jurnal/rubriki/oglyad_rinkiv/oglyad_rinkiv/04_obladnania/2005_4_mashbud.pdf)

5. Burakovskiy I. V. V poiskah modeli ekonomicheskogo razvitiya // Ukrainskaya gosydarstvennost v 20 veke. – Kiev: Politicheskaya mysl, 1996.
6. Kovalenko N. V. Problemy formyvannia konkurentospromozhnosti nacionalnoi ekonomiky. [Elektronny resurs]. – Rezhym dostypu: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2007\\_2/0614.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_2/0614.pdf)
7. Popova O. I. Importozameshchenie kak yslovie razvitiya mashinostroitel'nogo kompleksa regiona. [Elektronny resurs]. – Rezhym dostypu: <http://pd.t.vsc.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=2111>.
8. Pazizina S. M. Importozamishchennia v systemi stryktyrnyh zryshen vyrobnytstva ta zovnishnoi torgivli Ukrainy; Ternopil'skyi nacionalnyi ekonomichnyi universytet. – T., 2012.
9. Zhalilo Ya. A., Gatsko V. M. Problemy formyvannia sychasnyh zasad polityky importozamishchennia v Ukraini // Strategichna panorama [Elektronny resurs]. – Rezhym dostypu: [http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006\\_1](http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1).

Надійшла 07.08.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

## ВПЛИВ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РІВЕНЬ ЗАДОВОЛЕННЯ ОКРЕМИХ СУСПІЛЬНИХ ПОТРЕБ

*Вивчено зарубіжний досвід щодо впливу фінансiалiзацiї на соціально-економічні показники. Охарактеризовано індикатори, що використовуються для виявлення взаємозв'язку фінансiалiзацiї та соціально-економічного розвитку. Досліджено взаємозв'язок показників фінансiалiзацiї та індикаторів соціально-економічного розвитку за групою країн Центральної та Східної Європи. Проведено оцінювання впливу фінансiалiзацiї економіки на соціально-економічні показники в Україні. Доведено напрям впливу фінансiалiзацiї економіки на рівень задоволення соціально-економічних потреб суспільства в Україні та країнах Центральної та Східної Європи.*

*Ключові слова: фінансiалiзацiя економіки, соціально-економічні показники, потреби суспільства, соціально-економічний розвиток, вплив, оцінка, взаємозв'язок показників.*

M. V. KORNEYEV  
LLC "AgroInvestGroup"

## INFLUENCE OF FINANCIALISATION OF ECONOMY ON THE LEVEL OF SATISFACTION OF SEPARATE PUBLIC NECESSITIES

*Foreign experience in relation to influence of financialisation on socio-economic indexes is studied. Indicators which are used for the exposure of intercommunication of financialisation and socio-economic development are described. Investigational intercommunication of indexes of financialisation and indicators of socio-economic development after the group of countries of Central and East Europe. The evaluation of influence of financialisation economy on socio-economic indexes in Ukraine is conducted. The results of evaluation of influence of financialisation on the unevenness of allocation of profits of population in Ukraine and countries of Central and East Europe are resulted. The results of evaluation of influence of financialisation on poverty of population in Ukraine and countries of Central and East Europe are resulted. The results of evaluation of influence of financialisation on an unemployment of population rate in Ukraine and countries of Central and East Europe are resulted. Sending of influence of financialisation of national economy is well-proven to the level of satisfaction of socio-economic necessities of society in Ukraine.*

*Keywords: financialisation economy, socio-economic indexes, necessities of society, socio-economic development, influence, estimation, intercommunication of indexes.*

### Вступ

Дослідження, проведені зарубіжними науковцями, дозволили виявити наявність зв'язку фінансового та соціально-економічного розвитку у різних періодах часу на основі аналізу значної кількості країн з різним рівнем розвитку фінансової системи. При цьому, відмітимо, що неоднозначність отриманих результатів, свідчить про існування необхідності визначення взаємозв'язків відокремлено для груп країн з різним рівнем фінансового розвитку та типом побудови фінансової системи з метою уточнення результатів. У даному контексті оцінювання особливостей соціально-економічного розвитку під впливом тенденції фінансiалiзацiї вітчизняної економіки доцільно проводити, базуючись на виборі групи країн, близьких до України за рівнем та типом фінансового розвитку.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

На сьогодні ряд вчених (як вітчизняних, так і зарубіжних) вивчають аспекти фінансiалiзацiї економіки, вплив фінансiалiзацiї на економічне зростання, соціально-економічні потреби суспільства. Серед них Т. Васильєва, С. Козьменко, О. Луняков, С. Міщенко, І. Школьник, Г. Епштейн, А. Джаядев [1], Т. Пеллі [2], Д. Томасковіч-Девей, К.-Г. Лін [3], П. Кремп [4], Т. Бек, А. Деміргук-Кунт, Р. Левін [5], Д. Грінвуд, Б. Джовановіч [6], Е. Стокхаммер [7], Б. Ван Арнумом, Дж. Р. Кріппнер тощо. Проте окремі засади впливу фінансiалiзацiї економіки на окремі процеси не є достатньо дослідженими дотепер.

### Мета дослідження

Мета даної статті полягає у комплексному дослідженні аспектів впливу фінансiалiзацiї економіки на соціально-економічні потреби суспільства, підтвердженні або спростуванні гіпотез про існування зв'язку між фінансовим та соціально-економічним розвитком у країнах Центральної та Східної Європи та безпосередньо в Україні.

### Основні результати дослідження

Будемо проводити дослідження впливу фінансiалiзацiї на рівень задоволення соціально-економічних потреб суспільства за двома напрямками: по-перше, оцінюючи взаємозв'язок для групи країн Центральної та Східної Європи (враховуючи особливості побудови фінансової системи та історію економічного розвитку до даної групи, окрім України, було включено Грузію, Польщу, Молдову, Румунію, Латвію, Литву, Естонію, Угорщину, Словаччину, Чехію, Болгарію та Вірменію), та, по-друге, визначаючи специфічні особливості взаємозв'язку фінансового та соціально-економічного розвитку в Україні.

Аналізуючи дослідження, присвячені впливу фінансiалiзацiї на соціально-економічний розвиток, що знайшли відображення у науковій літературі, можна відзначити існування ряду аргументів, які визначають існування потенційного зв'язку між фінансовими та соціальними показниками. Розглядаючи вплив фінансового розвитку на рівномірність доходів населення відмітимо, що подібність тенденцій посилення фінансiалiзацiї та зростання нерівномірності доходів виявляють Г. Епштейн і А. Джаядев [1], Т. Пеллі [2], Д. Томасковіч-Девей і К.-Г. Лін [3] та П. Кремп [4]. Емпіричне дослідження зв'язку фінансового розвитку, нерівномірності розподілу доходів та бідності вперше провели Т. Бек, А. Деміргук-Кунт та Р. Левін [5], які довели, що у країнах зі значним відношенням кредитів, виданих приватному сектору, до ВВП спостерігається більш високий рівень нерівномірності розподілу доходів, у той же час рівень бідності скорочується. Враховуючи результати, які отримали Д. Грінвуд та Б. Джовановіч [6] можна припустити, що фінансiалiзацiя не знижує нерівномірність розподілу доходів у країнах з розвитком фінансової системи нижче певного рівня. У результаті дослідження причин зростання безробіття у країнах Європейського Союзу за період 1970–2002 рр. Е. Стокхаммер [7] приходять до висновку про значний вплив на зазначену тенденцію зміну ролі фінансового сектора в економіці. Автор підкреслює, що інтернаціоналізація потоків капіталу, лібералізація фінансових операцій та посилення конкуренції між фінансовими установами сприяє підвищенню частки безробітного населення.

Базуючись на результатах, отриманих зарубіжними науковцями щодо впливу фінансiалiзацiї на соціально-економічні показники, ми висуваємо наступні гіпотези про існування зв'язку між фінансовим та соціально-економічним розвитком у країнах Центральної та Східної Європи та безпосередньо в Україні, підтвердження або спростування яких виступає метою даного дослідження: зростання ролі фінансового сектора в економіці негативно впливає на рівномірність розподілу доходів населення; фінансовий розвиток країни детермінує скорочення рівня бідності населення; фінансiалiзацiя економіки сприяє підвищенню рівня безробіття в країні.

Наступним етапом дослідження є визначення набору індикаторів (результуючих змінних та факторних ознак), які будуть враховані при виявленні впливу фінансiалiзацiї на показники соціально-економічного розвитку. Характеристику обраних індикаторів приведемо у табл. 1.

Таблиця 1

**Характеристика індикаторів, що використовуються для виявлення взаємозв'язку фінансiалiзацiї та соціально-економічного розвитку**

Ідентифікатор	Характеристика показника		Джерело статистичної інформації
	назва	методика розрахунку	
Індикатори соціально-економічного розвитку			
Gini	Коефіцієнт Джині	Відхилення розподілу доходів населення країни від абсолютного рівномірного розподілу, від 0 до 100	Статистичні дані Світового банку
PovHcr\$2	Рівень бідності	Відсоток населення, що має дохід нижче ніж 2 дол. США на день до загальної чисельності населення країни у цінах базового року (2005), %	Статистичні дані Світового банку
PovGap\$2	Глибина бідності	Середнє відхилення від лінії бідності з доходом 2 дол. США на день (небідним вважається населення з нульовим відхиленням), %	Статистичні дані Світового банку
Unempl	Рівень безробіття	Частка безробітних у загальному обсязі робочої сили країни, %	Статистичні дані Світового банку
Критерії рівня фінансiалiзацiї економіки			
Empl_fin	Рівень зайнятості у фінансовій сфері	Відношення кількості зайнятих у фінансовій сфері до загального обсягу зайнятих в економіці країни, %	Статистичні дані МОП
Domcr	Рівень внутрішніх кредитів	Відношення внутрішніх кредитів, наданих фінансовим сектором різним секторам економіки, за винятком кредитів, наданих центральному уряду, до ВВП країни, %	Статистичні дані Світового банку
Va_fin	Додана вартість, створена фінансовим сектором	Частка доданої вартості, створеної у сфері фінансового посередництва, нерухомості, оренди та надання фінансових послуг у валовій доданій вартості, створеній в економіці країни, %	Статистичні дані ОЕСР
Depfins	Рівень депозитів фінансової системи	Відношення обсягу депозитів фінансової системи до ВВП, %	Статистична база Quandl
Smcap	Капіталізація ринку цінних паперів	Відношення капіталізації ринку цінних паперів (сумарна вартість акцій в обігу) країни до ВВП, %	Статистичні дані Світового банку
Контрольні змінні			
Tropen	Відкритість торгівлі	Відношення сумарного обсягу експорту та імпорту товарів і послуг країни до ВВП, %	Статистичні дані Світового банку
Gnircppp	Дохід на душу населення	Валовий національний дохід на душу населення в дол. США по паритету купівельної спроможності	Статистичні дані Світового банку

Для визначення взаємозв'язку показників фінансіалізації та індикаторів соціально-економічного розвитку за групою країн Центральної та Східної Європи було використано панельну регресію, дослідження по Україні проведено за допомогою лінійної регресії з фіксованими ефектами. Результати кількісного оцінювання зв'язку наведено в табл. 2–9, де також представлено оцінку скоригованого коефіцієнта детермінації та критерію Фішера, значення яких дають змогу стверджувати про високий рівень адекватності побудованих моделей. Аналізуючи виявлений зв'язок між індикаторами фінансового розвитку та рівномірністю розподілу доходів населення у країнах Центральної та Східної Європи (табл. 2), відмітимо, що статистично значимий вплив на динаміку коефіцієнта Джині мають такі критерії фінансіалізації економіки, як рівень зайнятості у фінансовій сфері, частка доданої вартості, створеної фінансовим сектором, та рівень депозитів фінансової системи. При цьому варто відмітити, що збільшення частки зайнятих у фінансовій сфері та зростання частки доданої вартості, створеної фінансовим сектором, детермінує посилення нерівномірності доходів населення, у той час як зростання рівня депозитів фінансової системи позитивно впливає на рівномірність розподілу доходів.

Таблиця 2

**Результати оцінювання впливу фінансіалізації економіки на нерівномірність розподілу доходів населення у країнах Центральної та Східної Європи**

Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	0,28** (1,97)	0,35** (2,48)	0,26 (1,58)	0,19 (0,77)
Domcr	-0,01 (-0,55)			
Va_fin	0,26*** (2,69)	0,30*** (3,19)	0,29*** (3,08)	0,31*** (3,27)
Depfins	-0,09** (-2,16)	-0,10*** (-3,49)	-0,96*** (-3,13)	-0,11*** (-3,56)
Smcap	0,04 (1,48)			
Tropen			0,01 (1,12)	
Gnipcrrp				0,00 (0,74)
Constant	28,71*** (30,92)	28,29*** (32,01)	27,51*** (24,37)	28,40*** (31,70)
F <sub>fact</sub>	6,20	9,43	7,39	7,20
F <sub>crit</sub>	2,25	2,64	2,41	2,41
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,69	0,68	0,69	0,68

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

Результати дослідження зв'язку фінансіалізації та показників бідності населення в країнах Центральної та Східної Європи (табл. 3, 4) показують відсутність однозначного впливу критеріїв розвитку фінансового сектору як на рівень бідності населення, так і на глибину бідності

Варто звернути увагу на той факт, що зростання рівня депозитів фінансової системи позитивно відображається на соціально-економічному розвитку досліджуваних країн, детермінуючи зниження частки населення, що проживає за межею бідності, та скорочення глибини бідності, у той час як зростання рівня внутрішніх кредитів має зворотний ефект.

Аналізуючи виявлені взаємозв'язки між фінансовим розвитком та динамікою безробіття у країнах Центральної та Східної Європи (табл. 5), відмітимо, що зростання рівня депозитів фінансової системи мало статистично значимий позитивний вплив на зростання рівня безробіття при різних варіантах побудови моделей залежності, що може пояснюватися за рахунок зростання класу рантьє, які отримують дохід на капітал, а не у вигляді заробітної плати, у той час як підвищення рівня внутрішніх кредитів детермінувало скорочення рівня безробіття, що, цілком закономірно може пояснюватися розширенням малого та середнього бізнесу за рахунок кредитних ресурсів. Зростання капіталізації фондового ринку також позитивно впливало на соціально-економічний розвиток країн, скорочуючи рівень безробіття. Результати оцінювання впливу фінансіалізації економіки на динаміку коефіцієнта Джині в Україні (табл. 6) дають змогу стверджувати про наявність позитивного ефекту від зростання рівня зайнятості у фінансовій сфері та збільшення рівня внутрішніх кредитів для підвищення рівномірності розподілу доходів населення, у той час як зростання рівня депозитів фінансової системи посилює нерівномірність розподілу доходів.

Таблиця 3

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї економiки на рiвень бiдностi населення у краiнах  
Централbної та Схiдної Європи**

Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	0,24 (0,77)			
Domcr	0,13*** (4,47)	0,12*** (4,22)	0,14*** (4,52)	0,13*** (4,30)
Va_fin	0,27 (1,22)			
Depfins	-0,63*** (-6,91)	-0,52*** (-7,77)	-0,56*** (-7,80)	-0,56*** (-7,22)
Smscap	0,00 (0,01)			
Tropen			0,03 (1,60)	
GnipcPPP				0,00 (-1,21)
Constant	16,54*** (8,06)	7,96*** (7,46)	16,21 (7,57)	18,79*** (14,06)
F <sub>fact</sub>	14,22	33,71	23,46	23,00
F <sub>crit</sub>	2,25	3,03	2,64	2,64
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,78	0,78	0,78	0,78

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

Таблиця 4

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї економiки на глибину бiдностi населення у краiнах  
Централbної та Схiдної Європи**

Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	0,14 (1,08)			
Domcr	0,06*** (5,33)	0,06*** (4,88)	0,06*** (5,30)	0,06*** (5,02)
Va_fin	0,08 (0,91)			
Depfins	-0,26*** (-7,24)	-0,20*** (-7,74)	-0,23*** (-7,96)	-0,23* (-7,56)
Smscap	0,02 (0,92)			
Tropen			0,02** (2,05)	
GnipcPPP				0,00* (1,85)
Constant	5,63*** (6,95)	6,38*** (12,07)	5,02*** (5,94)	6,31*** (11,97)
F <sub>fact</sub>	10,41	31,22	22,45	22,14
F <sub>crit</sub>	2,25	3,03	2,64	2,64
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,72	0,72	0,72	0,72

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

При цьому оцінювання взаємозв'язку індикаторів розвитку фінансового сектору та показників бідності населення (табл. 7, 8) ілюструє значний вплив підвищення частки зайнятих у фінансовій сфері на збільшення частки населення, що проживає за межею бідності, у той час як зростання рівня депозитів фінансової системи позитивно впливає на скорочення частки бідного населення та рівня глибини бідності. Співставляючи отримані залежності, можна зробити висновок про те, що розширення доступу до депозитних послуг забезпечує отримання додаткових доходів різними групами населення, однак, враховуючи різницю в обсягах вільного фінансового капіталу, що знаходиться найбільш багатих та найбільш бідних груп, отримання різної величини відсоткових доходів забезпечує скорочення бідності, у той же час посилюючи розрив між доходами населення.

Таблиця 5

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї економiки на рiвень безробiття у краiнах Центральної та Схiдної Європи**

Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	0,09 (0,37)			
Domcr	-0,06*** (-2,80)	-0,07*** (-3,03)	-0,05** (-2,35)	-0,07*** (-3,04)
Va_fin	0,16 (1,04)			
Depfins	0,13** (2,04)	0,19*** (3,48)	0,16*** (2,84)	0,22*** (3,71)
Smscap	-0,16*** (-2,14)	-0,14*** (3,48)	-0,17*** (-4,31)	-0,12*** (-2,94)
Tropen			0,03** (2,21)	
GnipcPPP				-0,00 (-1,31)
Constant	10,09*** (6,75)	11,50*** (11,80)	8,57*** (5,22)	11,65*** (11,89)
F <sub>fact</sub>	4,35	6,71	6,33	5,47
F <sub>crit</sub>	2,25	2,64	2,41	2,41
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,49	0,49	0,50	0,49

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

Таблиця 6

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї економiки на нерiвномiрнiсть розподiлу доходiв населення в Украiнi**

Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	-2,65*** (-3,59)	-2,24*** (-3,70)	-4,69*** (-4,60)	-2,31*** (-3,75)
Domcr	-0,19*** (-3,84)	-0,21*** (-4,76)	-0,16** (-3,75)	-0,20*** (-4,24)
Va_fin	0,29 (0,99)			
Depfins	0,37* (1,94)	0,49*** (3,47)	0,58*** (4,64)	0,60*** (3,07)
Smscap	0,02 (0,31)			
Tropen			0,16** (2,79)	
GnipcPPP				-0,00 (-0,82)
Constant	36,50*** (23,28)	36,61*** (25,33)	24,97*** (5,74)	38,52*** (14,08)
F <sub>fact</sub>	7,28	12,28	14,63	9,21
F <sub>crit</sub>	2,85	3,16	2,96	2,96
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,60	0,62	0,72	0,61

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

Разом з тим, зростання зайнятості у фінансовій сфері може впливати на збільшення доходів групи населення з доходом нижче середнього, що впливає на скорочення розриву, однак при цьому доходи найбільшого населення будуть скорочуватися, враховуючи домінування фінансового сектору над реальним викликає скорочення промисловості, а, відповідно, і зниження частки заробітної плати в доходах населення, яка не може бути компенсована за рахунок прибутку від здійснення фінансових операцій, враховуючи відсутність фінансової освіти у найбільшого населення.

