

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

---

**Економічні науки**

---

**2014, № 6, Том 1**

---

Scientific journal

**HERALD**

**of Khmelnytskyi National University**

---

**Economic sciences**

---

**2014, Issue 6, 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, № 6, Т. 1 (218)**

---

**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)

**Головний редактор**

**Скиба М. Є.**, д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету

**Заступник головного редактора**

**Параска Г. Б.**, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету

**Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”**

**Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

**Відповідальний секретар**

**Гуляєва В. О.**, 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* д. т. н. Романюк В. В.

*Редактор-коректор* Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 5 від 26.11.2014**

**Адреса редакції:**

**Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет  
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”**



**e-mail:**

**[visnyk\\_khnu@rambler.ru](mailto:visnyk_khnu@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>О. В. МАЗУР</b> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМАХ АПК .....	7
<b>Л. О. ВАЛЮС</b> ОЦІНКА МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	13
<b>Н. І. ГАВЛОВСЬКА, Є. М. РУДНІЧЕНКО</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ НЕБЕЗПЕК, ЗАГРОЗ ТА РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ .....	18
<b>Г. М. ДОРОЖКІНА</b> УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ НАДІЙНОСТІ КОНСТРУКЦІЙ ВИРОБІВ МАШИНОБУДУВАННЯ .....	24
<b>С. М. КРАВЧУК</b> ВИРОБНИЧИЙ РИЗИК ЯК ІНСТРУМЕНТ ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	30
<b>Ю. С. ПРИМУШ</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	33
<b>М. О. ТУРКО</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА АДАПТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» .....	38
<b>А. О. ЧЕРЕДНИЧЕНКО</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	42
<b>І. Г. ФАДЄЄВА</b> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ .....	46
<b>Д. В. МАЗУР</b> ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	55
<b>О. В. РУДКОВСЬКИЙ</b> ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ .....	60
<b>Н. В. ГРИПІНСЬКА</b> МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАДАЧ МАРКЕТИНГУ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ НА ПРИКЛАДІ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ, МАКСИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ НАЯВНИХ РЕСУРСІВ, ПРИЙОМУ ПРАЦІВНИКІВ НА РОБОТУ .....	65
<b>ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ</b>	
<b>О. П. ГУЦАЛ</b> ГЕНЕЗИС БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ .....	75
<b>Л. А. УКРАЇНЕЦЬ</b> РОЛЬ МІГРАЦІЇ У ФОРМУВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ КИТАЮ З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ .....	79

---

<b>Ю. В. МАШИКА</b> КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	86
---	----

<b>О. В. ПТИК</b> РОЛЬ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ-МАРКЕТОЛОГА У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ .....	89
--	----

### ОБЛІК ТА АУДИТ

<b>Ю. С. СЕРПЕНІНОВА</b> ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	93
--	----

<b>К. О. АНОХІНА</b> АНАЛІЗ ПІДХОДІВ З ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	97
---	----

<b>О. М. ДЗЮБА</b> УЗАГАЛЬНЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА У ЗВІТНОСТІ .....	102
---	-----

<b>Г. Я. ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК, О. П. МАКАР</b> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	106
---	-----

<b>М. В. МАЗУР</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ .....	110
--	-----

<b>О. В. МЕЛЬНИЧЕНКО</b> АУДИТ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ .....	115
--	-----

<b>К. О. ОХРУЩАК</b> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ З ОГЛЯДУ НА СПЕЦИФІКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ .....	123
---	-----

<b>Н. І. ПЕТРЕНКО, О. М. СТОЛЯРЕНКО</b> КОМПЛЕКСНА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РУХУ ПАСИВІВ ПІДПРИЄМСТВА .....	128
--	-----

<b>В. А. ШПАК</b> УМОВИ ТА ЗАСОБИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ФАКТОРИ ОБЛІКОВОГО СЕРЕДОВИЩА .....	134
---	-----

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

<b>Л. Г. ЛПІЧ, О. В. ТОВСТЕНЮК, О. А. ХІЛУХА</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ І ДІАГНОСТИКА .....	139
--	-----

<b>І. Г. ФАДЄЄВА, Л. М. САВЧИН</b> РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	142
--	-----

<b>О. В. ЯРМОШ</b> РОЗРОБКА ДОРОЖНЬОЇ КАРТИ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ .....	149
---	-----

<b>Ю. В. ФЕДОРОВА</b> ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА У СКЛАДІ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВОЇ ГРУПИ .....	153
---	-----

---

**ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

<b>Л. П. ШЕВЧУК, А. А. ШЕВЧУК</b> МОДЕЛЮВАННЯ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗГІДНО З ЗАПРОПОНОВАНОЮ МЕТОДИКОЮ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ .....	157
<b>І. І. БЛАГУН</b> МІСЦЕ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ .....	162
<b>І. Б. БАЧАЛО, Т. Я. ЛАГОЦЬКИЙ</b> ПОБУДОВА СКОРИНГОВОЇ МОДЕЛІ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ВИСОКО РИЗИКОВИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКУ .....	166
<b>С. В. ВОЛОСОВИЧ</b> ПРІОРИТЕТНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	174
<b>О. М. ГАЛУШКА</b> ДЕВАЛЬВАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТ ВЕЛИКИХ ЕКОНОМІК ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КУРС ГРИВНІ .....	178
<b>Н. П. ПОЛЯК</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ КРЕДИТУ .....	185
<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ</b>	
<b>С. М. МОКІНА</b> КОНЦЕПЦІЯ БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ .....	189
<b>Б. М. ПАЛАСЮК</b> ЛОГІСТИЧНИЙ АУДИТ В УПРАВЛІННІ РИЗИКОМ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ПРЕПАРАТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ .....	197
<b>ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ</b>	
<b>О. Я. РОМАНІВ, Т. С. ТРУСОВА, О. І. ТВЕРДОХЛІБ</b> ПОПИТ НА СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ .....	202
<b>І. М. ГОНАК</b> БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ .....	209
<b>ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ</b>	
<b>Л. Б. АЛЬТГАЙМ</b> ОСНОВНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСКУРСІЙНИХ ПОСЛУГ .....	215
<b>Ю. М. БУРЛАКОВА</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .....	220
<b>М. О. ЖУК, В. В. ЗДРОК</b> СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ ДОМОГОСПОДАРСТВА НА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ .....	228
<b>Р. Р. АВГУСТИН</b> СТАН І ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН .....	235

<b>М. П. АДАМОВИЧ</b> СУТНІСТЬ І ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ЧИННИКІВ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ .....	239
<b>О. Б. ГУМЕНЮК, Н. В. СЕМЕНЮК</b> РЕФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСУ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ .....	248
<b>Д. В. МАЗУР, Г. О. МАЗУР, М. В. СУСЛІКОВА</b> ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	253
<b>Г. С. МАКАРОВА</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛІЗАЦІЯ» .....	257
<b>Б. Я. ОСТАШОК</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ЦІЛЬОВОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ЗА ПРІОРИТЕТНОЮ УЧАСТЮ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ .....	263
<b>А. Г. РЕУТ</b> СОЦІАЛЬНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ .....	269
<b>Л. М. СУС</b> ОСОБЛИВОСТІ МОНІТОРИНГУ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИНИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЦІН .....	274
<b>В. А. ХАРУК</b> МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ .....	278
<b>В. О. ШЕВЧУК</b> РІВНОВАЖНІСТЬ І ДОВГОТРИВАЛІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ЗМІНА ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ .....	282
<b>П. П. ЯРЕМОВИЧ</b> ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....	293
<b>Л. І. ПАВЛЕНКО</b> РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІД ВПЛИВОМ НАУКОВИХ ШКІЛ .....	298
<b>Л. П. БЕДРАТЮК, Ю. В. ШУТЯК</b> ПРОЦЕДУРА ПУБЛІКАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В МІЖНАРОДНИХ РЕЦЕНЗОВАНИХ ЖУРНАЛАХ .....	302

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

УДК 334.012.82:339.13.01

О. В. МАЗУР  
Київський університет ринкових відносин

### ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМАХ АПК

*В роботі розглянуті шляхи удосконалення та підвищення управлінської діяльності в господарських системах АПК. Розкрито сутність регіонального управління, яке включає в себе всі види і виражається функцією інтеграції усіх видів управління.*

*Ключові слова: координуючі дії, інтегрована господарська система, регіональні інфраструктури, стратегічно-стабілізаційний план, кадровий потенціал.*