Таблиця 7

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї економiки на рiвень бiдностi населення в Україні**

Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	1,16* (1,80)	1,03** (2,31)	0,55 (0,55)	0,87* (1,88)
Domcr	0,02 (0,41)			
Va_fin	-0,05 (-0,20)			
Depfins	-0,47*** (-2,84)	-0,40*** (-6,19)	-0,36*** (-3,70)	-0,25 (-1,72)
Smcap	0,04 (0,58)			
Tropen			0,03 (0,55)	
GnipcPPP				-0,00 (-1,10)
Constant	8,02*** (5,89)	7,96*** (7,46)	6,06 (1,68)	10,12*** (4,54)
F <sub>fact</sub>	9,02	25,73	16,63	17,76
F <sub>crit</sub>	2,85	3,52	2,96	2,96
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,66	0,70	0,69	0,71

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

Таблиця 8

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї економiки на глибину бiдностi населення в Україні**

Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	0,13 (0,86)			
Domcr	0,00 (0,41)			
Va_fin	-0,01 (-0,10)			
Depfins	-0,10** (-2,66)	-0,08*** (-7,69)	-0,08*** (-7,69)	-0,06* (-2,06)
Smcap	0,01 (0,42)			
Tropen			0,01 (0,99)	
GnipcPPP				-0,00 (-0,65)
Constant	2,33*** (7,32)	2,45*** (11,21)	1,99*** (3,87)	2,71*** (5,86)
F <sub>fact</sub>	10,41	59,19	30,07	28,95
F <sub>crit</sub>	2,85	4,35	3,52	3,52
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,55	0,73	0,73	0,73

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

Що стосується взаємозв'язку фінансiалiзацiї економiки України та динамiки безробіття (табл. 9), відзначимо наявність позитивного впливу від зростання частки доданої вартості, створеної фінансовим сектором та підвищення капіталізації ринку цінних паперів на скорочення рівня безробіття. У той же час збільшення зайнятості у фінансовій сфері характеризується зворотним ефектом, що має пояснення з точки зору нижчої залежності обсягу доходів, створених у фінансовому секторі, від продуктивності праці відносно реального сектору, що відображається на обсягах попиту на робочу силу, на рівні зайнятості населення країни.



Таблиця 9

Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї економiки на рiвень безробiття в Украiнi				
Параметри	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Empl_fin	1,52*** (5,46)	1,41*** (4,82)	1,31*** (3,57)	1,47*** (6,00)
Domcr	0,01 (0,50)			
Va_fin	-0,19* (-1,76)	-0,20*** (-2,70)	-0,28** (-2,67)	-0,26*** (-2,89)
Depfins	-0,11 (-1,60)			
Smcap	-0,57** (-2,14)	-0,08*** (-3,33)	-0,08*** (-2,93)	-0,04* (-1,75)
Tropen			0,01 (0,46)	
GnipcPPP				-0,00*** (-2,97)
Constant	7,70*** (13,10)	7,48*** (13,21)	6,96*** (5,53)	9,31*** (14,95)
F <sub>fact</sub>	8,96	11,37	8,21	14,42
F <sub>crit</sub>	2,85	3,16	2,96	2,96
Prob>F	0,00	0,00	0,00	0,00
Adj. R <sup>2</sup>	0,65	0,60	0,58	0,72

\*\*\*, \*\*, \* – статистична значимість на рівні 99%, 95%, 90% відповідно; в дужках представлено показник t-статистики, значення якого по модулю на рівні 1,96 свідчить про значимість впливу факторної ознаки на залежну змінну на рівні 95%

Наступним етапом дослідження є виявлення відповідності отриманих результатів гіпотезам, сформульованим на початковому етапі. Отже, аналізуючи достовірність гіпотези про наявність позитивного впливу фінансового розвитку економіки на зростання нерівномірності розподілу доходів населення, порівняємо статистично значимі взаємозв'язки, отримані при оцінюванні даних по Україні та по групі країн Центральної та Східної Європи (табл. 10). Приймаючи до уваги рівень статистичної значимості зв'язків та кількість виявлених залежностей, що відображають зростання нерівномірності доходів населення внаслідок підвищення фінансiалiзацiї економiки, можна констатувати, що гіпотеза частково підтверджується на прикладі країн Центральної та Східної Європи та частково спростовується відносно України. Отриманий результат є цілком законотвірним, враховуючи той факт, що рівень розвитку фінансової системи України є суттєво нижчим, ніж у ряді країн, які увійшли до вибраної групи та приймаючи до уваги той факт, що раніше проведені дослідження доводять існування позитивного впливу зростання фінансiалiзацiї на збільшення рівномірності доходів у країнах з відносно низьким рівнем фінансового розвитку, у той час як оцінювання фінансово розвинутих країн приводить до протилежного висновку.

Таблиця 10

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї на нерiвномiрнiсть розподiлу доходiв населення в Украiнi та краiнах Центральної та Схiдної Європи**

Показник фінансiалiзацiї	Вплив iндикатора фінансiалiзацiї на зростання коефiцiєнта Джiнi			
	Україна		Країни Європи	
	Напрямок впливу	Статистична значимість зв'язку	Напрямок впливу	Статистична значимість зв'язку
Рiвень зайнятостi у фiнансовiй сферi	негативний	99%	позитивний	95%
Рiвень внутрiшнiх кредитiв	негативний	99%	негативний	
Додана вартiсть, створена фiнансовим сектором	позитивний		позитивний	99%
Рiвень депозитiв фiнансової системи	позитивний	90%	негативний	90%
Капiталiзацiя ринку цiнних паперiв	позитивний		позитивний	

Використовуючи дані табл. 11 для виявлення достовірності гіпотези про позитивний вплив фінансiалiзацiї економiки на скорочення бiдностi населення, вiдзначимо пiдтвердження гіпотези для України та часткове пiдтвердження для країн Центральної та Схiдної Європи, що корелює з аргументами про наявність більш сильного залежності між зростанням значимості фінансового сектору та скороченням бiдностi населення для країн з нижчим рівнем фінансового розвитку.

Таблиця 11

**Результати оцінювання впливу фінансiалiзацiї на бiднiсть населення в Україні та країнах  
Центральної та Східної Європи**

Показник фінансiалiзацiї	Вплив iндикатора фінансiалiзацiї на зростання бiднiсть населення			
	Україна		Країни Європи	
	Напрямок впливу	Статистична значимість зв'язку	Напрямок впливу	Статистична значимість зв'язку
<b>Зв'язок зі зростанням рівня бiднiсть</b>				
Рiвень зайнятості у фінансовій сфері	позитивний	90%	позитивний	
Рiвень внутрішніх кредитів	позитивний		позитивний	99%
Додана вартість, створена фінансовим сектором	негативний		позитивний	
Рiвень депозитів фінансової системи	негативний	99%	негативний	99%
Капіталізація ринку цінних паперів	позитивний		позитивний	
<b>Зв'язок зі зростанням глибини бiднiсть</b>				
Рiвень зайнятості у фінансовій сфері	позитивний		позитивний	
Рiвень внутрішніх кредитів	позитивний		позитивний	99%
Додана вартість, створена фінансовим сектором	негативний		позитивний	
Рiвень депозитів фінансової системи	негативний	95%	негативний	99%
Капіталізація ринку цінних паперів	позитивний		позитивний	

Таблиця 12

**Результати оцінювання впливу показників фінансiалiзацiї на рiвень безробіття в Україні та країнах  
Центральної та Східної Європи**

Показник фінансiалiзацiї	Вплив iндикатора фінансiалiзацiї на зростання рiвня безробіття			
	Україна		Країни Європи	
	Напрямок впливу	Статистична значимість зв'язку	Напрямок впливу	Статистична значимість зв'язку
Рiвень зайнятості у фінансовій сфері	позитивний	99%	позитивний	
Рiвень внутрішніх кредитів	позитивний		негативний	99%
Додана вартість, створена фінансовим сектором	негативний	95%	позитивний	
Рiвень депозитів фінансової системи	негативний		позитивний	95%
Капіталізація ринку цінних паперів	негативний	99%	негативний	99%

Аналізуючи дані табл. 12 з точки зору достовірності гіпотези про підвищення рівня безробіття у результаті зростання ролі фінансового сектору в економіці у країнах Центральної та Східної Європи, можна відмітити її часткове спростування як відносно України, так і відносно результату, отриманого для досліджуваної групи країн.

**Висновки**

Проведене оцінювання взаємозв'язку показників фінансового та соціально-економічного розвитку дає змогу стверджувати, що в цілому фінансiалiзацiя національної економіки позитивно впливає на рівень задоволення соціально-економічних потреб суспільства в Україні, який проявляється через зростання рівномірності розподілу доходів населення, скорочення рівня та глибини бiднiсть, а також зниження рiвня безробіття. У той же час, приймаючи до уваги результати, отримані при оцінюванні впливу зростання ролі фінансового сектору на соціально-економічні показники у країнах Центральної та Східної Європи, приходимо до висновку про скорочення позитивного ефекту для соціально-економічного розвитку при більш високому рівні розвитку фінансової системи, що підтверджують результати, отримані для країн з високим ступенем фінансового розвитку.

**Література**

1. Epstein G. and Jayadev A. The Rise of Rentier Incomes in OECD Countries: Financialisation, Central Bank Policy and Labour Solidarity. URL: [http://www.posgrado.economia.unam.mx/actividades/11/cursoseccareccia/Epstein\\_Jayadev2005.pdf](http://www.posgrado.economia.unam.mx/actividades/11/cursoseccareccia/Epstein_Jayadev2005.pdf). (Accessed 05 Apr 2014).
2. Palley T. I. Financialization: What It Is and Why It Matters, Levy Economics Institute Working Paper, 2007, № 525, 31 p.
3. Tomaskovic-Devey D. and Lin K.-H. Income Dynamics, Economic Rents and the Financialization of the US Economy, *American Sociological Review*, 2011, Vol. 76, № 4, P. 538–559.
4. Kremp P. Bubble and Inequality: Financialization, Diffusion and Portfolio Returns of US Households, 1989–2005, Working paper, presented at the Dublin Workshops on Financialization, Consumption, and Social Welfare Politics, May 24–26, Dublin, 2012, 35 p.
5. Beck T. and Levine R. Finance, Inequality, and Poverty: Cross-country Evidence, National Bureau of Economic Research Working Paper, 2004, № 10979, 47 p.
6. Greenwood J. and Jovanovic B. Financial Development, Growth, and the Distribution of Income, *The Journal of Political Economy*, 1990, Vol. 98, № 5, P. 1, P. 1076–1107.
7. Stockhammer E. The Rise of European Unemployment: A Synopsis, Political Economy Research Institute Cambridge Journal of Economics Working Paper, 2004, № 76, 36 p.

**References**

1. Epstein G. and Jayadev A. The Rise of Rentier Incomes in OECD Countries: Financialisation, Central Bank Policy and Labour Solidarity. URL: [http://www.posgrado.economia.unam.mx/actividades/11/cursoseccareccia/Epstein\\_Jayadev2005.pdf](http://www.posgrado.economia.unam.mx/actividades/11/cursoseccareccia/Epstein_Jayadev2005.pdf). (Accessed 05 Apr 2014).
2. Palley T. I. Financialization: What It Is and Why It Matters, Levy Economics Institute Working Paper, 2007, № 525, 31 p.
3. Tomaskovic-Devey D. and Lin K.-H. Income Dynamics, Economic Rents and the Financialization of the US Economy, *American Sociological Review*, 2011, Vol. 76, № 4, P. 538–559.
4. Kremp P. Bubble and Inequality: Financialization, Diffusion and Portfolio Returns of US Households, 1989–2005, Working paper, presented at the Dublin Workshops on Financialization, Consumption, and Social Welfare Politics, May 24–26, Dublin, 2012, 35 p.
5. Beck T. and Levine R. Finance, Inequality, and Poverty: Cross-country Evidence, National Bureau of Economic Research Working Paper, 2004, № 10979, 47 p.
6. Greenwood J. and Jovanovic B. Financial Development, Growth, and the Distribution of Income, *The Journal of Political Economy*, 1990, Vol. 98, № 5, P. 1, P. 1076–1107.
7. Stockhammer E. The Rise of European Unemployment: A Synopsis, Political Economy Research Institute Cambridge Journal of Economics Working Paper, 2004, № 76, 36 p.

Надійшла 08.08.2014; рецензент: д. е. н. Слісєва О. К.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ НА ОСНОВІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БАЛАНСУ ТА СУПУТНИХ ДАНИХ

*В роботі наведена статистична оцінка ефективності використання енергетичних ресурсів в цілому по Україні та на прикладі окремих секторів економіки, зокрема промисловості (проаналізовано найбільш енергозатратне металургійне виробництво) та побутового сектору. В результаті аналізу оцінено рівень енергоємності економіки України та окремих її складових, визначені перспективні напрямки дослідження.*

*Ключові слова: енергоємність, кінцеве споживання, металургійне виробництво, побутовий сектор, тепло.*

## EFFICIENCY ESTIMATION FOR ENERGY RESOURCES CONSUMPTION BASED ON ENERGY BALANCE AND ADDITIONAL DATA

*The aim of the research - to provide statistical estimation of energy resources consumption efficiency in economic sectors using energy balance and other statistics given on examples of metallurgical production and residential sector. The analysis starts with general indicators of energy intensity in Ukraine such as GDP intensity and energy consumption per capita. These efficiency indicators are important in comparisons between countries. The research gives characteristics of the total final energy consumption and the changes in its structure by fuel types. The biggest shares in total final energy consumption have production and residential sectors. In production more than half of energy consumed by metallurgy. Using energy balance indicators and other statistical data authors estimate intensity of metallurgy and residential sectors. The work also presents indicators of heat intensity per square meter of households' heated area calculated by authors. Thus, the research estimates intensity levels of Ukraine economy on macro level and the ones of its separate sectors. It also defines the perspective directions of the future researches.*

*Keywords: intensity, final consumption, metallurgy, residential sector, heat.*

Пріоритетним завданням енергетичної державної політики у сфері енергетики є забезпечення енергетичної безпеки України. Найбільш дієвими методами у виконанні цього завдання визнані енергозбереження та ефективне використання власних енергетичних ресурсів, які, в свою чергу, потребують модернізації інфраструктури та оновлення основних фондів в системах постачання тепла та електроенергії, а отже залучення інвестицій.

Інформаційним та аналітичним забезпеченням впровадження та підтримки енергетичної політики, направленою на ефективне та раціональне використання енергетичних ресурсів, та залучення інвестицій, які потребують попередньої поглибленої оцінки сектора, є наявність широкого спектру актуальних, деталізованих та порівнювальних даних статистики енергетики.

Збереження сировинних та енергетичних ресурсів є ключовою умовою ефективного функціонування економіки. Вирішенню проблеми ефективного використання енергетичних ресурсів присвячені праці та дослідження видатних науковців В.М. Гейця, В.В. Микитенко, М.М. Мітраховича, О.М. Суходолі, Ю.П. Ященко.

Актуальність проблеми зумовлена потребою більшої деталізації показників енергетичної ефективності та енергоємності, застосування таких показників як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремих секторів та секцій економіки, видів економічної діяльності або напрямків кінцевого використання. Потребують систематизації та окремого висвітлення методологічні підходи у статистичному дослідженні показників енергетичної ефективності, у тому числі розрахованих на основі показників енергетичного балансу із застосуванням додаткових даних.

Метою статті є статистична оцінка ефективності використання енергетичних ресурсів в секторах економіки, на прикладі металургійного виробництва та побутового сектору, за допомогою показників енергетичного балансу та інших статистичних даних.

Завдання даного дослідження – за допомогою показників енергетичних балансів України та допоміжних даних:

- оцінити загальний рівень енергоємності економіки України;
- провести аналіз та вивчити зміни у динаміці показників енергоємності на прикладі металургійного виробництва;
- визначити та оцінити рівень енергоємності в побутовому секторі.

Серед узагальнюючих показників найбільш поширеними є енергетична ефективність та енергоємність ВВП та ці ж показники у розрахунку на душу населення. Енергоємність ВВП визначається відношенням загального обсягу кінцевого споживання енергії в тонах нафтового еквіваленту до одиниці ВВП; енергетична ефективність – це зворотна величина енергоємності. Основні переваги цих показників

полягають тому, що вони легко розраховуються та широко використовуються для порівнянь між країнами на макрорівні.

За даними Держстату України у 2012 р. рівень енергоємності ВВП склав 0,267 тне/млн грн (ППС 2000 р.); енергоефективності – 3743 тис. грн (ППС 2000 р.)/тне.

Узагальнюючі показники застосовують для поверхових порівнянь та зіставлень, адже вони не враховують особливості національної структури економіки та її змін, кліматичних умов країни тощо. Тим не менш, узагальнюючий показник енергоємності економіки України у розрахунку на душу населенню (рис. 1) наочно демонструє скорочення у використанні енергоресурсів під час кризи 2009 р. Щодо збільшення цього показника в 2011 р., то воно відбулось у тому числі й за рахунок зменшення чисельності населення України, тоді як його зменшення в 2012 р. доцільно пов'язати зі спадом економічної активності.

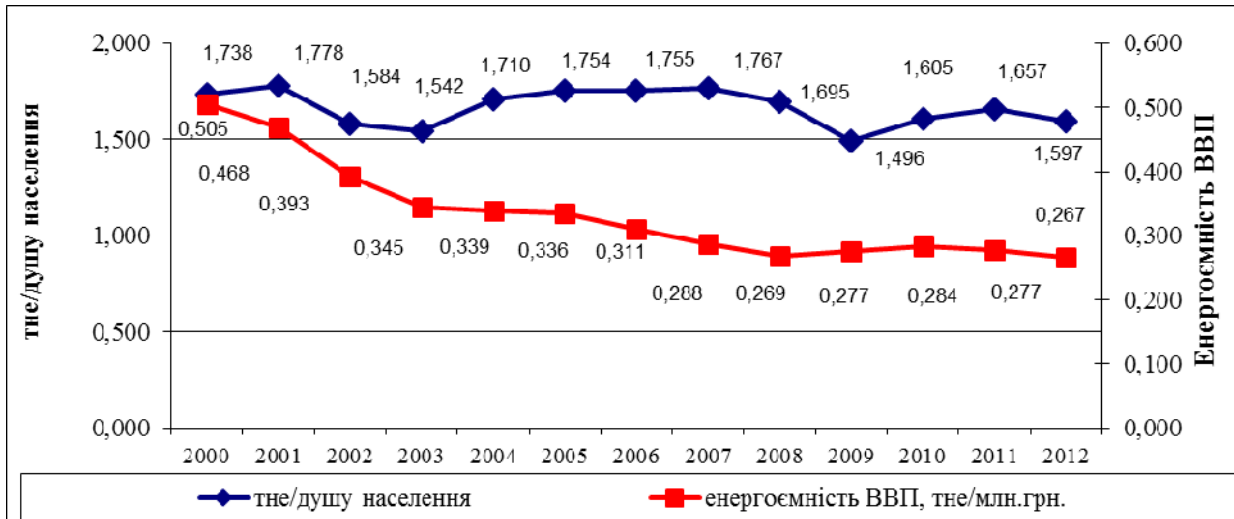


Рис. 1. Узагальнюючі показники енергоємності в Україні (розрахунки зроблені авторами на базі даних МЕА та Держстату України 2000–2011 рр. [1–7])

Підготовка більш детальної оцінки ефективності вимагає більшого ступеню дезагрегації (розмежування) даних щодо кінцевого споживання енергії та супроводжувальних даних, окремих для кожного виду економічної діяльності.