O. V. MAZUR  
Kyiv University of Market Relation

### WAYS TO IMPROVE AND INCREASE MANAGEMENT ACTIVITIES IN THE ECONOMIC SYSTEM AIC

*The theme of the article is «Ways to improve and increase management activities in the economic system». In this paper we consider ways to improve and enhance the management of economic systems in agribusiness. The essence of regional management, which includes all kinds of function integration and expressed all kinds of management. Optimizing management ensure improvement; employment; create new jobs; modernization of production facilities and provision of competitive products; improving the efficiency of agricultural production; ensure deep processing of agricultural products; strengthening the position of regional agriculture and reveal the way in the global food market.*

*Keywords: coordinating actions integrated economic system, regional infrastructure, strategic and stabilization plan, human resources.*

#### Постановка питання

Особливість і характер трансформаційних процесів зумовлюють структурні зміни у всіх сферах економічної діяльності регіональних господарських системах а також в процесах управління ними. Тому з врахуванням процесів глобалізації та регіоналізації актуальності набуває управління регіональним розвитком, регулювання функціонування регіональних структур, зокрема АПК. Щодо сутності регіонального управління загалом, то це вид управлінської діяльності по регулюванню соціально-економічних відтворювальних процесів на території регіонів. Якщо розглядати регіональне управління з практичної точки зору, то це процес координуючої дії місцевих органів управління соціального, економічного і екологічного розвитку в регіоні з метою досягнення збалансованого функціонування його регіональних структур, зокрема міжгалузевих комплексів.

Сутність регіонального управління в період формування нових ринкових умов господарювання змінюється, воно, насамперед, відноситься до внутрішньорегіонального розвитку і забезпечує формування та збалансованість відповідних пропорцій між окремими елементами економіки регіонів.

Розкриваючи сутність регіонального управління варто відмітити, що воно, відрізняючись від галузевого, міжгалузевого, програмно-цільового управління, включає в себе всі їх види і виражається функцією інтеграції усіх видів управління. Це особливий вид суспільного управління соціально-економічним розвитком цілісної інтегрованої господарської системи, якою є регіон. Основними суб'єктами процесів управління в регіоні є: органи регіонального управління як ланка державного управління; органи місцевого самоврядування; населення; регіональні кола підприємців; підприємства комунальної власності; представники регіональних інфраструктур; державні підприємства; фінансова та ринкова інфраструктура; міжнародні організації; регіональні громадські організації [1]. Взаємодіючи з органами державного управління, з іншими регіонами країни, із зарубіжними діловими колами, зарубіжними організаціями, воно призводить до утворення регіонального економічного простору, формування єдиного національного ринку, основних напрямків розвитку регіону.

В регіоні управління здійснює свій вплив прийняттям рішень, впливаючи на хід відтворювальних процесів. Система регіонального управління в період зміцнення ринкових відносин і трансформації економіки має передбачати: формування найбільш раціональної системи управління, оптимальної структури і адекватної їй системи суб'єктів управління; удосконалення системи управління згідно сучасних вимог і викликів, завдань соціально-економічного розвитку країни та її регіональних господарських систем [2].

Управління соціально-економічними процесами в межах АПК регіону, використання методів регулювання організаційного, економічного і правового характеру у різних сферах управління здійснюється

з метою створення сприятливих умов розвитку ефективних господарських одиниць усіх форм власності. Важливим є використання таких економічних важелів як ціни, кредити, тарифи, інвестиції, цінні папери, проценти, амортизація, бюджет, резерви, програми, пільги, державне замовлення, субсидії, мито тощо. Це дозволяє органам місцевої влади вирішувати конкретні завдання регіонального управління, зокрема управління в регіональних АПК, як стратегічно-дійового характеру, стратегічно-стабілізаційного плану, збереження і підтримка провідних галузей комплексу, виконувати тактичні завдання та завдання середньострокового галузевого і функціонального змісту регіонального АПК [3].

#### **Виклад основного матеріалу**

В сучасний період управління АПК в перехідний період зазнає трансформації в розвитку його економічного, методичного, організаційного і правового забезпечення. Економічне забезпечення це можливість надання регіональним органам права повноцінно використовувати весь наявний природно-ресурсний і кадровий потенціал АПК регіону, кадровий, наявні фінансові ресурси, а також забезпечення державою тих управлінських рішень, яких регіон не в змозі виконати сам. Організаційні аспекти регіонального управління проявляються через зміни в структурі регіональних і державних органів, посилення ролі регіонального управління, відміні неефективних і дублюючих функцій окремих органів управління, що призводить до неефективної діяльності, а також до зростання штатів управлінських структур різних рівнів. Правове забезпечення розвитку регіонального управління можливе за умови удосконалення законодавчої бази усіх існуючих видів управління.

Розвиток регіонального управління АПК в перехідний до ринку період потребує нових підходів до його трансформаційних ознак, обґрунтування оптимальних управлінських рішень, адже по суті воно є впливом на процес, об'єкт, всю систему АПК для збереження його стійкості чи переходу з одного стану в інший відповідно до поставлених задач [4].

Система управління в АПК включає в свій арсенал економічні, організаційно-розпорядницькі, соціально-екологічні заходи, реалізуючи їх через організацію, регулювання, облік і контроль, планування та прогнозування. Останнє являє собою наукове передбачення майбутнього розвитку АПК регіону, результатів там наслідків цього розвитку. Якщо організація це удосконалення організаційної структури управління і розробка науково обґрунтованих методів її роботи та функцій, спрямованих на досягнення основних цілей розвитку АПК, то регулювання – цілеспрямовані процеси, що забезпечують ефективний розвиток господарства агропромислового комплексу на основі визначених форм і методів впливу.

В період зміцнення ринкових відносин період в управлінні АПК варто враховувати, що на державному рівні здійснюються наступні функції: 1) управління країною як єдиним цілим, що включає: визначення стратегії економічного розвитку, цілей і пріоритетів; проведення в життя єдиної технічної, структурної й інвестиційної політики; розробку правового і господарського законодавства (правового статусу регіональних і місцевих органів керування, правової основи підприємництва, оподаткування, банківської системи і т.п.); 2) забезпечення функціонування ринкового механізму: підтримка загальної збалансованості економіки; усунення монопольного положення окремих виробників; стимулювання конкуренції, а також регулювання економічних проблем, які ринковий механізм не може вирішувати самостійно й ефективно.

В регіональному АПК система управління повинна базуватись на таких положеннях: залежність можливостей регіонального АПК від ефективності використання природно-ресурсного потенціалу; узгодженість зв'язків між всіма ланками АПК регіону; управління вертикальними і горизонтальними зв'язками на основі довготривалих нормативів і регуляторів; фінансування і матеріально-технічне забезпечення програм розвитку АПК регіону; оптимальне сполучення в механізмі реалізації регіональної системи управління централізованих і децентралізованих управлінських рішень в регіональному відтворювальному процесі.

Регіональне управління АПК має за мету підвищення ефективності агропромислового виробництва і на цій основі - якості життя населення, забезпечення відтворення природних систем на базі ефективного комплексного розвитку всіх складових АПК регіону.

Система управління розвитком та територіальною організацією АПК як і всього господарського комплексу регіону включає регулятивні впливи державного рівня, регіонального, рівня місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання з набором своєрідних методів, способів та інструментів (рис. 1).

Управління регіональним АПК державними територіальними органами здійснюється через систему їх правової, економічної, управлінської, планової і контрольної діяльності у відповідності з діючим законодавством, вирішуючи задачі стратегічного (вихід із кризового стану, структурна перебудова комплексу) і тактичного (розробка напрямів стабілізації агропромислового виробництва, обґрунтування пріоритетів розвитку комплексу, подолання технологічного відставання виробництва, розробка системи економічних регуляторів, окреслення стимулюючих пріоритетних напрямки розвитку АПК регіону) плану [5].

Державні органи повинні здійснювати керівництво регіональним розвитком АПК у відповідності до стратегії, цілей і завдань розвитку держави в цілому при максимальному використанні регіональних



факторів. Для цього необхідна розробка загальних підходів до найбільш повного використання природно-ресурсного потенціалу, географічного положення регіону та регулювати міжрегіональні взаємодії при вирішенні проблем, які не під силу для одного регіону.

Наявність неузгодженості між загальнодержавними, регіональними і місцевими структурами управління викликає необхідність створення нової системи управління регіональним розвитком, передумовами формування якої є: надання регіонам більшої економічної самостійності за умов посилення процесів регіоналізації; низька адаптованість сучасних структур управління регіональними господарськими системами; недостатній рівень координації у системах: регіон – місцеві органи управління, місцеві органи управління – виробництво, регіон – виробництво; необхідність підвищення зацікавленості регіонів в розвитку ринкових відносин у виробничій і соціальній сферах.