При відборі допоміжних даних необхідно розрізняти зміни енергоємності окремого виду економічної діяльності від загальних факторів, які впливають на споживання енергії, наприклад структурні зрушення.

Показники енергетичного балансу України та інші наявні статистичні дані дозволяють розрахувати наступні показники:

– Частка споживання енергії окремого сектора економіки у загальному кінцевому споживанні. В Україні в 2012 р. найбільшими кінцевими споживачами енергії стали промисловість – 34%, побутовий сектор – 32% і транспорт – 16%.

– Частка споживання кожного енергетичного ресурсу в загальному споживанні окремого сектора економіки.

На рисунку 2 представлено у порівнянні за періоди 2008 р. та 2012 р. структурний розріз споживання кожного з основних видів палива та енергії за окремими напрямками кінцевого споживання. В структурі кінцевого споживання енергії промисловістю в 2012 р. порівняно з 2008 р. відбулись зміни за рахунок скорочення частки споживання газу природного на майже 9 в.п. та пропорційного збільшення питомої ваги використання кам'яного вугілля. В секторі транспорту структурні зміни відбулись в основному за рахунок збільшення використання нафти та нафтопродуктів на 4 в.п. Зменшення частки природного газу, то воно викликано значним скороченням транзиту газу через трубопровідний транспорт. В побутовому секторі в означений період зросли обсяги споживався природного газу, який використовує 50% обсягів його кінцевого споживання. Також збільшилось використання електроенергії, що пояснюється збільшенням кількості побутових технічних приладів.

Наведені вище показники не завжди розглядаються як показники енергоефективності, але вони є важливими в оцінках щодо споживання енергії за секторами економіки й доступними у порівняннях між країнами.

Якщо розглянути структуру енергоспоживання промисловості, то на чорну металургію припадає більше половини всіх спожитих обсягів, а точніше 53,6% в 2012 р.

На базі даних енергетичного балансу, інших наявних статистичних даних та методики, викладеної нижче, авторами розраховано енергоємність металургійного виробництва. Класична формула енергоємності:

$E = \frac{D}{N}$ , де  $E$  – енергоємність;  $D$  – витрати енергії на металургійне виробництво, тис. тне.  $N$  – обсяг реалізація продукції металургійного виробництва в цінах відповідного року.

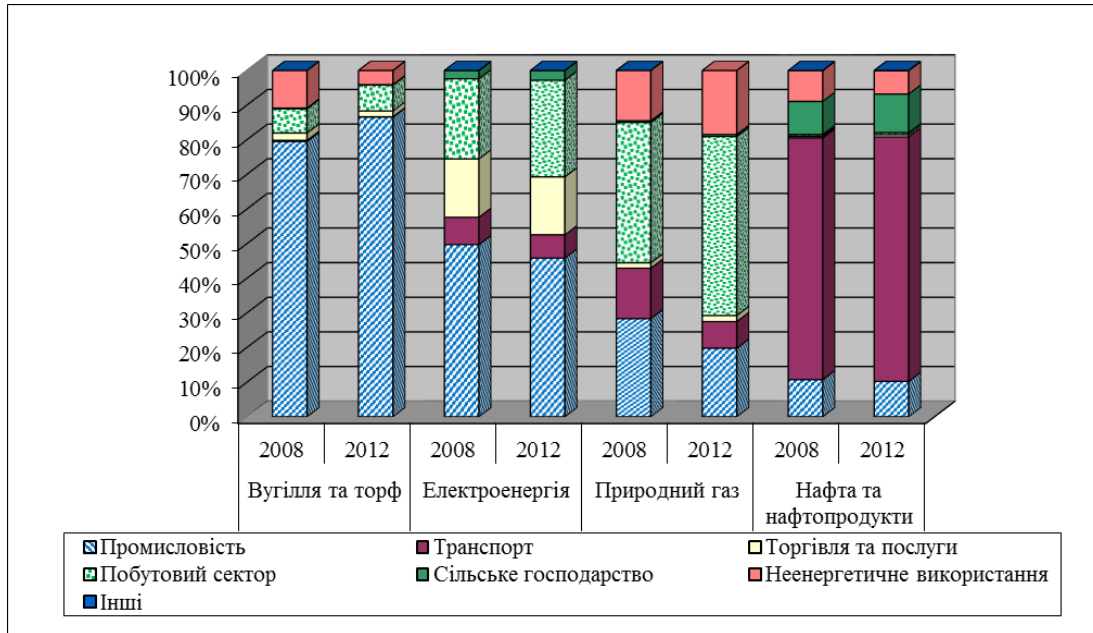


Рис. 2. Кінцеве споживання енергії за секторами економіки, тис. тне (розрахунки зроблені авторами на базі даних Держстату України 2008 та 2012 рр. [1])

У нашому випадку:  $N = N^T * i^b$ , де  $N$  – обсяг реалізації продукції металургійного виробництва у цінах базового 2007 року;  $N^T$  – це обсяг реалізація продукції металургійного виробництва (у фактичних цінах року  $T$ );  $i^b$  – індекс цін виробників продукції металургійного виробництва, у цінах базового року.

Для вирахування базового індексу використаємо середню геометричну зважену, яка застосовується для характеристики середніх темпів росту в рядах динаміки з нерівновіддаленими рівнями й розраховується

за формулою:  $\bar{X} = \sqrt[n]{\prod(x_i^{f_i})} = \sqrt[n]{X_1^{f_1} \times X_2^{f_2} \times \dots \times X_n^{f_n}}$ , де  $f_i$  – проміжок часу між датами.

Таблиця 1

**Вихідні показники для визначення енергоємності металургійного виробництва (розрахунки зроблені авторами на базі даних Держстату України 2008–2012 рр. [18, с.23, 42; 9, с.348; 10])**

	2008	2009	2010	2011	2012
Реалізація продукції металургійного виробництва, млн грн.	202034,6	141498,0	200635,8	242525,9	223832,5
Індекси цін виробників продукції металургійного виробництва, до попереднього року	147,7	93,1	125,8	119,1	96,4
Індекси цін виробників продукції металургійного виробництва, до базового року	147,7	132,7	164,0	180,3	170,6
Реалізація продукції металургійного виробництва, млн. грн. в цінах 2007 р.	298405,1	187767,8	329042,7	437274,2	381858,2
Витрати енергії на металургійне виробництво, тис. тне	17,332	13,398	14,387	14,831	13,798
Енергоємність металургійного виробництва, кгне/грн	0,058	0,071	0,044	0,034	0,036

Для наочності сприйняття дані енергоємності металургійного виробництва представлені у графічному вигляді на рис. 3.

В металургійному виробництві спостерігається загальна тенденція до зниження енергоємності. Слід зазначити, що серед даних, складених Держстатом України енергетичних балансів за 2008–2012, найвище значення енергоємності припадає на кризовий 2009 рік, тоді як найнижче – на більш стабільний 2011р.

Серед інших напрямків кінцевого споживання енергії в країні гостро постає питання споживання

тепла населенням. Це в основному обумовлено зношенням житлового фонду та його систем та залежністю від імпорту основної сировини для теплопостачання – природного газу.



Рис. 3. Енергоємність металургійного виробництва (розрахунки зроблені авторами на базі даних Держстату України 2008–2012 рр. [18, с.23, 42; 9, с.348; 10])

В Україні в 2012 р. частка кінцевого споживання тепла побутовим сектором в загальному кінцевому споживанні тепла склала 39%, в 2010 та 2011 рр. – 41% та 37% відповідно [1]. Для порівняння такий показник у світі за даними Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) у 2010 р. склав 38% [6, с.11.34].

Одним з найбільш уживаних показників, що застосовуються для порівнянь між регіонами та країнами є рівень споживання енергії на душу населення.

Таблиця 2

**Споживання енергії на душу населення України (розраховано авторами за даними Держстату України [1; 7])**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість населення України, тис. осіб	46930	46646	46373	46144	45963	45779	45634	45553
Споживання енергії побутовим сектором, тис. тне	24231	25124	23011	22845	22084	23813	23604	23466
Споживання енергії на душу населення в побутовому секторі, тне/особу	0,516	0,539	0,496	0,495	0,480	0,520	0,517	0,515

Як бачимо з таблиці 2 рівень споживання енергії на душу населення останні 3 роки несуттєво збільшився у порівнянні до попереднього періоду, що зумовлено поступовим зменшенням чисельності населення України та покращенням умов проживання.

Важливим показником є споживання енергії в побутовому секторі: використання енергетичних ресурсів, тепла та електроенергії населенням на побутові потреби (опалення, приготування їжі тощо). Частка цього показника в загальному кінцевому споживанні енергії в 2012 р. склала 32%. Основні групи ресурсів наведені в таблиці 3.

Аналіз даних показав, що серед енергетичних ресурсів, використаних в побутовому секторі найбільша частка припадає на природний газ в 2012 р. вона склала майже 59%. Показник енергоємності газу у розрахунку на тисячу домогосподарств також є найвищим. На ряду з іншими енергетичними ресурсами значні обсяги використання природного газу направлені на забезпечення опалення домогосподарств, отже тепло є другим показником, який вирізняється високим рівнем енергоємності.

Важливим показником житлового сектору є опалення у розрахунку на квадратний метр загальної жилої площі. На базі показників енергетичних балансів України за 2007–2012 рр. та інших статистичних даних Держстату України ми можемо оцінити показник енергоємності квадратного метра загальної жилої площі житлових будинків та вивчити його динаміку.

Інформація про загальну площу жилого фонду України забезпечує форма № 1-житлофонд "Житловий фонд".

Згідно методологічних пояснень загальна площа житлових приміщень складається з площі житлових кімнат, підсобних приміщень (за винятком входних тамбурів в одноквартирних будинках) і літніх приміщень, підрахованих із спеціальними знижувальними коефіцієнтами. Отже це та площа, опалення якої споживачі сплачують згідно щомісячних квитанцій.

Період 2006–2012 рр. характеризується загальною нерівними показниками енергоємності у розрахунку на кв. м житлової площі (табл. 4). Тим не менш, якщо порівняти перші та останні 3 роки періоду, можна простежити поступове зниження значень показників енергоємності. Слід зауважити, що суттєвий

вплив на енергоємність споживання тепла побутовим сектором має такий показник, як середня зимова температура повітря. В роки з найнижчою середньою температурою показники енергоємності у розрахунку на кв. м опалювальної площі є найбільшими – 0,363 ТДж на м<sup>2</sup> в 2006 р. та 0,321 ТДж на м<sup>2</sup> в 2010 р. В 2012 р. в Україні відпуск тепла населенню склав – 0,279 ТДж на м<sup>2</sup> опалювальної площі житлових приміщень у житлових будинках [1; 18].

Таблиця 3

**Споживання енергії у побутовому секторі (розраховано авторами за даними Держстату України [1; 11])**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Вугілля, торф, брикети, ТДж	77330	60415	31694	23069	19929	29643	29936
Нафтопродукти, ТДж	28177	29894	2847	2219	2512	3517	2973
Природний газ, ТДж	622996	559398	579453	553202	588790	588664	576104
Тверді види біопалива та відходів, ТДж	17208	16412	45594	38560	38267	39230	39188
Електроенергія, ТДж	99646	101739	112541	120831	132303	138499	138290
Тепло, ТДж	216499	195565	184345	186689	215202	188699	196026
Кількість домогосподарств, тис. на 31.12	17417,50	17341,10	17199,00	17096,80	17050,30	17022,70	16984,10
Спожито у розрахунку на тис. домогосподарств:							
Вугілля, торф, брикети, ТДж/тис. домогосп-в	4,440	3,484	1,843	1,349	1,169	1,741	1,763
Нафтопродукти, ТДж/тис. домогосп-в	1,618	1,724	0,166	0,130	0,147	0,207	0,175
Природний газ, ТДж/тис. домогосп-в	35,768	32,259	33,691	32,357	34,533	34,581	33,920
Тверді види біопалива та відходів, ТДж/тис. домогосп-в	0,988	0,946	2,651	2,255	2,244	2,305	2,307
Електроенергія, ТДж/тис. домогосп-в	5,721	5,867	6,543	7,067	7,760	8,136	8,142
Тепло, ТДж/тис. домогосп-в	12,430	11,278	10,718	10,920	12,622	11,085	11,542

Таблиця 4

**Споживання тепла побутовим сектором (розраховано авторами за наявними даними [1; 5; 12–20])**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Споживання тепла побутовим сектором, ТДж	224347	202888	184345	186689	215202	188699	196026
Загальна площа житлових приміщень у житлових будинках, тис. кв. м	1048759	1057628	1066634	1072162	1079503	1086020	1094209
Загальна площа житлових приміщень у житлових будинках міської місцевості, тис. кв. м	671086	677607	684276	688784	692986	695530	700683
Загальна площа житлових приміщень у житлових будинках сільської місцевості, тис. кв. м	377673	380021	382358	383378	386517	390490	393526
Частка від загальної площі в міській місцевості обладнана опаленням, %	74,6	74,7	75,5	76,0	76,7	77,0	77,4
Частка від загальної площі в сільській місцевості обладнана опаленням, %	25,3	26,9	31,4	33,6	36,1	38,6	40,4
Споживання тепла населенням у розрахунку на кв. м опалювальної площі, ТДж/кв. м	0,363	0,307	0,290	0,286	0,321	0,275	0,279



Тепло, відпущене основними котельнями та опалювальними мережами, в основному використовується в міській місцевості. В сільській місцевості цей показник дуже малий (табл. 3), що можна пояснити застосуванням в сільській місцевості автономного опалення приватних будинків за допомогою газових котлів, вугілля, дров для опалення, інших відновлювальних ресурсів тощо. В сільській місцевості централізоване опалення використовують в основному для муніципальних будівель.

#### Висновки

За допомогою показників енергетичних балансів України та допоміжних даних в роботі оцінено загальний рівень енергоємності економіки України, яка останні 6 років має тенденцію до зниження. Авторами проведено аналіз та охарактеризовано зміни у динаміці показників енергоємності металургійного виробництва, в якому також в період 2011–2012 рр. рівень енергоємності є нижчим за попередній період; визначено та оцінено рівень енергоємності в побутовому секторі з урахуванням низки факторів, таких як середні атмосферні температури зимового сезону, рівень забезпеченості опаленням сільської та міської місцевості тощо.

Перспективними напрямками дослідження є: оцінювання енергоємності кожного з видів економічної діяльності; порівняльний аналіз показників енергоєфективності України та інших країн світу; побудова динамічних рядів показників ефективності з метою пошуку шляхів раціонального використання енергетичних ресурсів та їх заощадження; залучення додаткових даних для забезпечення більшого ступеню дезагрегації показників.

Наведений аналіз наглядно демонструє ефективність використання показників енергетичного балансу у поєднанні із супровідними даними інших секторів економічної статистики для оцінки ефективності та енергоємності економіки України за видами економічної діяльності з метою забезпечення енергетичної безпеки держави.

#### Література

1. Енергетичний баланс України за 2008–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en\\_bal/arh\\_2012.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm).
2. Energy Balances of non-OECD Countries. 2000–2001. – OECD/IEA. Paris. – 2003. – 353 p.
3. Energy Balances of non-OECD Countries. 2002–2003. – OECD/IEA. Paris. – 2005. – 363 p.
4. Energy Balances of non-OECD Countries. 2004–2005. – OECD/IEA. Paris. – 2007. – 371 p.
5. Energy Balances of non-OECD Countries. 2006–2007. – OECD/IEA. Paris. – 2009. – 387 p.
6. Energy Statistics of non-OECD Countries. 2009–2010. – OECD/IEA. Paris. – 2012. – 271 p.
7. Населення (1990–2014 рр.). Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Промисловість України у 2007–2010 роках. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 302 с.
9. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 302 с.
10. Індеси цін виробників промислової продукції у 2003–2012 рр. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Вибіркове спостереження умов життя домогосподарств за 2006–2012 рр. Держстат України.
12. Житловий фонд України у 2006 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2007. – 351 с.
13. Житловий фонд України у 2007 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2008. – 351 с.
14. Житловий фонд України у 2008 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2009. – 351 с.
15. Житловий фонд України у 2009 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 351 с.
16. Житловий фонд України у 2010 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 375 с.
17. Житловий фонд України у 2011 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 351 с.
18. Житловий фонд України у 2012 році. Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 351 с.
19. Кліматичні дані по Україні за 2006–2007 рр. Weatheronline [Електронний ресурс]: – Режим доступу : <http://www.weatheronline.co.uk/weather/maps>
20. Кліматичні дані по Україні за 2008–2012 рр. Центральна геофізична обсерваторія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cgo.org.ua/index.php?fn=uklimat&f=ukraine&p=1&title=%CA%EB%B3%EC%E0%F2%E8%F7%ED%B3%20%E4%E0%ED%B3%20%EF%EE%20%D3%EA%F0%E0%BF%ED%B3>

References

1. Energy balance of Ukraine 2008–2012. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en\\_bal/arh\\_2012.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm).
2. Energy Balances of non-OECD Countries. 2000–2001. – OECD/IEA. Paris. – 2003. – 353 p.
3. Energy Balances of non-OECD Countries. 2002–2003. – OECD/IEA. Paris. – 2005. – 363 p.
4. Energy Balances of non-OECD Countries. 2004–2005. – OECD/IEA. Paris. – 2007. – 371 p.
5. Energy Balances of non-OECD Countries. 2006–2007. – OECD/IEA. Paris. – 2009. – 387 p.
6. Energy Statistics of non-OECD Countries. 2009–2010. – OECD/IEA. Paris. – 2012. – 271 p.
7. Population (1990–2014). Statistical data. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Industry in Ukraine 2007–2010. Statistical issue. – K.: State Statistics Service of Ukraine, 2011. – 302 p.
9. Entitites activity. Statistical issue. – K.: State Statistics Service of Ukraine, 2013. – 302 p.
10. Prices indexes for industry production in 2003–2012. Statistical data. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Sample survey of households' living conditions in 2006–2012pp. State Statistics Service of Ukraine.
12. Residential fund of Ukraine in 2006. Statistical bulletin. – K.: State Statistics Committee of Ukraine, 2007. – 351 p.
13. Residential fund of Ukraine in 2007. Statistical bulletin. – K.: State Statistics Committee of Ukraine, 2008. – 351 p.
14. Residential fund of Ukraine in 2008. Statistical bulletin. – K.: State Statistics Committee of Ukraine, 2009. – 351 p.
15. Residential fund of Ukraine in 2009. Statistical bulletin. – K.: State Statistics Committee of Ukraine, 2010. – 351 p.
16. Residential fund of Ukraine in 2010. Statistical bulletin. – K.: State Statistics Service of Ukraine, 2011. – 375 p.
17. Residential fund of Ukraine in 2011. Statistical bulletin. – K.: State Statistics Service of Ukraine, 2012. – 351 p.
18. Residential fund of Ukraine in 2012. Statistical bulletin. – K.: State Statistics Service of Ukraine, 2013. – 351 p.
19. Ukraine climate data in 2006-2007pp. Weatheronline. URL: <http://www.weatheronline.co.uk/weather/maps>
20. Ukraine climate data in 2008-2012. Central geophysical observatory URL: <http://cgo.org.ua/index.php?fn=ukslimat&f=ukraine&p=1&title=%CA%EB%B3%EC%E0%F2%E8%F7%ED%B3%20%E4%E0%ED%B3%20%EF%EE%20%D3%EA%F0%E0%BF%ED%B3>

Надійшла 08.08.2014; рецензент: д. е. н. Манцуров І. Г.

**ПОНЯТТЯ «РИНОК ПРАЦІ»: РЕТРОСПЕКТИВА І СУЧАСНІСТЬ**

*В статті узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «ринок праці». Встановлено, що ринок праці – це дуже складна, багатогранна система соціальних, правових відносин і розглядається як сфера, механізм, система, простір.*

*Ключові слова: ринок праці, система, механізм, простір, сфера, трудові відносини.*

V. V. DRUZHININA

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

**THE CONCEPT OF "LABOUR MARKET": RETROSPECTIVE AND MODERNITY**

*The purpose of this study is to review the theoretical approaches to the definition of "labour market" definition of contradictions and unity of the labour market and the labour market. On the basis of generalization and systematization of theoretical approaches regarding the nature of the labour market, which is seen as a socio-economic relations, the system, the scope of the mechanism. To date the labour market as a system insufficiently reasoned. Systematization copyright definitions in this area can be considered as the labour market seen as a system of labour relations that reflect the level of social development and achieve a balance of interests between actors: employers, employees, government, trade unions and intermediaries, complex behaviour is seen through the distribution function, regulatory, information, mediation, stimulating, recreation. The authorized version on the interpretation of the labour market as a system of labour relations, subjects, objects, and subject-object structure of which will be considered in future studies.*

*Keywords: labour market system, mechanism, space, sphere, labour relations.*

**Постановка проблеми та її актуальність.** Ефективний розвиток економіки держави залежить від успішного функціонування системи ринків. Вони забезпечують матеріальні, фінансові, інформаційні та міграційні потоки, за допомогою яких здійснюється їх взаємодія. Особливе місце в системі ринків належить ринку праці. Ринок праці, будучи складним соціально-економічним поняттям, піддається постійним науковим дослідженням як вітчизняними, так і закордонними науковцями. За своїм змістом він є багатограним, суперечливим, неоднорідним. У зв'язку із цим, актуалізується питання ретроспективного аналізу дефініції поняття «ринок праці».

**Аналіз досліджень.** Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо проблем ринку праці та зайнятості населення. Серед теоретиків ринку праці за основу обрано фундаментальні праці видатних представників економічної думки – А. Сміта, К. Маркса та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів та практиків, які займаються дослідженням й розв'язанням проблем функціонування ринків праці, використано роботи таких дослідників, як Е. Лібанова, А. Колот, В. Петюх, О. Грішнова, О. Іляш, А. Калина, М. Ажнюк, О. Передрій, І. Швець та ін.

Метою даного дослідження є огляд теоретичних підходів щодо визначення поняття «ринок праці», визначення протиріч та єдності ринку праці та ринку робочої сили.

**Результати дослідження.** В сучасній економічній літературі не існує єдиної думки щодо визначення поняття «ринок праці», тим більше поряд із цим поняттям існує ще поняття «ринок робочої сили». Існують думки, що ці поняття або тотожні, або різні. Різні погляди авторів на ці поняття визначаються, насамперед, метою дослідження конкретних аспектів трудової діяльності. Тотожність цих понять пояснює Буланов В. С., стверджуючи: «...ринок робочої сили можна назвати ринком функціонуючої робочої сили, або ринком праці. Ринок праці – це товарно-грошові відносини, що пов'язані, по-перше, з попитом на робочу силу, визначеним у свою чергу попитом на продукт того або іншого товару в суспільстві, по-друге, з використанням професійних здібностей і їх винагородою, по-третє, з часом використання робочої сили. Тут об'єктом обміну є функціонуюча здатність до праці, чи функціонуюча робоча сила. В такому випадку можна говорити про тотожність понять «ринок праці» і «ринок робочої сили (функціонуючої робочої сили)» [1]. Таке трактування ринку праці характерне для умов, що забезпечують підвищення продуктивності праці, що, у свою чергу, буде направлено на підвищення оплати праці зайнятих у виробництві, на професійне зростання, на підвищення життєвого рівня населення і на гідне проведення часу у вільний від роботи час.

Т. Тихомирова переконливо доводить, що ринок праці є ринком зобов'язань, які відображені у договорі найму [2, с. 62–63]. При укладенні такого договору працівник зобов'язується, використовуючи свою робочу силу, виконувати передбачену для нього роботу і результат праці передати працедавцю. Недоліком підходу автора є те, що Т. Тихомирова обмежує ринок праці моментом укладення договору найму, коли, за її переконаннями, і закінчуються ринкові відносини. На думку автора, реалізація договору найму здійснюється вже на підприємстві, у сфері виробництва і за законами виробництва. Аналогічний

підхід розглядається в роботах А. Е. Котляра, А. І. Рофе, Б. Г. Збишко, В. В. Ішина, де вказується, що особи, охоплені стабільною зайнятістю, не представлені на ринку праці, оскільки їхня праця, будучи купленою, реалізується у сфері виробництва. Головним аргументом авторів є необхідність розмежування сфери виробництва та сфери обігу.

Враховуючи багатогранність понять «ринок праці» та «ринок робочої сили», визначено єдність і протиріччя (табл. 1).

Таблиця 1

Протиріччя та єдність ринку праці та ринку робочої сили (авторська розробка)		
	Протиріччя	Єдність
Ринок праці	Відносяться тільки зайняті працівники сфери матеріального та нематеріального виробництва, але не безробітні; тільки конкретні об'єкти ринку праці, що зафіксовані в трудових договорах; співвідношення між кількістю зареєстрованих громадян, незайнятих трудовою діяльністю, до потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць	інфраструктура ринків: біржі праці та зайнятості, система регіонального та загальнодержавного обліку пропозицій та попиту, служби організації громадських робіт, перепідготовки кадрів тощо; прискорення міграційних процесів; сегментація та гнучкість ринків; співвідношення між професійною здатністю і оплатою; забезпечення конкуренції між підприємствами, стимулювання їх до підвищення якості умов праці та рівня оплати праці;
Ринок робочої сили	Відносяться зайняті працівники сфери матеріального і нематеріального виробництва та безробітні; в структурну класифікацію вартості робочої сили включено не тільки конкретних об'єктів ринку праці, що зафіксовані в трудових договорах, але ж і оплату щорічних відпусток за вилучення років, профспілкову діяльність, вихідну допомогу, соціальне забезпечення; співвідношення між трудовими ресурсами та робочими місцями, міграційні процеси населення та ін.	досягнення рівня збалансованості попиту та пропозиції, професійно-кваліфікаційної збалансованості; забезпечення конкуренції між найманими працівниками, мотивація їх до підвищення загальноосвітнього рівня.

Сформовані протиріччя та єдність дозволяють визначити, що об'єктом ринку праці є праця, а об'єктом ринку робочої сили є робоча сила, яка наділена фізичними, професійними, порядними, чесними, комунікабельними характеристиками. Морально-етичні аспекти не є предметом обміну на ринку, але впливають на нього. Тому перевага надаватиметься ринку праці.

Деякі автори вважають, що ринок праці – пережиток минулого і в сучасних умовах його бути не може. Так, В. А. Каменецкий і В. П. Патрікеєв стверджують: «Ринку праці не може просто бути тому, що з ліквідацією права рабовласництва зникає і право розглядати саму людину або будь-який його орган або властивості в якості «товару» [3, с. 255]. Подібний підхід позбавляє можливості аналізу та прогнозу всіх складових, пов'язаних із забезпеченням процесу виробництва таким основоположним елементом, як праця, завдяки якому створюються вартість і додаткова вартість.

У зв'язку з різними підходами у визначенні меж ринку праці виникли два трактування поняття «ринок праці» – розширене і вузьке. Традиційне визначення ринку праці зводиться до того, що об'єктом купівлі-продажу є робоча сила людини, її здібність до праці, що набуває форми товару [4]. Ускладнення суспільних взаємозв'язків, необхідність системного вивчення діючих елементів економіки сприяли тому, що в останнє десятиліття з'явився новий, ширший погляд на категорію «ринок праці».

Ринок праці в широкому розумінні розглядається як система суспільних відносин, соціальних норм і інститутів, що забезпечують на основі дотримання загальноприйнятих прав і свобод людини формування, обмін за ціною, визначуваною співвідношенням попиту та пропозиції, і використання робочої сили [5, с.18]. З наведеним розширеним трактуванням ринку праці категорично не погоджується О. Е. Котляр. На його думку, такий підхід не передбачає відмінностей між такими специфічними сферами діяльності, як виробництво і обіг; не враховується непотрібність перебування на ринку праці людей, які здійснили акт купівлі-продажу робочої сили; маскуються відмінності між зайнятими і безробітними. З точки зору О. Е. Котляра, «вказаний підхід вносить плутанину в питання про співвідношення політики зайнятості та політики на ринку праці» [6, с. 240].

А. В. Топілін ще ширше розглядає відносини на ринку праці, розуміючи під ними «систему суспільних відносин між працівником і працедавцем на всіх стадіях відтворення робочої сили: її виробництва (соціально-демографічний аспект, нова робоча сила), обміну (акт купівлі-продажу), розподілу (за допомогою соціального, професійного і територіального переміщення робочої сили) і використання у сфері праці» [7, с. 11]. Вважається недостатньо обґрунтованим відносити всю сферу відтворення робочої сили до ринку праці. Очевидно, що формування робочої сили, що відбувається, наприклад, у процесі навчання, буде значною мірою орієнтовано на стан (поточний і перспективний) ринку праці.

П. Г. Ермішин заперечує єдність ринку праці, вказуючи, що «єдиного для всієї економіки ринку праці не існує. Він поділяється за професіями, галузями, територіями» [8]. Можна погодитися, що такий

підхід не дасть можливості надалі здійснювати регулювання ринку праці в цілому, в масштабах країни, звівши його до розрізних дій галузевих міністерств або органів виконавчої влади суб'єктів України.

Розділяємо думку про те, що жодне з наведених визначень (вужького і широкого трактування) не є «вірним» або «невірним» – кожне з них може бути корисне залежно від контексту, тобто від того, які процеси вивчаються, які завдання порушуються і які висновки та рекомендації передбачається розробити. На основі формулювань поняття «ринку праці» можна виділити декілька методологічних підходів до сутності ринку праці: товарний ринок, соціально-економічні відносини, система, сфера, механізм, простір тощо. К. Маркс розглядав ринок праці як товарний ринок, з обмовкою, про те, що даний підхід є наслідком капіталістичного відношення до праці і робочої сили, вірніше, наслідком фактичного стану речей [9, с. 161]. Еренберг Р. Дж., Р. С. Сміт ринок праці розглядають як сегмент національної економіки, який забезпечує людей роботою і координує відносини у сфері праці [10, с. 33]. Ряд науковців ринок праці розглядають як соціально-економічні відносини між його суб'єктами, як систему, механізм дій елементів ринкових відносин (табл. 2).

Таблиця 2

## Авторські дефініції поняття «ринку праці»

Визначення 1	Автор 2
<b>як соціально-економічних відносин</b>	
Ринок праці – це сукупність соціально-трудових відносин, що виникають із приводу способів залучення індивідуальної праці в процес виробництва, способів координації та використання праці та її оцінки, в які вступають працівники, надаючи трудові послуги, і підприємці, купуючи та використовуючи їх [11, с. 239].	Колот А. М.
Ринок праці – це соціально-економічна категорія, яка характеризує відносини людей, що проявляються в процесі найму, оцінки, звільнення працівників і встановлення розмірів компенсацій за використану робочу силу алежно від ряду факторів [12].	Петюх В. М.
Ринок праці – це сукупність економічних відносин, за допомогою яких здійснюється обіг суспільного продукту в товарно-грошовій формі [13, с. 122].	Яковець Ю. В.
Ринок праці – сукупність соціально-економічних відносин між державою, роботодавцями та працівниками з питань купівлі-продажу робочої сили, навчання працівників і використання їх у процесі виробництва [14, с. 9].	Сторшин А. П.
Ринок праці – це комплекс відносин з приводу умов наймання і використання робочої сили, в який входять відносини попиту та пропозиції робочої сили, ціни праці, оплати понаднормової праці, страхування з приводу тимчасової непрацездатності, безробіття тощо [15].	Мітус О. О.
<b>як система</b>	
Ринок праці – це система соціально-економічних відносин між працівниками і роботодавцями з приводу утівлі-продажу товару «робоча сила», яка пронизує усі фази відтворення працівника і ефективного використання його трудового потенціалу; це сфера, на якій встановлюється певне співвідношення попиту і пропозиції на послуги робочої сили, її ціни та умов праці, забезпечення балансу інтересів працівників і роботодавців, державна підтримка непрацездатних громадян, яка регулюється за допомогою соціальних, правових і юридичних норм та інститутів [16, с. 157].	Чернявська Ю.Б.
Ринок праці – це система суспільних відносин, пов'язаних із наймом і пропозицією праці, тобто з її утівлією і продажем праці; це також економічний простір – сфера працевлаштування, де взаємодіють покупці та продавці праці [17, с. 77].	Гришнова О.А.
<b>Ринок праці – це система суспільних відносин з погодженими інтересами роботодавців і тими, кого займають як робочу силу [18, с. 122].</b>	Єсінова Н. І.
<b>Ринок праці – це система соціально-економічних відносин між роботодавцями – власниками засобів виробництва – та населенням – власниками робочої сили – щодо задоволення попиту перших на працю, а інших – на робочі місця, які є їхнім джерелом засобів існування [19, с. 12].</b>	Лібанова Е.М.
<b>як механізм дій елементів ринкових відносин</b>	
Ринок праці – це механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює її попит та пропозицію [17, с. 77].	Гришнова О.А.
Ринок праці – це система економічних механізмів, норм та інститутів, що забезпечують відтворення робочої сили і використання праці [20, с. 38].	Калина А.В.
Ринок праці – сукупність механізмів, які забезпечують координацію попиту та пропозиції праці, утівлію/продаж робочої сили, визначення її вартості, організацію оплати праці, соціальну опіку через підприємницькі структури [21, с. 229].	Швайка Л.А.
Ринок праці – це працюючий у рамках певного економічного простору механізм взаємодії між роботодавцями а найманими працівниками, що виражає економічні та правові відносини між ними [22, с. 30].	Костін Л.А.

Крім вищевизначених визначень, деякі вчені розглядають ринок праці як економічний простір, що не має чітко позначених меж і розвивається за рахунок міграційних процесів [23, с. 41] і на якому в результаті конкуренції між економічними агентами через механізм попиту та пропозиції встановлюється певний обсяг зайнятості та рівень оплати праці [23]. Інші вчені ринок праці розглядають як сферу, в якій протистоять один одному, з одного боку, особи, що шукають роботу, в тому числі безробітні, з іншого – роботодавці, які мають незайняті робочі місця на підприємствах, в організаціях, між якими укладаються трудові договори, визначається рівень заробітної плати.

Підводячи підсумок проведеному аналізу існуючих трактувань поняття «ринку праці», враховуючи різноманіття існуючих форм праці і специфічність робочої сили, що виступає як одна із сторін і бере участь в обміні на ринку праці, пропонується в межах наукового дослідження ринок праці розглядати як систему трудових відносин, що відображають рівень соціального розвитку і досягнутий баланс інтересів між суб'єктами: працедавцями, працівниками, державою, профспілками і посередниками, комплексна поведінка яких розглядається через функції розподільну, регулятивну, інформаційну, посередницьку, стимулюючу, оздоровчу, головною з яких виділена розподільна функція, яка відображає усі соціально-економічні явища [24, с. 58–59].

**Висновок.** Таким чином, враховуючи наукові підходи до сприйняття такого явища, для подальшого наукового дослідження важливим є визначення ринку праці. Викладено різні підходи до визначення сутності «ринку праці». За результатами теоретичного аналізу констатовано, що однозначного підходу до визначення цього поняття не існує. Кожний науковець визначає «ринку праці» згідно з напрямом своїх досліджень. Одні вчені розглядають ринок праці як систему, інші – як сферу, простір, соціально-економічні

відносини, механізм. Найменше вивчений ринок праці як система. Така обставина актуалізує наукове дослідження, у процесі якого запропоновано авторський варіант щодо трактування ринку праці як системи трудових відносин, суб'єкти, об'єкти та суб'єктно-об'єктний склад яких буде розглянутий у наступних дослідженнях.