Управління регіональним розвитком АПК в практичній площині є управлінням соціально-економічними процесами в комплексі регіону в умовах переходу його господарства до ринкових відносин і являє собою сукупність принципів, методів, форм і засобів впливу на господарську діяльність регіону з метою підвищення ефективності агропромислового виробництва.



Рис. 1. Схема управління розвитком АПК

Ефективна система управління регіональним розвитком АПК повинна орієнтуватись на: вирішення соціальних проблем з метою підвищення якості та рівня життя населення; формування організаційно-економічних умов для реалізації всіма суб'єктами комплексу регіону їх потенційних можливостей; спрямування інвестиційної і структурної політики на попит і потреби ринку та організацію виробництва тих видів продовольчої продукції, яка користується попитом; розвиток регіонального маркетингу як основи розробки і реалізації програм поточного і стратегічного розвитку; використання сучасної інформаційної бази для здійснення системного аналізу і контролю ситуації в АПК регіону. Управління регіональним розвитком АПК повинно здійснюватись відповідно до законів розвитку ринкової системи господарювання з механізмом реагування та регулювання соціально-економічних процесів в комплексі в постійно

змінюваному середовищі. Обґрунтування пріоритетних напрямків розвитку господарського агропромислового комплексу регіону; розробка системи економічних регуляторів, стимулюючих пріоритетні напрямки розвитку економіки АПК регіону при наявності значних територіальних диспропорцій потребує регулятивного впливу державних органів та впровадження системи державного стимулювання подальшого розвитку.

Системний державний вплив на територіальний стан дозволить забезпечити сталий розвиток регіонів, їх господарських структур. Під державним регулюванням регіонів і його господарських структур, в тому числі агропромислового характеру, розуміється цілеспрямований системний вплив з боку держави, направлений на підтримання стійкого, збалансованого, соціально орієнтованого розвитку регіонів з метою забезпечення нормальних умов життєдіяльності населення. Виконання державою своїх функцій для забезпечення позитивної динаміки соціально-економічного розвитку регіонів і їх міжгалузевих комплексів здійснюється за допомогою адміністративних або економічних механізмів та інструментів [6].

В сфері АПК система державного стимулювання розвитку являє сукупність програмних заходів системного характеру, спрямованих на забезпечення сталого просторового розвитку регіональних агропромислових систем на основі використання всього наявного ресурсного потенціалу регіонів з метою зростання обсягів і якості продовольчої продукції. Система стимулювання розвитку АПК регіонів, як один із методів непрямого державного регулювання є сукупністю стимулів, що сприяють підвищенню зацікавленості комплексів регіонів в оптимізації свого функціонально-територіального розвитку та удосконаленні просторової організації, використовуючи як власні фінансові, матеріальні та інші ресурси, так і різні елементи господарського механізму.

Процеси державного стимулювання розвитку АПК регіонів мають за мету: підвищення рівня агропромислового виробництва в регіоні для забезпечення й пропорційно-збалансованого розвитку регіонального АПК; забезпечення ефективного використання всього наявного природно-ресурсного потенціалу регіону, зокрема земельних ресурсів, для збереження і зміцнення виробничої спеціалізації; подолання регіональних диспропорцій розвитку агропромислового комплексу та окремих його сфер; формування ефективних територіальних пропорцій, створення умов для оптимальної територіальної системи розселення, зокрема в сільській місцевості; вирішення проблем охорони навколишнього середовища; покращення якості та підвищення рівня життя населення регіонів.

Ефективне функціонування системи державного стимулювання розвитку АПК регіонів потребує розробки чіткого механізму її реалізації, заходів як організаційного так і економічного характеру, які спрямовані на подолання диспропорцій в розвитку регіональних агропромислових систем. Це, насамперед, державна підтримка АПК проблемних і депресивних регіонів; розробку та запровадження ряду спеціальних галузевих програм по фінансовій підтримці розвитку агропромислових комплексів окремих територій; спрямування централізованих капіталовкладень для вирішення пріоритетних проблем розвитку АПК регіонів; запровадження спеціального режиму інвестування з метою залучення інвестицій для вирішення назрілих і невирішених проблем регіонів. Але на сьогодні наявна недостатню ефективність форм державної підтримки регіонів загалом і АПК зокрема, що зумовлено не повним фінансовим забезпеченням розроблених та запроваджених програм розвитку АПК регіонів, скороченням обсягів державного капіталовкладення, низькою ефективністю галузевих програм і часто їх не виконанням; недостатніми обсягами інвестицій в основні сфери АПК. Це потребує розробки та впровадження ряду додаткових механізмів державного стимулювання регіонального розвитку АПК, підвищення його ефективності, що обумовлено можливостями досягнення позитивного впливу на дію ринкового механізму. Практика свідчить, що здатність нерегульованого ринку спонтанно забезпечувати загальну рівновагу і високу ефективність економіки є обмеженою, тому саме державне регулювання є необхідним для коригування дії ринкового механізму [7].