### Література

1. Волгин Н. А. Рынок труда и доходы населения / Н. А. Волгин. – М. : ИИД «Филинь», 1999. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/rynok-truda-i-dohody/index.htm>
2. Тихомирова Т. Торгуют ли на рынке труда? / Т. Тихомирова // Человек и труд : ежемес. науч.-практ. журн. – 2009. – № 4. – С. 62–63.
3. Каменецкий В. А. Труд / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. – М. : ЗАО Экономика, 2004. – 590 с.
4. Белокрылова О. С. Занятость и рынок труда в переходной экономике: теория и практика / О. С. Белокрылова, А. А. Заиченко. – Ростов-на-Дону, 1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://transeconom.boom.ru/issues/book/book1.htm>.
5. Кашепов А. В. Рынок труда: проблемы и решения : [монография] / А. В. Кашепов, С. С. Сулашкин, А. С. Малчинов. – М. : Научный эксперт, 2008. – 232 с.
6. Котляр А. Э. О понятиях «труд», «занятость» и «рынок труда» / А. Э. Котляр // Российские реформы: социальные аспекты : материалы научно-практической конференции, посвященной памяти Г. В. Мильнера (Москва, 21 января 1998 г.) ; науч. ред. Э. Б. Гилинская и С. Н. Смирнов. – М. : ВШЭ, 1998. – С. 237–240.
7. Топилин А. В. Рынок труда России и стран СНГ: реалии и перспективы развития / А. В. Топилин. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 321 с.
8. Ермишин П. Г. Основы экономической теории / П. Г. Ермишин. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.aup.ni/books/m63/8.htm>.
9. Маркс К. Избранные сочинения : в 9 т. Т. 7 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1987. – 811 с.
10. Эренберг Р. Дж. Современная экономика: теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит. – М. : МГУ, 1996. – 800 с.
11. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
12. Петюх В. М. Ринок праці й зайнятість : [[навч. посіб.] / В. М. Петюх. – К. : МАУП, 1997. – 120 с.
13. Яковец Ю. В. Революция в экономике: ключевые проблемы, противоречия, перспективы перестройки / Ю. В. Яковец. — М. : Экономика, 1990. – 191 с.
14. Егоршин А. П. Организация труда персонала : [учебн. пособ.] / А. П. Егоршин, А. К. Зайцев. – Н. Новгород, 2007. – 172 с.
15. Мітус О. О. Ринок праці: різноманіття підходів до сутності та змісту / О. О. Мітус [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_etei/2008\\_5\\_2/zbirnuk\\_3.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2008_5_2/zbirnuk_3.pdf).
16. Чернявська Ю. Б. Теоретико-методологічні аспекти дослідження ринку праці / Ю. Б. Чернявська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12 (67). – С. 155–158.
17. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О. А. Грішнова. – [4-е вид., оновлене]. – К. : Знання, 2009. – 390 с.
18. Єсінова Н. І. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [навч. посіб.] / Н. І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.
19. Лібанова Е. М. Ринок праці / Е. М. Лібанова. – К. : ЦНЛ, 2003. – 224 с.
20. Калина А. В. Економіка праці / А. В. Калина. – К. : МАУП, 2004. – 272 с.
21. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : [підручник] / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2008. – 462 с.
22. Костин Л. А. Рынок труда и теория занятости : [учеб. пособие] / Л. А. Костин, Г. М. Зущина, Р. М. Султанова. – М. : АТ и СО, 1997. – 199 с.
23. Золин И. Е. Стратегия регулирования рынка труда в условиях глобализации мировой экономики / И. Е. Золин // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 40–47.
24. Дружиніна В. В. Визначення особливостей ринку праці в будівництві / В. В. Дружиніна, О. М. Залуніна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 58–63.

### References

1. Volgin N. A. Labor market and household income / N. A. Volgin. – Moscow, 1999, IID "Filin". [Electronic resource] - Mode of access: <http://www.bibliotekar.ru/rynok-truda-i-dohody/index.htm>
2. Tikhomirov T. Are they trade on the labor market? / T. Tikhomirov // Man and labor: a monthly. scientific-practical. journal. – 2009. – № 4. – S. 62–63.

3. Kamenetsky V.A. The labor / V. A. Kamenetsky, V. P. Patrickeyev. – Moscow: ZAO Economy, 2004. – 590 p.
4. Belokrylova O. S Employment and labor market in a transition economy: theory and practice / O. S. Belokrylov, A. A. Zaichenko // Rostov-on-Don. [Electronic resource] – 1998. – Mode of access: <http://transeconom.boom.ru/issues/book/book1.htm>.
5. Kashepov A. V. Labour Market: problems and solutions: monograph / A. V. Kashepov, S. S. Sulashkin, A. Malchinov. – Moscow: Scientific Expert, 2008. – 232 p.
6. Kotlyar A. E The concepts of "work", "employment" and "labor market" / A. E. Kotlyar // Russian reforms: social aspects: materials science and practical conference dedicated to G. Milner (Moscow, Jan. 21, 1998) / Scientific. Ed. EB Gilinskaya and SN Smirnov. – Moscow: Higher School of Economics, 1998. – S. 237–240.
7. Topilin A.V. Labor market in Russia and CIS: realities and prospects of development / A.V. Topilin. – Moscow: ZAO "Publisher" Economy", 2004. – 321.
8. Yermishyn P. G. Basic economic theory / P. G. Yermishyn. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.aup.ni/books/m63/8.htm>.
9. Marx K. Selected Writings: In the 9 vols 7 / Marx, Engels. – M. Politizdat, 1987. – 811 p.
10. Ehrenberg R. J. Modern Economics: Theory and Public Policy / R. J. Ehrenberg, R. S. Smith. – Moscow: Moscow State University, 1996. – 800 p.
11. Kolot A. M. Labour economics and socio-economic relations: a textbook / A. M. Kolot, O. A. Grishnova, O. Gerasimenko et al. – K.: KNEU, 2009. – 711 p.
12. Petyuh V. M. Labor market and employment: teach. pos. / V. M. Petyuh. – K.: AIDP, 1997. – 120 p.
13. Yakovets V. Revolution in the economy: the key challenges, contradictions and prospects of restructuring. / V. Yakovets. – Moscow: Economics, 1990. – 191 p.
14. Egorshin A. P. Organization of the personnel: Training. benefits. / A. P. Egorshin, A. K. Zaitsev. – Nizhny Novgorod. – 2007. – 172 p.
15. Mitus O. O. Labor market: the diversity of approaches to the nature and content / O. O. Mitus. [E-resource] – Mode of access: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_etei/2008\\_5\\_2/zbirnik\\_3.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2008_5_2/zbirnik_3.pdf).
16. Chernyavska Y. B. Theoretic metodologichni aspects research of labour market / Y.B. Chernyavska // Formation of Market Relations in Ukraine. – № 12 (67). – 2006. – S. 155–158.
17. Grishnova O. A Labor Economics and Labor Relations / O. A. Grishnova. – 4-those views. , Do updates. - K.: Knowledge, 2009. – 390 p.
18. Esinova N. I. Labor Economics and Labor Relations: teach. pos. / N. I. Esinova. – K.: Condor, 2004. – 432 p.
19. Libanova E. M. The labour market / E. M. Libanova. – K.: CSL 2003. – 224 p.
20. Kalina A. V. The labour market / A. V. Kalina. – K.: AIDP, 2004. – 272 p.
21. Shvaika L. A State regulation of the economy: a textbook / L. A. Shvaika. – K.: Knowledge, 2008. – 462 p.
22. Kostin L. A. The labor market and employment theory: studies. benefit / L. A. Kostin, G. M. Zuschina, R. M. Sultanov. – M.: AT and CO, 1997. – 199 p.
23. Zolin I. E. The strategy of labor market regulation in the context of globalization of the world economy / I. E. Zolin // Problems of the theory and practice of management. – 2007. – № 7. – S. 40–47.
24. Druzhinina V. V. Defining features of the labor market in construction / V. V. Druzhinina, O. M. Zalunina // Herald of Khmelnytsky national university. Economical sciences: Khmelnytsky – 2012. – № 5. – Т. 2 – pp. 58–63.

Надійшла 09.08.2014; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

## МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Забезпечення розвитку транзитного потенціалу є важливим чинником економічного зростання країни. Визначено склад елементів сучасного механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України. Розроблено підхід до формування механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України на принципах узгодженості, партнерства і збалансованості. Механізм спрямований на зростання конкурентної привабливості транспортної системи і враховує систему потенціалів розвитку та відповідну інфраструктуру підтримки. Основними принципами функціонування механізму визначено принципи збалансованості, комплексності, інтенсифікації, науковості, цілеспрямованості, ефективності, партнерства, узгодженості, адаптивності та системності. Розглянуто методи механізму: економіко-інформаційні, адміністративно-розпорядчі, адміністративно-правові та соціально-психологічні.*

*Ключові слова: механізм, потенціал, транспортна система, розвиток.*

E. V. SOLYANNIK

Dnepropetrovsk National University of Railway Transport named after V. Lazaryana

## MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF TRANSIT POTENTIAL OF TRANSPORT SYSTEM OF UKRAINE

*Ensuring the development of transit potential is an important factor in the economic growth of the country. Determined the composition of the elements of the modern mechanism of transit potential of the transport system of Ukraine. Developed approach to the formation mechanism of the development of transit potential of Ukraine's transport system on the principles of coordination, partnership and balance. Mechanism aimed at increasing the competitive attractiveness of the transport system and the system takes into account the potential development and infrastructure support. The main principles of the mechanism defined the principles of balance, complexity, intensification, scientific, purposefulness, efficiency, partnership, consistency, adaptability, and systemic. The methods of the Mechanism: Economics and information, administrative and managerial, administrative, legal and socio-psychological.*

*Keywords: development, mechanism, potential, transportation system, development.*

**Актуальність теми дослідження.** Забезпечення розвитку транзитного потенціалу є важливим чинником економічного зростання країни і виступає як окремий просторовий ресурс сталого розвитку України в сучасних умовах. Сьогодні активно впроваджується в життя величезна кількість проектів, спрямованих на реалізацію загальної мети – відновлення транзитного потенціалу країни та утвердження України як економічно сильної держави на євразійському континенті. Ці проекти є єдиним шляхом, здатним забезпечити використання такого важливого для економіки країни ресурсу, як транзитний потенціал, ефективна реалізація якого дозволить не тільки одержати додатково значні обсяги фінансових надходжень, але й реалізувати переваги вдалого гео економічного й геополітичного розташування, стати фактором економічного зростання, джерелом інвестиційних ресурсів та ініціатором інновацій, мультиплікативно впливаючи на основні галузі національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемі розвитку та реалізації транзитного потенціалу України, в тому числі й транзитного потенціалу залізниць, присвячено величезну кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них В. Дикань, О. Ларін, А. Новікова, І. Мальярчук, Ю. Пашенко, С. Пирожков, Д. Прейгер, А. Хахлюк, Н. Якименко та інші [1–6]. Цими науковцями розроблено методологічні основи розвитку та реалізації транзитного потенціалу, запропоновано методи оцінки та фактори формування. Однак, незважаючи на таку велику увагу, ряд аспектів даної проблеми залишається недостатньо висвітленими. Серед них перспективні механізми розвитку транзитного потенціалу України, що потребує вивчення заходів та механізмів, які застосовуються нині та які впливають на зміну ситуації щодо обсягів транзитних перевезень.

Метою статті є визначення складу елементів сучасного механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України та авторського підходу до формування такого механізму на принципах узгодженості, партнерства і збалансованості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нові стратегічні перспективи, які створюються в умовах інтенсифікації транзитопотоків між Європейським Союзом та Азіатсько-Тихоокеанським регіоном, привернули увагу держави щодо необхідності вирішення існуючих проблем в сфері транспортної системи країни, як складової забезпечення розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, реалізації геополітичного потенціалу України як транзитної держави. Особливий пріоритет для реалізації транзитного потенціалу України та забезпечення розвитку її транспортної системи має організація діяльності високошвидкісних МТК, як механізму створення єдиного транспортного простору в межах Європи та Азії. Україна активно співпрацює в даному питанні як шляхом підписання різноманітних угод, що стосуються залучення



транзитних вантажів на територію країни та відновлення її транзитних потужностей, так і прийняттям участі у розробці карт поєднання автомобільних і залізничних транспортних мереж, адміністративних процедур перетину кордонів, організаційних та експлуатаційних основ функціонування контейнерних і комбінованих перевезень.

Нині в Україні розроблено Концепцію Державної цільової програми розвитку національної пріоритетної мережі України на період 2014–2024 рр., однією з цілей якої є забезпечення її експлуатаційної сумісності з міжнародною, у тому числі Транс'європейською транспортною мережею (TEN-T). Сьогодні в Україні функціонує чотири з десяти пан'європейських МТК, а саме МТК № 3, 5, 7, 9, та євразійських міжнародних транспортних коридорів: коридор Балтійське море – Чорне море, коридор Європа – Кавказ – Азія, коридор ЧЕС, які зобов'язують доведення стану транспортної системи України до європейського рівня [7]. Так, Україна проводить постійну роботу щодо реалізації положень Основної багатосторонньої угоди про міжнародний транспорт щодо розвитку коридору Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА), яка була ратифікована Законом України від 10 лютого 2000 р. № 1440-III.

З метою прискорення регіональної інтеграції в рамках транспортного коридору ТРАСЕКА Європейським Союзом фінансуються проекти технічної допомоги. Зокрема, на даний час в Україні реалізуються наступні проекти технічного сприяння ТРАСЕКА: авіаційна безпека та безпека польотів у цивільній авіації; логістичні процеси та морські магістралі; діалог у сфері транспортних перевезень і взаємодії транспортних шляхів; морський захист та безпека. Пріоритетними напрямками майбутньої взаємодії є подальша реалізація положень Основної багатосторонньої угоди про міжнародний транспорт щодо розвитку коридору Європа – Кавказ – Азія та участь в реалізації проектів технічної допомоги в рамках ТРАСЕКА.

На I півріччя 2014 р. Україною пролонговані тарифні умови 2013 р., які діють з 2008 р. На 2014 рік продовжена знижка у розмірі 20 % до Збірника тарифів на експортно-імпорتنі перевезення великотоннажних контейнерів територією України у складі потягів «ZUBR» і «Вікінг», яка встановлена з 01.02.2012 р. рішенням тарифної комісії Укрзалізниці.

З метою розвитку портової інфраструктури і враховуючи значні авто- і залізничні складові, українська сторона виступила з ініціативою створення міжнародного транспортного коридору Балтійське море – Чорне море з секретаріатом в Одесі, у напрямі якого можливо здійснення перевезень всіма видами транспорту з підключенням можливостей поромних переправ на Чорному і Балтійських морях, а також з використанням можливостей потягів «Вікінг» і «ZUBR» для переорієнтації вантажних перевезень з автомобільного транспорту на залізничний. Використовування платформи потягу комбінованого транспорту «Вікінг» і контейнерного потягу «ZUBR» підвищить ефективність транспортних зв'язків зацікавлених сторін для організації контейнерних і контрейлерних перевезень вантажів в регіоні Балтійського і Чорного морів, в напрямі Європа-Кавказ-Азія по коридору «TRASECA», а також з Туреччини і країн Близького Сходу в країни Європи і назад, що у свою чергу сприятиме розвитку інтермодальних перевезень і впровадженню інновацій для вдосконалення продуктів транспорту і логістики, що забезпечує безпечну, екологічну і своєчасну доставку.

Зношений рухомий склад, портове устаткування (особливо засоби обробки вантажів), застарілість технологій виконання портових робіт, невідповідність стану як залізничних колій, так і автомобільних доріг європейським стандартам за багатьма показниками, складність процедур перетину кордонів не дозволяють налагодити роботу транспортної системи України у злагодженому, синхронному режимі та забезпечити доведення рівня якості транспортних послуг до світових стандартів. В зв'язку з цим особливо гостро постає питання проведення докорінного технічного переоснащення транспортної галузі й реалізації істотних організаційних змін у всіх видах транспорту. З цією метою Кабінетом Міністрів України 20 жовтня 2010 р. було схвалено Транспортну стратегію України на період до 2020 р., якою визначено концептуальні засади формування та реалізації державної політики щодо забезпечення стабільного та ефективного функціонування галузі транспорту, створення умов для соціально-економічного розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та рівня життя населення [8].

Одним із найбільш важливих для транспортної системи України залишається питання спрощення процедури перетину кордонів, що значно впливає на ефективність транспортних перевезень та знижує транзитний імідж країни. Для подолання даної проблеми величезні зусилля докладаються з боку Міністерства інфраструктури України, яке наразі приймає активну участь у розробці єдиного залізничного права євразійських залізничних перевезень та у впровадженні в експлуатацію системи електронного документообігу в рамках Спільної декларації про розвиток євразійських залізничних перевезень, яку було затверджено на міністерському засіданні Комітету з Внутрішнього Транспорту Європейської економічної комісії ООН представниками транспортних відомств країн-членів СЕК ООН.

Прагнення сприяти реалізації транзитного потенціалу України, з урахуванням зростаючих потреб міжнародної торгівлі в розвитку інтермодальних перевезень і розширенні транспортних коридорів, примусило по-новому поглянути на питання спрощення процедур торгівлі та активізувати роботу по реалізації проекту «Єдине вікно – локальне рішення», що є одним з інструментів, сприяючих спрощенню митних процедур оформлення вантажів, у тому числі при реалізації проекту «Вікінг» потягу комбінованого транспорту.

Отже, проведений аналіз дозволяє з впевненістю говорити, що вже сьогодні здійснено значні кроки в напрямку реалізації масштабного інфраструктурного проекту з відновлення потужностей транспортної системи України та розвитку її транзитного потенціалу. Україна активно приймає участь у розбудові міжнародних транспортних зв'язків, які відкривають колосальні перспективи для забезпечення енергетичної безпеки країни, відновлення транзитного потенціалу та утвердження України в статусі конкурентоспроможної, економічно сильної держави. Складові елементи сучасного механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України визначено на рис. 1.

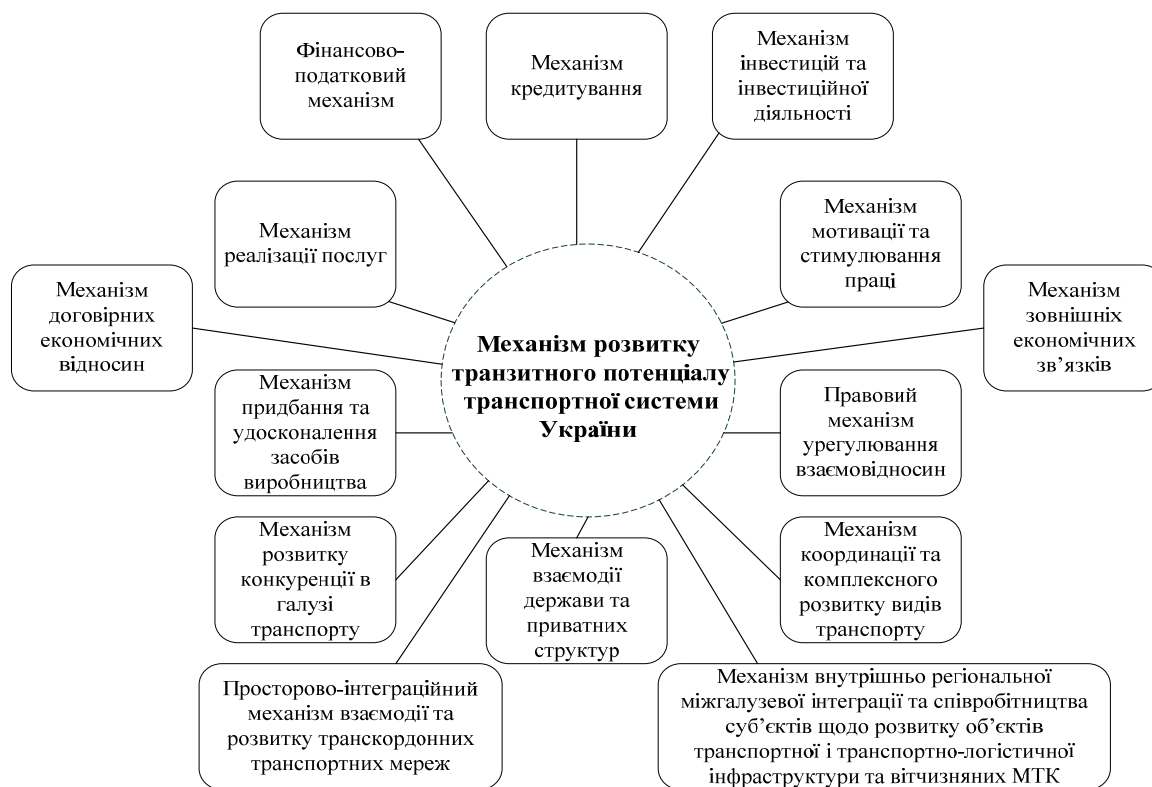


Рис. 1. Складові елементи сучасного механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України

Основні принципи функціонування механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України включають принципи збалансованості, комплексності, інтенсифікації, науковості, цілеспрямованості, ефективності, партнерства, узгодженості, адаптивності та системності.

Комплексність і системність механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України є об'єктивною закономірністю і обумовлені дією всіх елементів механізму. Основними вимогами до формування механізму є наступні: 1) представлення механізму як єдиної системи, що складається з взаємозв'язаних елементів, з властивими їй властивостями цілісності, надійності, оптимальності тощо; 2) визначення мети функціонування механізму розвитку, яка повинна забезпечувати необхідну концентрацію ресурсів і зусиль, бути чіткою і трансформованою; 3) знаходження і встановлення взаємозв'язків як між елементами усередині системи, так і з зовнішнім середовищем; 4) забезпечення підвищення ефективності реалізації механізму коли ефективність функціонування системи повинна бути більше суми ефективності функціонування її підсистем.

Серед методів механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи України слід виділити: 1) економіко-інформаційні методи: оподаткування, бюджетування, кредитування, стимулювання, нормування, страхування, прогнозування, програмно-цільове та стратегічне планування, інтегральні інформаційні системи, уніфікація та стандартизація нормативних документів; 2) адміністративно-розпорядчі методи: методи організаційно-стабілізаційної дії (розподіл функцій, відповідальності, повноважень структур управління) та методи розпорядчого впливу (розпорядчі документи); 3) соціально-психологічні методи: створення та підтримка сприятливого соціально-психологічного клімату в регіонах (розробка стратегії, науково-методичного, методологічного забезпечення і створення системи навчально-методичних центрів з підготовки кваліфікованих фахівців); 4) адміністративно-правові методи: законодавчі та нормативно-правові акти, державне управління, самоуправління.

На рис. 2 наведено авторський механізм розвитку транзитного потенціалу, який спрямований на зростання конкурентної привабливості транспортної системи і враховує систему потенціалів розвитку та відповідну інфраструктуру підтримки.

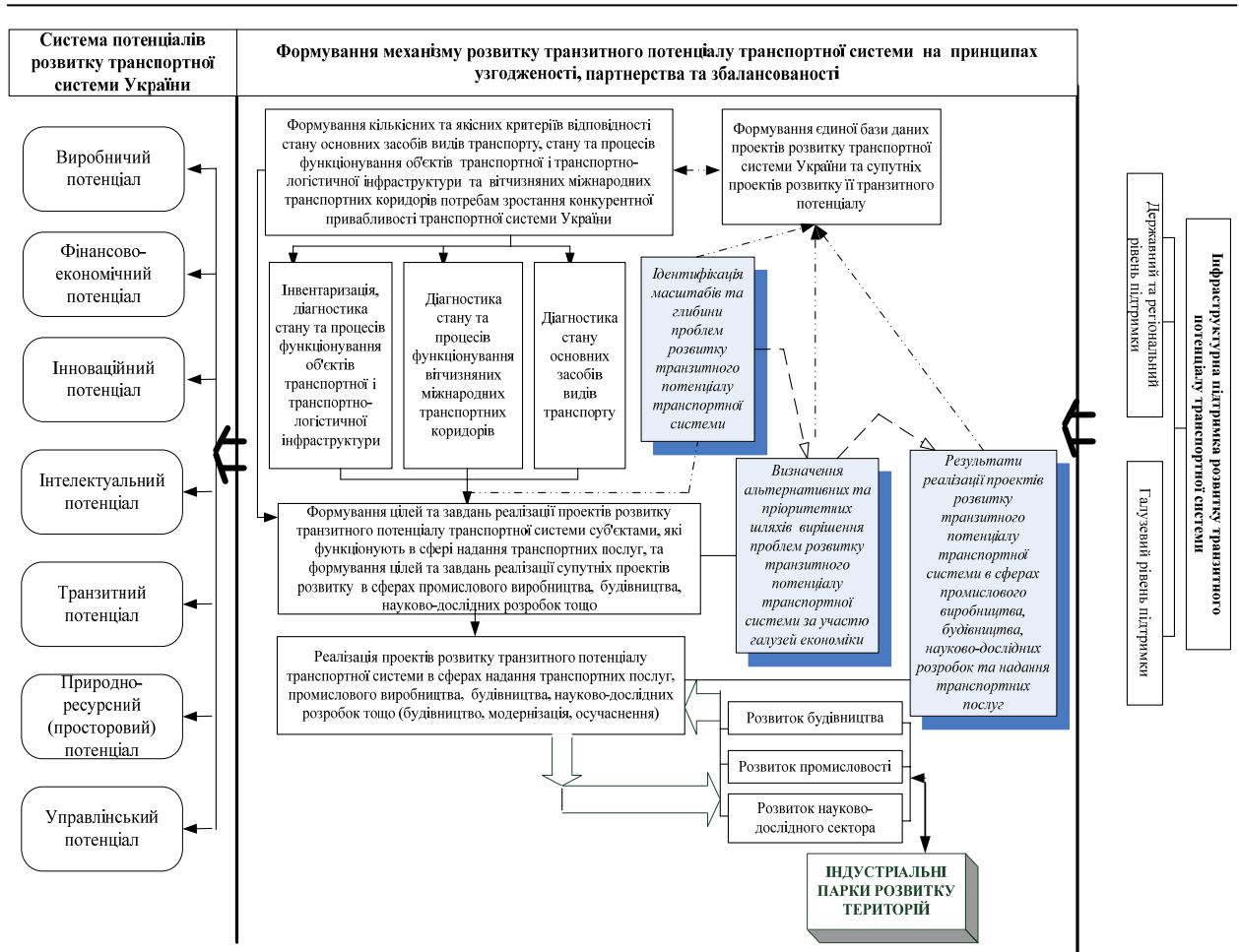


Рис. 2. Механізм розвитку транзитного потенціалу транспортної системи (авторська розробка)

Основними етапами механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи, який формується на принципах узгодженості, партнерства та збалансованості, визначено наступні:

- Формування кількісних та якісних критеріїв відповідності стану основних засобів видів транспорту, стану та процесів функціонування об'єктів транспортної і транспортно-логістичної інфраструктури та вітчизняних міжнародних транспортних коридорів потребам зростання конкурентної привабливості транспортної системи України. Визначення критеріїв відбувається в результаті інвентаризації, діагностики стану та процесів функціонування об'єктів транспортної і транспортно-логістичної інфраструктури, діагностики стану та процесів функціонування вітчизняних міжнародних транспортних коридорів та діагностики стану основних засобів видів транспорту.
- Формування цілей та завдань реалізації проектів розвитку транзитного потенціалу транспортної системи суб'єктами, які функціонують в сфері надання транспортних послуг, та формування цілей та завдань реалізації супутніх проектів розвитку в сферах промислового виробництва, будівництва, науково-дослідних розробок тощо.
- Реалізація проектів розвитку транзитного потенціалу транспортної системи в сферах надання транспортних послуг, промислового виробництва, будівництва, науково-дослідних розробок тощо (будівництво, модернізація, осучаснення).

**Висновок.** Таким чином, реалізації механізму розвитку транзитного потенціалу транспортної системи сприятиме розвиток будівництва, промислового виробництва та науково-дослідного сектору економіки країни, що здатен активізуватися за умови створення індустріальних парків розвитку територій.

### Література

1. Дикань В.Л. Розвиток національної транзитної мережі та її інтеграція в міжнародну транспортну систему / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2008. – № 24. – С. 11–19.
2. Ларин О.Н. Теоретические аспекты развития транзитного потенциала транспортных систем / О.Н. Ларин // Транспорт Урала, – 2008. – № 2(17). – С. 10–15.
3. Пашенко Ю.Є. Оцінка можливостей залучення додаткових транзитних вантажопотоків через

Україну / Ю.Є. Пашенко // Залізничний транспорт України. – 2007. – № 5. – С. 33–37.

4. Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄЕП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 4–19.

5. Хахлюк А.М. Україна – транзитна держава / А.М. Хахлюк // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 27–34.

6. Якименко Н. В. Інноваційні технології реалізації транзитних можливостей транспортної системи України / Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості : Збірн. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2011. – № 36. – С. 303–307.

7. Якименко Н.В. Пріоритетні напрямки розбудови міжнародних транспортних коридорів на території України (з точки зору Харківського регіону) / Н.В. Якименко // Комунальне хазяйство городів (научно-технічний збірник). – 2007. – № 78. – С. 381–386.

8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення транспортної стратегії України на період до 2020 року» від 20 жовтня 2010 року № 2174 – р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.

#### References

1. Dykan' V. L. Rozvytok natsionalnoi tranzytnoi merezhi ta yii intehtratsiia v mizhnarodnu transportnu transportnu systemu, Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, 2008, No. 24, pp. 11–19.

2. Laryn O.N. Teoreticheskie aspektyi razvitiya tranzytnogo potentsiala transportnykh system, Transport Urala, 2008, No. 2 (17), pp. 10–15.

3. Pashchenko Yu.Ye. Otsinka mozhlyvosti zaluchennia dodatkovykh tranzytnykh vantazhopotokiv cherez Ukrainu, Zaliznychnyi transport Ukrain, 2007, No. 5, pp. 33–37.

4. Pyrozhekov S., Preiher D., I. Maliarchuk Problemy realizatsii tranzytnogo potentsialu Ukrainy u konteksti rozshyrennia YeS i formuvannia YeEP, Ekonomika Ukrainy, 2005, No. 3, pp. 4–19.

5. Khakhliuk A.M. Ukraina – tranzytna derzhava, Ekonomika Ukrainy, 2001, No. 1, pp. 27–34.

6. Yakymenko N. V. Innovatsiini tekhnolohii realizatsii tranzytnykh mozhlyvosti transportnoi systemy Ukrainy, Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, 2011, No. 36, pp. 303–307.

7. Yakymenko N.V. Priorytetni napriamky rozbudovy mizhnarodnykh transportnykh korydoriv na terytorii Ukrainy (z tochky zoru Kharkivskoho rehionu), Komunalnoe khaziaistvo horodov (nauchno-tekhnicheskyy sbornik), 2007, No. 78, pp. 303-307.

8. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia transportnoi stratehii Ukrainy na period do 2020 roku» vid 20 zhovtnia 2010 roku № 2174 – r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.

Надійшла 12.08.2014; рецензент: д. е. н. Якименко Н. В.

## ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

*Транснаціональні корпорації стали головним суб'єктом економічної діяльності у світовому економічному просторі, що спричинило зростання міжнародної концентрації виробництва, а значить і процесу інтернаціоналізації господарського життя, інтегрування глобальної економіки. Весь досвід світового розвитку свідчить про те, що магістральний шлях у світове господарство лежить через транснаціоналізацію національних економік, тобто через допущення у свої економіки капіталу найбільш передових зарубіжних господарсько-економічних структур, представлених на сьогодні транснаціональними корпораціями (ТНК), які пройшли ряд еволюційних етапів і мають свої особливості впливу на міжнародну економіку.*

*Ключові слова: концентрація, еволюція, компанія, прямі іноземні інвестиції, транснаціональна корпорація, глобалізація, монополія.*

L. V. PANCZUK

SHEI "Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman"

## STAGES OF FORMATION AND OPERATIONS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

*Transnational corporations have become the main subject of economic activity in the world economy, which resulted in the growth of international production concentration, and hence the process of internationalization of economic life, the integration of the global economy. The whole experience of the world shows that the main path into the world economy is through the transnationalization of national economies, the assumption of capital in their economies the most advanced international business and economic structures presented today transnational corporations (TNCs) that have been a number of evolutionary stages and have their own characteristics impact on the global economy.*

*Keywords: concentration evolution, company, foreign direct investment, multinational corporations, globalization, monopoly.*

**Постановка проблеми.** ТНК стали головним суб'єктом економічної діяльності у світовому економічному просторі, що спричинило зростання міжнародної концентрації виробництва, а значить і процесу інтернаціоналізації господарського життя, інтегрування глобальної економіки.

До сучасних умов розвитку глобалізаційних процесів, інтернаціоналізації, інтеграції, нової ринкової економіки не лише постіндустріального, а й міжнародного інформаційного простору, до якісно нових умов конкуренції можуть адаптуватися найбільш дієздатні та активні організації, спроможні формувати глобальні конкурентні переваги. Такими організаціями частково є транснаціональні корпорації, які впливають на зміну соціально-економічної орієнтації держав, зміну у функціонуванні господарських механізмів приймаючих країн.

**Аналіз останніх джерел та публікацій.** Різноплановий підхід до розгляду еволюційного розвитку ТНК представлений у працях таких учених: Ю. Пахомова, Д. Лук'яненко, Т. Орехової, О. Білоруса, О. Рогача, О. Плотнікова, С. Якубовського, Н. Логвинової, Л. Руденко, С. Науменкової, А. Ігнатюка, В. Щетиніна, Р. Хасбулатова, А. Сутуліна, В. Серьогіна та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Еволюційний шлях формування транснаціональних корпорацій розпочався після промислового перевороту в середині XIX ст. та удосконалення й упровадження нових технологій у виробництво. Цей процес став поштовхом до створення великих підприємств, міжнародних картелів, синдикатів, концернів, трестів, сприяв надзвичайно швидкій концентрації виробництва і капіталу, які потребували виходу на закордонні ринки. Це одна із характерних особливостей першого етапу транснаціональних процесів у діяльності корпорацій.

Так, наприклад, у Німеччині у 1907 р. нараховувалося 586 великих підприємств, на яких працювало понад 1000 робітників це майже десята частина від загальної кількості робітників і майже 32% або третина від загальної суми парової і електричної сили.

У США зростання концентрації сильніші. У 1909 р. існувало 3060 великих підприємств з 2 млн робітників і 9,0 млрд виробництва. Ці підприємства охоплювали 258 галузей промисловості [1]. Це свідчить про те, що великий розмір підприємств їх високий технічний рівень несуть у собі тенденцію до створення монополій. Великі підприємства можуть укладати угоди між собою: про умови продажу, термінах платежу, ринки збуту, кількості виготовлення продукції; визначають ціни, розподіляють прибуток та ін. і таким чином знижувати конкурентну боротьбу. Це одна із особливостей еволюційного шляху на першому етапі транснаціональної діяльності монополій, коли великі підприємства можуть укладати угоди між собою і таким чином знижують конкуренцію.

Перетворення конкуренції у монополію – це ще одна особливість еволюційного шляху транснаціональних корпорацій на першому етапі їх розвитку.

Наприкінці XIX – початку XX ст. широким потоком ринув іноземний капітал (австрійський, німецький, бельгійський, англійський, французький та ін.), який створював великі компанії за кордоном і здійснював інвестування в сировинні галузі іноземних економік. Вони заволоділи цілими галузями промисловості, значні позиції мали у гірничорудній, нафтовій, хімічній, металургійній, електротехнічній та ін. виробничих галузях, а також банками, оптовою торгівлею тощо, що теж є особливістю діяльності великих компаній.

Уже у 1901р. 18 американських фірм мали за кордоном 107 дочірніх компаній, у тому числі 47 виробничих. Серед перших міжнародних корпорацій слід відзначити німецьку фірму "Зінгер", американські фірми "Кодак", "Дженерал Електрик", "ІТТ", "Вестінгауз", які на початку XX ст. організували виробництво машин та обладнання в Європі [2].

З другої половини XX ст. до кінця XX ст. починається другий етап еволюції транснаціональної діяльності, формується теоретична база до вивчення особливостей і закономірностей розвитку транснаціоналізації, природи прямих іноземних інвестицій (ПІІ), обґрунтовується сама назва «транснаціональна корпорація».

За визначенням ООН, транснаціональні корпорації – це міжнародно оперуючі фірми у двох або більше країнах, керують якими з одного або декількох центрів. При цьому експерти ООН відносять до міжнародно оперуючих корпорацій ті, які здійснюють будь-яку виробничу або збутову діяльність, головне, щоб їхня діяльність була винесена за межі національної держави.

За ще одним визначенням ООН, ТНК – це «підприємства, що є власниками або такими, що контролюють виробництво товарів і послуг за межами країни, в якій вони базуються».

Згодом міжнародні організації – Організація Економічної Співпраці та Розвитку (ОЄКД) і Комісія ООН з Торгівлі та Розвитку (ЮНКТАД) розробили свої трактування, визначення транснаціональної корпорації. Зокрема, ЮНКТАД визначає ТНК як підприємство, яке об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснює проведення зв'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень.

Зарубіжні вчені Гелбрейт, Коуз, Норт, Сміт, Рікардо та ін., які розробили теорію транснаціоналізації, теорію чинників конкурентних переваг ТНК; концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК; теорію взаємодії ТНК та національних економік та ін.; проаналізували соціальні, юридичні та політичні відносини економічних організацій [3].

Функціонування ТНК постійно революціонує застосування тих чи інших форм інтернаціоналізації. У 70-х роках XX ст. найбільш привабливою формою створення внутрішньо-фірмового ринку були ПІІ; у 80-х роках – в умовах необхідності концентрації капіталу та укрупнення бізнесу це були злиття та поглинання тощо.

Особливістю цього етапу є зростання міжнародних корпорацій, яке відзначалося високими темпами вивозу капіталу, інвестиційною діяльністю, посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК, широким використанням науково-технічних досягнень, розвитком нових форм і методів зарубіжних, виробничих і збутових операцій, трансформацією організаційної структури ТНК, розширенням їх галузевих і географічних сфер діяльності. Все це свідчить про інтенсивність процесу транснаціоналізації світової економіки. ТНК у 80-х роках XX ст. сприяли поширенню науково-технічного процесу у приймаючих країнах, формували економічні передумови міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, ринком капіталу і робочої сили та передбаченням діяльності корпорацій в умовах гострої конкурентної боротьби.

Особливістю третього етапу (кінець XX ст.) є утворення мереж внутрішньо-фірмових зв'язків регіонального чи глобального масштабу; інтеграція наукових досліджень та розробок матеріально-технічного забезпечення, виробництва, розподілу, збуту; формування ТНК у країнах де відбулися зміни в політичному та економічному житті.

Експортна експансія розвинутих країн світу привела до нової концепції міжнародних відносин, у тому числі інвестиційної діяльності, захисту внутрішнього ринку, контролю над імпортом і експортом, державного регулювання валютного курсу, використання всіх засобів зовнішньоекономічної політики для створення конкурентних переваг відносно своєї країни.

Формування інвестиційного середовища обумовлене прагненням іноземного інвестора закріпитися на перспективних ринках збуту; одержати прибуток на довгостроковій основі; мати доступ до дешевих джерел сировини і паливно-енергетичних ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції; використання дешевої кваліфікованої робочої сили, як важливого фактора зниження витрат виробництва і відповідно собівартості продукції.

На рубежі XX – початку XXI ст. особливістю діяльності ТНК є глобалізація у країнах, що розвиваються, формування нових форм організаційної структури; міжнародне розміщення базових галузей промислового виробництва; масове виготовлення високотехнологічної продукції; розширення галузевих і географічних сфер; посилення міжкраїнної міграції робочої сили; формування єдиного світового інформаційного простору тощо. [4]

Узагальнюючи сучасний розвиток ТНК слід відмітити, що глобалізація дає можливість визначити

четвертий етап еволюції діяльності корпорацій та їх ознаки.

Міжнародні корпорації на сьогодні поділяються за країною походження та організаційною структурою; за обсягами активів, зайнятістю, за виробництвом, строками діяльності, за організаційними формами тощо на: ТНК, багатонаціональні, глобальні, міжнаціональні, супернаціональні та ін. Отже, ТНК:

- активно беруть участь у розвитку міжнародних економічних процесів, у міжнародному розподілі праці;

- їм властива відносна незалежність міжнародного руху капіталу;
- регулюють світогосподарські відносини, щоб забезпечити собі максимальний прибуток, використовуючи трудові та сировинні ресурси інших країн;
- всередині ТНК діє внутрішній ринок, що регулюється головною компанією.

На сучасному етапі спостерігається тенденція посилення позиціонування ТНК, яке виявляється у трьох напрямках:

- Географічне позиціонування транснаціонального лідерства, кількісне розширення діяльності ТНК. Вони діють у 100 і більше країнах, на 2012 р. нараховувалося 1400 великих корпорацій, які діють у країнах, що розвиваються, і у країнах з перехідною економікою, збільшується чисельність дочірніх компаній і філій. Так, наприклад, американська корпорація "Хегох Согрогаіон" працює у понад 160 країнах світу. Все світове господарство сьогодні охоплене діяльністю транснаціональних корпорацій у всіх галузях світової економіки [5].

- Важливим напрямом позиціонування ТНК є диверсифікація діяльності корпорацій, розширення номенклатури, галузей. Збутова діяльність доповнюється виробничою, фінансовою, науково-дослідною та ін. видами. Саме в цих галузях зростають активи та інвестиції, ТНК розширюють і удосконалюють методи експансії на світові ринки, забезпечують конкурентоспроможність. За оцінками ЮНКТАД із понад 82 тис. материнських компаній і 810 тис. філій понад 20 тис. ТНК і понад 500 тис. зарубіжних підрозділів функціонують у країнах, що розвиваються, і у країнах із перехідною економікою.

- ТНК лідирують у наданні робочих місць, у 2011 р. зарубіжними філіалами було надано 69 млн робочих місць;

- позиціонують ТНК у експансії капіталу, зокрема ПП. За даними ЮНКТАД у 2011–2012 р. приплив іноземних інвестицій сягнув 1 трлн 600 млрд дол. США;

- особливе місце у позиціонуванні діяльності ТНК займає науково-дослідна робота і впровадження її результатів у виробництво, бо технологія є вирішальним фактором конкурентоспроможності й економічного зростання.

Так, на 7 розвинених країн припадає 90% витрат на науково-дослідні роботи. Лідером є США, яка на науково-дослідні роботи витрачає 40%, а приймаючі країни – лише 4%. Науково-технічне зростання і технології у країни-реципієнти надходять через імпорт капітальних товарів (машин, обладнання тощо); прямі іноземні інвестиції (дочірні фірми, філії, відділення); через асоціацію з ТНК у формі спільних підприємств, через публікації [6].

**Висновок.** Таким чином, транснаціональні корпорації означають формування цілої системи економічних, юридичних та інституційних передумов, і дають можливість розглядати ТНК як основного суб'єкта міжнародної економічної активності, як органічної частини міжнаціонального господарського комплексу, як органічної частини господарського комплексу країни що приймає, як фактора, що максимально включає економіку материнської та приймаючої країни у світову економіку і світогосподарські зв'язки. Автор охарактеризував головні етапи, особливості діяльності ТНК: вивезення капіталу, створення підконтрольних підприємств, організація зарубіжного виробництва товарів і послуг тощо; проаналізував переваги ТНК у процесі експорту капіталу й технологій, організаційної структури, системи контролю і управління, що впливають на економічний розвиток окремих національних держав.

### Література

1. World Investment Report (WIR) 1995, Transnational corporations and competitiveness. UNCTC, UNCTAD-DTCI 1995. 440 p.
2. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації : підручник / О.І. Рогач. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 400 с.
3. Транснаціональні корпорації : підручник / Д.Г. Лук'яненко та ін. – Донецьк : Современная печать, 2013. – 633 с.
4. Панчук Л.В. Транснаціональні корпорації: соціально-економічна сутність : випуск 26 у 2 ч. 2 ч. Формування ринкової економіки / Л.В. Панчук. –К. : КНЕУ 2011. – С. 51–58.
5. Панчук Л.В. Стратегія розвитку ТНК в глобальній економічній системі: фактори конкурентоспроможності // Збірник тез до 20-річчя факультету міжнародної економіки і менеджменту КНЕУ «Модернізація стратегії економічного розвитку в умовах глобальної нестабільності», 22–23.11.2012. – К. : КНЕУ. – С. 419–422.
6. World Investment Report 2012 New York and Geneva, 2012. URL: <http://www.unctad.org>

**References**

1. World Investment Report (WIR) 1995, Transnational corporations and competitiveness. UNCTC, UNCTAD-DTCI 1995. 440 p.
2. Rogach O. Multinationals: textbook. K.: Publishing-Printing center "Kyiv University" 2008. 400 p.
3. Lukyanenko DG and other Multinationals: textbook. DG Lukyanenko, etc. Donetsk "Modern printing", 2013. Article 633.
4. Panczuk L.V. Multinationals: socio-economic nature, Issue 26, in two parts, part two. The market economy, MBK. K. : KNEU 2011, pp. 51–58.
5. Panczuk L.V. Strategy of MNCs in the global economic system: factors of competitiveness. The 20th anniversary of the Faculty of International Economics and Management MBK "Modernization strategy for economic development in the context of global instability", Abstracts, Kyiv MBK 22–23.11.2012, pp. 419–422.
6. World Investment Report 2012 New York and Geneva, 2012. URL: <http://www.unctad.org>

Надійшла 13.08.2014; рецензент: д. е. н. Галенко О. М.



**ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ  
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СФЕРИ**

*У статті проаналізовано існуючі підходи до трактування термінів "економічна безпека підприємства" та "система". Досліджено особливості формування підходів до трактування терміну "система економічної безпеки підприємства" та виділено сім основних. Підкреслено особливе значення гармонізаційного підходу, який дозволяє не лише захищати власні інтереси, уникати небажаних змін, ефективно використовувати ресурси, мати певні конкурентні переваги, а й продуктивно взаємодіяти із зовнішнім середовищем. Визначені зовнішні суб'єкти впливу на систему економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери. Окреслено пріоритетність їх впливу на систему економічної безпеки зазначених суб'єктів господарювання. Запропоновано власне трактування економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери та їх системи економічної безпеки.*

*Ключові слова: економічна безпека підприємства, система, зовнішні суб'єкти впливу, готельно-ресторанна сфера.*

N. I. GAVLOVSKA, E. M. RUDNICHENKO  
Khmelnitsky National University

**THEORETICAL BASIS OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF  
HOTEL AND CATERING BUSINESS**

*In the article existent approaches to term treatments "enterprise economic security" and "system" are analyzed. The peculiarities of formation approaches to term treatments "enterprise economic security" are investigated and seven main approaches are pointed out. The particular significance of harmonization approach, which allows not only to protect own interests, to avoid uncontrolled changes, efficiently utilize resources, to have certain competitive positions, but also efficiently cooperate with environment, is emphasized. The external subjects of influence on the enterprise economic security system of hotel and catering business are determined. The priority of their impact on economic security system of required business entity is determined. Own treatment of enterprise economic security of hotel and catering business and the economic security system is offered.*

*Key words: enterprise economic security, system, external subjects of influence, hotel and catering business.*

**Вступ.** Реалії вітчизняного бізнесу свідчать про зростання значення сфери послуг для національної економіки. Важливе місце у цій сфері займають підприємства готельно-ресторанного типу. Це зумовлює постійне посилення конкуренції та виникнення загроз діяльності як діючих підприємств так і тих, що тільки виходять на ринок. Проте існуючий стан забезпечення населення високоякісними послугами у сфері готельно-ресторанної справи є доволі низьким у порівнянні з більшістю європейських країн. Відповідно, виникає потреба у формуванні дієвої системи економічної безпеки зазначених підприємств з метою підвищення ефективності їх діяльності, забезпечення конкурентних позицій та підвищення якості послуг, а також мінімізації загроз і ризиків різного характеру.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика формування систем економічної безпеки суб'єктів господарювання досліджується науковцями порівняно недавно, найбільш відомі праці вітчизняних науковців [1–6] були опубліковані у 2000-х роках, проте стосувалися вони переважно методологічних підходів до формування систем економічної безпеки підприємств, при цьому особливо не враховували галузеву специфіку.

До авторів, які займаються проблематикою формування системи економічної безпеки підприємства і праці яких найбільше цитують у наукових виданнях, належать Бінько І.Ф., Варналій З.С., Васильців Т.Г., Геєць В.М., Козаченко Г.В., Манцуров І. Г., Шлемко В.Т., Шкарлет С.М. та інші. Однак питання формування системи економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери на сьогодні залишаються недостатньо дослідженими, що і обумовлює актуальність подальших наукових досліджень.

Основним завданням дослідження є визначення теоретичного базису формування системи економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери.

**Виклад основного матеріалу.** Основою будь-яких досліджень, є чітке розуміння базових понять, що формують загальне бачення досліджуваної проблеми. На нашу думку, доцільно висвітлити підходи до розуміння економічної безпеки підприємства та системи, як фундаменту для розробки подальших пропозицій з формування системи економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери (ГРС). Підходи до трактування економічної безпеки суб'єкта господарювання наведено у таблиці 1.

Враховуючи визначення наведені у таблиці 1, необхідно констатувати певні відмінності у трактуванні поняття і наявність різних підходів до трактування. У [16, с. 10-11] виділено низку підходів до трактування терміну "економічна безпека підприємства", а саме:

1) Захисний підхід – основою даного підходу є захищеність підприємства, потенціалу або інтересів від небажаних загроз (внутрішніх чи зовнішніх, активних чи пасивних), у межах даного підходу виділяють два напрями: перший – захищеність від небажаних змін (загроз); другий – захищеність інтересів.

Трактування економічної безпеки суб'єкта господарювання	
Автори тлумачення	Змістовна характеристика
Економічна безпека суб'єкта господарювання	
Барановський О. [7]	комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарюючих суб'єктів за умов ринкової економіки, що захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів
Белокуров В. [8]	це наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів та організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням
Бендіков М. [9]	захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) чи непрямих (пасивних) загроз
Камлик М. [10, с. 39]	є таким станом розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності
Клейнер Г. (заг. ред.) [11, с. 288]	це такий стан господарського суб'єкта, за якого життєво важливі компоненти структури і діяльності підприємства характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін
Ковальов Д., Сухорукова Т. [12, с. 48]	це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усунути різні варіанти загроз або пристосовуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності
Козаченко Г., Пономарьов В., Ляшенко О. [2, с. 87]	міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища та їх часткову захищеність від загроз
Корольов М. [13, с. 17]	це наявність умов і факторів, що забезпечують реалізацію стратегічних цілей шляхом ефективного використання наявних ресурсів і досягнення на цій основі конкурентних переваг
Сенчагов В. [14, с. 738]	це забезпечення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і створення умов стабільного функціонування основних її елементів
Шкарлет С. [5, с. 33]	передбачає стійкий розвиток (тобто збалансований і безперервний), що досягається за допомогою використання всіх видів ресурсів та підприємницьких можливостей, за якими гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішньому та зовнішньому негативному впливу (загрозам)
Шликов В. [15, с. 33]	стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз

2) Стійкісний підхід – характеризує здатність підприємства зберігати такі головні властивості, як стійкість і рівновага.

3) Еволюційний підхід – полягає у визнанні факторів зміни навколишнього середовища основною рушійною силою розвитку і зміни організації. Встановлюється тісний взаємозв'язок між об'єктом і середовищем, причому об'єкт змінюється з метою виживання в умовах мінливого середовища, а середовище змінюється у зв'язку зі зміною об'єктів.

4) Процесний підхід – в межах якого акцентують увагу на процесах, що зумовлюють зміну рівня економічної безпеки підприємств.

5) Ресурсний підхід – передбачає найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів.

6) Конкурентний підхід – в межах якого акцентують увагу на наявності конкурентних переваг.

7) Гармонізаційний підхід – передбачає гармонізацію інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища.

Слід зауважити, що в сучасних умовах функціонування підприємств саме гармонізаційний підхід є найбільш прогресивним та виправданим. Адже, метою гармонізації є баланс інтересів суб'єктів господарювання та зовнішнього середовища, а отже, його дотримання дає можливість уникнути загроз та протиріч. Крім того, застосування гармонізаційного підходу дозволяє не лише захищати власні інтереси, уникати небажаних змін, ефективно використовувати ресурси, мати певні конкурентні переваги та інше, а й продуктивно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, що, в свою чергу, сприятиме не лише успішному функціонуванню підприємств і створенню сприятливого бізнес середовища, а й зменшенню тіншового сектору економіки та зростанню обсягів надходжень у державний бюджет.

Крім поняття економічної безпеки підприємства наведемо також трактування терміну "система" таблиця 2.

Враховуючи наведені вище трактування термінів "економічна безпека підприємства" та "система", під економічною безпекою підприємств готельно-ресторанної сфери ми розуміємо стан захищеності життєво важливих інтересів суб'єкта господарювання, що досягається за рахунок гармонізації взаємовідносин з суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища, і дозволяє забезпечити надання

високоякісних послуг з максимальною економічною ефективністю. А система економічної безпеки підприємств готельно-ресторанного бізнесу – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують захист життєво-важливих інтересів суб'єкта господарювання за рахунок гармонізації взаємовідносин з суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища та мінімізації їх негативного впливу.

Таблиця 2

## Трактування терміну "система"

Автор, літературне джерело	Система – це...
Акофф Р.Л. [17]	будь-яка сукупність, що складається із взаємозалежних частин
Берталанфі Л. [18]	будь-яка кількість елементів, будь-якої матеріальної природи, які знаходяться в певних відносинах один до одного
Перебудов Ф.І., Тарасенко Ф.П. [19]	множина взаємопов'язаних елементів, відокремлених від середовища і яка взаємодіє з ним, як ціле
Сурмін Ю.П. [20]	сукупність елементів, що перебувають у взаємних відносинах і зв'язках із середовищем, що утворюють певну цілісність, єдність
Тода М., Шурфорд У.Х. [21]	в самому широкому сенсі може бути рішуче все, що можна розглядати як окрему сутність
Холл А.Д., Фейджін Р.С. [22]	множина об'єктів разом із відносинами... між об'єктами і між їх атрибутами (властивостями)
Черняк Ю.І. [23]	відображення у свідомості суб'єкта (дослідника, спостерігача) властивостей об'єктів та їх відношень у вирішенні завдання дослідження, пізнання

З метою формування дієвої системи економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери доцільно виділити основних суб'єктів, які здійснюють найбільш вагомий вплив на її формування та функціонування, а це переважно зовнішні суб'єкти. Слід зазначити, що в процесі взаємодії вплив здійснюють не лише зовнішні суб'єкти на підприємства, а й підприємства можуть впливати на зовнішніх суб'єктів. Схематично зв'язки зовнішніх суб'єктів впливу на економічну безпеку підприємств готельно-ресторанної сфери наведено на рисунку 1.

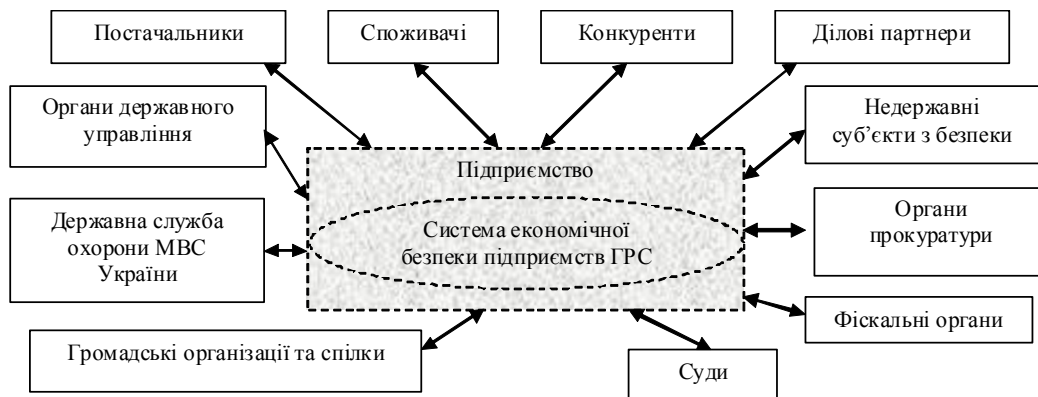


Рис. 1. Зовнішні суб'єкти впливу на систему економічної безпеки підприємств ГРС

Особливе місце доцільно відвести безпосереднім суб'єктам бізнес-середовища – постачальникам, конкурентам, споживачам та діловим партнерам, які формують швидкий, безпосередній і суттєвий вплив на систему економічної безпеки підприємства. А серед інших суб'єктів доцільно виділити фіскальні органи та органи державного управління які нормативно регулюють та безпосередньо контролюють діяльність зазначених суб'єктів господарювання. Вплив інших суб'єктів переважно носить епізодичний характер, хоча також може бути доволі суттєвим, а іноді навіть критичним. При цьому можливості підприємств впливати на суб'єктів бізнес-середовища (споживачів, постачальників, конкурентів, партнерів) реально існують, а можливість впливати законними методами на інших суб'єктів практично відсутня.

Внутрішні процеси формування системи економічної безпеки підприємств ГРС хоча і більш контрольовані, проте не менш актуальні у контексті надання якісних послуг, тому потребують окремого ґрунтовного дослідження.

**Висновки.** Враховуючи важливе значення підприємств готельно-ресторанної сфери для вітчизняної економіки, а також активний їх розвиток, на сьогодні існує потреба у ґрунтовних дослідженнях та практичних рекомендаціях з формування дієвої системи економічної безпеки зазначених підприємств. Зважаючи на існуючі підходи до розуміння економічної безпеки підприємств, ми вважаємо, що розвиток основних положень безпекознавства і галузева реалізація розроблених наукових рекомендацій на практиці

дозволить вітчизняним підприємствам більш ефективно функціонувати в умовах суттєвих глобальних та локальних загроз і ризиків, не виключенням є і підприємства готельно-ресторанної сфери. Тому розроблення науково-методологічних підходів до формування системи економічної безпеки підприємств готельно-ресторанної сфери потребує подальших ґрунтовних досліджень і буде актуальною тематикою у найближчій перспективі.

### Література

1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Г. Васильців. — Львів : Арал, 2008. — 384 с.
2. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монографія] / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. — К. : Либра, 2003. — 280 с.
3. Манцуров І. Г. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / І. Г. Манцуров, О. В. Нусінова // Ефективна економіка. — 2011. — № 9. — Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680>.
4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С. та ін.] ; за ред. В.М. Геєця. — Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. — 240 с.
5. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інновація : [монографія] / С. М. Шкарлет. — К. : КВ НАУ, 2001. — 432 с.
6. Шлемко В. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В. Шлемко, І. Бінко. — К. : НІСД, 1997. — 144 с.
7. Барановський О.І. Фінансова безпека : монографія / О.І. Барановський. — К. : Фенікс, 1999. — 338 с
8. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс] / В.В. Белокуров. — Режим доступу : <http://www.safetyfactor.ru>.
9. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Електронний ресурс] / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №2. — С. 17–29. — Режим доступу : <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2000/2/1507.html>
10. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / Камлик М.І. — К. : Атіка, 2005. — 432 с.
11. Стратегии бизнеса : справочник / под ред. Г. Клейнера. — М. : Изд-во КОНСЭКО, 1998. — 288 с.
12. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д.Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. — 1998. — № 10. — С. 48–51.
13. Королев М.И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии : монография / М.И. Королев. — М. : Экономика, 2011. — 284 с.
14. Экономическая безопасность России: Общий курс : учебник / под ред. В.К. Сенчагова. — [2-е изд.]. — М. : Дело, 2005. — 896 с.
15. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. — СПб., 1999. — 138 с.
16. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : [монографія] / Є.М. Рудніченко. — Луганськ : Промдрук, 2014. — 389 с.
17. Акофф Р.Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования / Р.Л. Акофф // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов / под ред. В.Н. Садовского и Ю.Г. Юдина. — М. : Издательство "Прогресс", 1969. — С. 143–164.
18. Бертуланфи Л. фон. Общая теория систем – критический обзор / Л. фон Бертуланфи // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов / под ред. В.Н. Садовского и Ю.Г. Юдина. — М. : Издательство "Прогресс", 1969. — С. 23–82.
19. Перегудов Ф.И. Введение в системный анализ / Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко. — М. : Высшая школа, 1989. — 320 с.
20. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ : учеб. пособие / Ю.П. Сурмин. — К. : МАУП, 2003. — 368 с.
21. Тода М. Логика систем, введение в формальную теорию структуры / М. Тода, Э.Х. Шуфорд // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов / под ред. В.Н. Садовского и Ю.Г. Юдина. — М. : Издательство "Прогресс", 1969. — С. 320–383.
22. Холл А.Д. Определение понятия система / А.Д. Холл, Р.Е. Фейджин // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов / под ред. В.Н. Садовского и Ю.Г. Юдина. — М. : Прогресс, 1969. — С. 252–282.
23. Черняк Ю.И. Анализ и синтез систем в экономике / Ю.И. Черняк. — М. : Экономика, 1970. — 151 с.
24. Блауберг И.В. Проблемы целостности и системный подход / И.В. Блауберг. — М. : Эдиториал УРСС, 1977. — 448 с.

## References

1. Vasylyciv T. G. Ekonomichna bezpeka pidpryyemnyctva Ukrainy: strategiya ta mexanizmy zmichnennya : [monografiya] / T. G. Vasylyciv. — Lviv: Aral, 2008. — 384 s.
2. Kozachenko A. V. Jekonomicheskaja bezopasnost predpriyatija: sushhnost i mexanizm obespechenija : [monografiya] / Kozachenko A. V., Ponomarev V. P., Ljashenko A. N. — K.: Libra, 2003. — 280 s.
3. Manczurov I. G. Pobudova iyerarxichnoyi struktury skladovykh ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Elektronnyj resurs] / I. G. Manczurov, O. V. Nusinova // Efektyvna ekonomika. — 2011. — # 9. — Rezhym dostupu : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680>.
4. Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, region, pidpryyemstvo : [monografiya] / [Geyecz V. M., Kyzym M. O., Klebanova T. S. ta in.]; za red. V.M. Geyecya. — X.: VD "INZHEK", 2006. — 240 s.
5. Shkarlet S. M. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: innovaciya : [monografiya] / S. M. Shkarlet. — K.: KV NAU, 2001. — 432 s.
6. Shlemko V. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napryamky` zabezpechennya : [monografiya] / V. Shlemko, I. Binko. — K.: NISD, 1997. — 144 s.
7. Baranovskij O.I. Finansova bezpeka: monografiya/ O.I. Baranovskij. — K.: Feniks, 1999. — 338 s
8. Belokurov V.V. Struktura funkcionalnykh sostavljajushchih jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija [Elektronnyj resurs] / V.V. Belokurov. — Rezhim dostupu: <http://www.safetyfactor.ru>.
9. Bendikov M.A. Jekonomicheskaja bezopasnost promyshlennogo predpriyatija v uslovijah krizisnogo razvitija [Elektronnyj resurs] / M.A. Bendikov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. — 2000. — №2. — S. 17-29. — Rezhim dostupa: <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2000/2/1507.html>
10. Kamlyk M. I. Ekonomichna bezpeka pidpryyemnyctvoyi diyalnosti. Ekonomiko-pravovij aspekt: navch. posib. / Kamlyk M.I. — K.: Atika, 2005. — 432s.
11. Strategii biznesa : spravochnik / pod red. G. Klejnera. — M. : Izd-vo KONSJeKO, 1998. — 288 s
12. Kovalev D. Jekonomicheskaja bezopasnost predpriyatija / D.Kovalev, T. Suhorukova // Jekonomika Ukrainy. — 1998. - № 10. — S. 48 -51.
13. Korolev M.I. Jekonomicheskaja bezopasnost firmy: teorija, praktika, vybor strategii: monografiya /M.I. Korolev. — M.: Jekonomika, 2011. — 284 s.
14. Jekonomicheskaja bezopasnost Rossii: Obshhij kurs: Uchebnik / Pod red. V.K. Senchagova. 2-e izd. - M.: Delo, 2005. - 896 s.
15. Shlykov V.V. Kompleksnoe obespechenie jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija/ V.V. Shlykov. — SPb, 1999. — 138 s.
16. Rudnichenko Ye. M. Ocinyuvannya ta modelyuvannya vplyvu subyektiv mytnogo regulyuvannya na systemu ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva: [monografiya] / Ye.M. Rudnichenko. — Lugansk: Promdruk, 2014. — 389 s.
17. Akoff R.L. Sistemy, organizacii i mezhdisciplinarnye issledovanija / R.L. Akoff. // Issledovanija po obshej teorii sistem. Sbornik perevodov / Pod red. V.N. Sadovskogo i Ju.G. Judina. M.: Izdatel'stvo "Progress", 1969. — S. 143-164.
18. Bertalanfi L. fon. Obshhaja teorija sistem — kriticheskij obzor/ L. fon Bertalanfi. // Issledovanija po obshej teorii sistem. Sbornik perevodov / Pod red. V.N. Sadovskogo i Ju.G. Judina. — M.: Izdatel'stvo "Progress", 1969. — S. 23-82.
19. Peregudov F.I. Vvedenie v sistemnyj analiz/ F.I. Peregudov, F.P. Tarasenko. — M.: Vysshaja shkola, 1989. — 320 s.
20. Surmin Ju.P. Teorija sistem i sistemnyj analiz. Ucheb. posobie/ Ju.P. Surmin. — K.: MAUP, 2003. — 368 s.
21. Toda M. Logika sistem, vvedenie v formal'nuju teoriju struktury. / M. Toda, Je.H. Shuford // Issledovanija po obshej teorii sistem. Sbornik perevodov / Pod red. V.N. Sadovskogo i Ju.G. Judina. — M.: Izdatel'stvo "Progress", 1969. — S. 320-383.
22. Holl A.D. Opredelenie ponjatija sistema / A.D. Holl, R.E. Fejdzhin // Issledovanija po obshej teorii sistem. Sbornik perevodov / Pod red. V.N. Sadovskogo i Ju.G. Judina. M.: Izdatel'stvo "Progress", 1969. — S. 252-282.
23. Chernjak Ju.I. Analiz i sintez sistem v jekonomike/ Ju.I. Chernjak. — M.: Jekonomika, 1970. — 151 s.
24. Blauberg I.V. Problemy celostnosti i sistemnyj podhod / I.V. Blauberg. — M. : Jeditorial URSS, 1977. — 448 s.

Надійшла 14.08.2014; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

## ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Означено актуальність дослідження питання здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності у вищих навчальних закладах як невід'ємної складової забезпечення його конкурентоспроможності. Визначено напрямки підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів. Надано пропозиції щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності у вищих навчальних закладах.*

*Ключові слова: фінансово-господарська діяльність, вищий навчальний заклад, конкурентоспроможність, надходження коштів.*

V. P. PYLYPCHUK

Kyiv National Economic University named after V. Hetman

## FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION IN ITS COMPETITIVENESS ENSURING

*The study relevance of the implementation of effective financial and economic activity in higher educational institutions as an integral part of its competitiveness ensuring was identified in the article. Directions for the competitiveness rise of higher education institutions were determined. The proposals for improving the efficiency of financial and economic activity in higher educational institutions were given by the author. In modern conditions the quality of educational services is a determining factor in the competitiveness of the institution. Competitiveness ensuring of the universities is possible through management optimization of financial-economic activity and efficient use of available financial, material and human resources.*

*Keywords: financial and economic activity, higher educational institution, competitiveness, receipt of funds.*

**Постановка проблеми.** В сьогодишніх умовах функціонування для будь-якого вищого навчального закладу (ВНЗ) особливо актуальним видається визначення місця його розташування стосовно позицій конкурентів у наданні освітніх послуг. Серед характеристик ідеального вищого навчального закладу абітурієнти відзначають наявність кваліфікованих викладачів, що надають якісні знання. Також виділяють наявність сучасного технічного обладнання, розвинену інфраструктуру та комфортність [1]. При визначенні інтегрального показника конкурентоспроможності ВНЗ враховується дуже багато факторів, серед яких показники кваліфікаційного потенціалу навчального закладу, показники розвитку науково-методичної бази, показники забезпеченості матеріально-технічної бази.

Недостатнє фінансове забезпечення вищих навчальних закладів зумовлює виникнення проблем, що негативно відображаються на їх конкурентоспроможності. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває здійснення навчальними закладами ефективної фінансово-господарської діяльності з метою забезпечення необхідними фінансовими, трудовими, матеріальними та енергетичними ресурсами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом в науковій літературі спостерігається посилення зацікавленості до питань, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності вищих навчальних закладів. Окремі аспекти даного питання розглядалися в працях Гончаренко І.М. [2], Черниш О.В. [3], Боголіб Т.М., Князевої І.В., Кондрашової Т.М., Кулікова П.М., Лисенка Ю.Г. та інших вітчизняних та зарубіжних науковців. Однак, незважаючи на наявний науковий доробок з дослідження даної проблематики, слід констатувати недостатнє теоретичне обґрунтування та практичну реалізацію рекомендацій стосовно підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності з метою забезпечення конкурентоспроможності вищого навчального закладу.

**Формулювання завдання статті.** Метою дослідження є теоретичні аспекти здійснення фінансово-господарської діяльності вищими навчальними закладами у забезпеченні їх конкурентоспроможності. В зв'язку з цим необхідним є вирішення наступних завдань: визначення напрямків підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів та надання пропозицій щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності у вищих навчальних закладах.

**Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Конкурентоспроможність в загальному передбачає здатність товарів, робіт або послуг відповідати вимогам, визначеним споживачем, порівняно з іншими, представленими на ринку.

Конкурентоспроможність вищого навчального закладу розглядається як комплексна характеристика навчального закладу за визначений період часу в умовах конкретного ринку, що відображає його перевагу перед конкурентами за рядом визначальних показників: фінансово-економічних, маркетингових, матеріально-технічних, кадрових і соціально-політичних, а також здатність вузу до безкризового функціонування і своєчасної адаптації до умов зовнішнього середовища, що змінюються [4].

На конкурентоспроможність вищих навчальних закладів впливає, насамперед, якість освітніх

послуг, з іншого боку, ціни, що встановлюються навчальними закладами. Також на конкурентоспроможності відображається фінансове забезпечення, матеріально-технічна база, професійний рівень науково-педагогічних працівників. Можна погодитись із тим, що конкурентоспроможність ВНЗ – це сукупність відносних характеристик (переваг), що дозволяють навчальному закладу надавати якісніші послуги більшій кількості споживачів, задовольняючи потреби споживачів краще, ніж інші навчальні заклади (конкуренти).

Серед напрямків підвищення конкурентоспроможності ВНЗ виділимо наступні: 1. Підвищення якості освітніх послуг через контроль за кваліфікацією науково-педагогічних працівників; використання інновацій у здійсненні викладання. 2. Використання положень Болонського процесу: стимулювання академічної мобільності, а саме можливості учасників освітнього процесу навчатися, викладати, стажуватися чи проводити наукову діяльність в іншому вищому навчальному закладі (науковій установі) на території України чи поза її межами; залучення іноземних студентів та викладачів; спільна робота із закордонними ВНЗ; формування мережі філій та представництв за кордоном. 3. Розвиток науково-дослідної діяльності: орієнтація на потреби бізнесу; співпраця з іншими науковими установами; створення навчально-наукових виробничих центрів. 4. Врахування потреб споживачів у наданні вищими навчальними закладами додаткових платних послуг.

Для підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу необхідно забезпечити відповідність освітніх програм вимогам ринку, забезпечити широкий асортимент і унікальність освітніх програм, а також необхідно підвищити якість надання освітніх послуг, яка повинна супроводжуватись сучасним і прогресивним навчально-методичним забезпеченням, використанням інноваційних освітніх технологій і впровадженням новітніх технологій і передових методичних прийомів у навчальний процес.

Конкурентоспроможність вищого навчального закладу формується через оптимізацію управління фінансово-господарською діяльністю та раціональне використання наявних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Економічна складова відіграє чималу роль для будь-яких перетворень у вищому навчальному закладі. Це вимагає здійснення відповідної роботи, що передбачає аналіз виконання планових показників, встановлених внутрішніх нормативів; показників дебіторської та кредиторської заборгованості; дотримання договірних зобов'язань; виявлення фактів нераціонального використання фінансових, матеріальних, трудових, енергетичних ресурсів та пошук шляхів залучення додаткових фінансових та матеріальних ресурсів.

Для реалізації зазначених завдань доцільно означити напрями управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ:

- збільшення обсягів бюджетного фінансування та надходжень від надання додаткових платних послуг;
- оптимізація витратків навчального закладу та економного використання фінансових, матеріальних та енергетичних ресурсів;
- оптимізація організаційної структури фінансово-господарської діяльності ВНЗ;
- здійснення оперативного контролю за виконанням господарських операцій та дотриманням фінансової дисципліни.

Диверсифікація джерел надходжень у вищому навчальному закладі має здійснюватись через отримання коштів благодійних установ і організацій; отримання додаткових надходжень від науково-дослідницької діяльності; залучення грантів на проведення наукових досліджень (рис. 1).

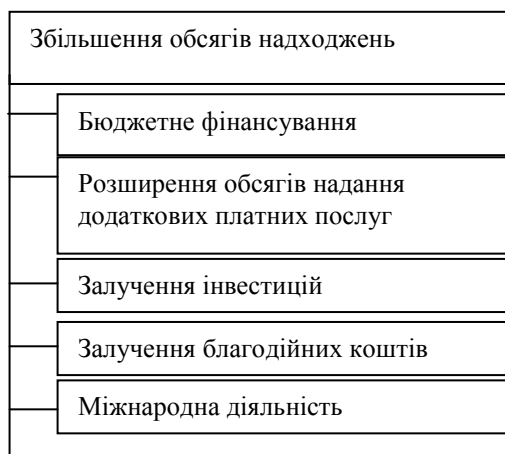


Рис. 1. Напрями збільшення надходжень у вищих навчальних закладах

**Висновки.** За сучасних умов функціонування якість освітніх послуг є визначальним чинником конкурентоспроможності закладу освіти. Забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ можливе за умови

оптимізації управління фінансово-господарською діяльністю та раціональне використання наявних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів.

### Література

1. Тодоренко К. Імідж ідеального вищого навчального закладу як стратегія позиціонування ВНЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.org.ua/?p=1218>.
2. Гончаренко І.М. Розвиток конкурентного потенціалу вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг / І.М. Гончаренко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Тематичний випуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – 2012. – № 4(66). – С. 337–342.
3. Черниш О.В. Системні чинники конкурентоспроможності вищого навчального закладу / О.В. Черниш // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Тематичний випуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – 2012. – № 4(66). – С. 386–390.
4. Лазарев В. А. Конкурентоспособность вуза как объект управления : [монографія] / В.А. Лазарев, С.А. Мохначев. – Екатеринбург : Издательский Дом «Пригород, вести», 2003. – 160 с.

### References

1. Todorenko K. Imidzh idealnogo vyshchoho navchalnogo zakladu yak stratehiia pozytsionuvannia VNZ. URL: <http://naub.org.ua/?p=1218>.
2. Honcharenko I.M. Rozvytok konkurentnogo potentsialu vyshchych navchalnykh zakladiv na rynku osvitynykh posluh. Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu tekhnolohii ta dyzainu. Tematychnyi vypusk: Efektyvnist orhanizatsiino-ekonomichnogo mekhanizmu innovatsiinoho rozvytku vyshchoi osvity Ukrainy. – 2012. – № 4(66). – S. 337–342.
3. Chernysh O.V. Systemni chynnyky konkurentospromozhnosti vyshchoho navchalnogo zakladu. Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu tekhnolohii ta dyzainu. Tematychnyi vypusk: Efektyvnist orhanizatsiino-ekonomichnogo mekhanizmu innovatsiinoho rozvytku vyshchoi osvity Ukrainy. – 2012. – № 4(66). – S. 386–390.
4. Lazarev V.A., Mokhnachev S.A. Konkurentosposobnost vuza kak obekt upravleniia : [monohrafiia]. Ekaterynburh : Yzdatelskyi Dom «Pryhorod, vesty», 2003. – 160 s.

Надійшла 20.08.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

---

Підп. до друку 01.09.2014. Ум. друк. арк. 18,59. Обл.-вид. арк. 12,11  
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