Враховуючи досвід державного регулювання зарубіжних країн, необхідним є обґрунтування власного шляху, який спирався б на національні особливості та реальні конкурентні переваги. Тому важливим є перегляд та оптимізація діючих підходів до використання системи державного регулювання загалом і АПК зокрема та ринкового саморегулювання задля підвищення загальної ефективності виробництва.

Завданням держави є недопущення високої територіальної диференціації та дезінтеграції в розвитку агропромислового виробництва країни та її регіонів. Необхідним є активізація впливу чинників адміністративного характеру, так як й досі не створено належної законодавчої бази для організації і функціонування управління на національних територіальних рівнях, чітко не розмежовано компетенції та повноваження державної влади та місцевого самоврядування.

#### **Висновки і перспективи подальших досліджень**

В умовах переходу до ринкової економіки зростає значення таких інструментів державного адміністративного регулювання розвитку АПК регіонів, як регіональне прогнозування, яке передбачає розробку регіональних програм на середньо- та короткострокову перспективу, які спрямовуються на вирішення проблем збалансованості і стабілізації економіки АПК, подолання спаду агропромислового виробництва.

Наявна система державного регулювання регіональних АПК поки що не системна, а частково характерна і потребує цільової спрямованості, організаційного, фінансового, правового забезпечення. Тому важливого значення набуває реалізація програмно-цільового підходу в управлінні регіонами і його регіональними господарськими структурами, особливостями якого є: цільова орієнтація програми як комплексу заходів щодо забезпечення кінцевих результатів; системний характер програм; побудова організаційних і функціональних систем управління; багата стадійний процес програмно-цільового управління, який об'єднує стратегічне планування, розробку програм, фінансове планування, деталізацію комплексу робіт, оперативне планування і контроль, керівництво виконанням програм, їх корегування в процесі виконання.

Важливим є розробка нових управлінських підходів державного регулювання розвитку АПК, які передбачають застосування непрямих впливів на його регіональний розвиток через створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. Серед них одним із перспективних є кластерний підхід, який базується на врахуванні позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, близькості виробника і споживача агропромислової продукції. Його реалізація забезпечує пошук нових шляхів вирішення різноманітних проблем територіального розвитку АПК, серед них – доступ до нових ринків збуту, впровадження нових виробництв, технологій тощо. Держава має забезпечити формування комфортного середовища для функціонування кластерів агропромислових комплексів. Регулююча роль держави повинна проявлятися і в заохоченні бізнес-структур у створенні нових робочих місць.

В цілому, державне регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, функціональної та територіальної організації регіональних АПК має забезпечувати: удосконалення і обґрунтоване визначення пріоритетів розвитку регіональних АПК всіх таксономічних рівнів; посилення інвестиційно-інноваційної активності в АПК регіонів; модернізацію матеріально-технічної бази агропромислових комплексів; удосконалення функціонально-територіальної їх структури та просторової організації; всебічний розвиток інфраструктурної сфери регіональних АПК; поліпшення механізму державної підтримки розвитку АПК регіонів; активізацію розвитку міжрегіональних економічних зв'язків на основі кооперації та агропромислової інтеграції, створення відповідних умов для розвитку бізнесу та сучасних організаційно-виробничих форм господарювання; підвищення ефективності діяльності регіональних продовольчих ринків; зростання рівня забезпечення населення продуктами харчування за рахунок зростання обсягів виробництва продовольчої продукції на основі підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Доцільним є використання програмно-цільового управління розвитком аграрної сфери на державному рівні – пріоритетні засоби державного регулювання – фінансово-кредитна підтримка суб'єктів господарювання, пільгове кредитування, дотації та субсидії, регулювання експортно-імпорتنих операцій та ін. На регіональному рівні – розробка та впровадження цільових програм координації науково-дослідницької діяльності, міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків, розвиток окремих галузей спеціалізації сільського господарства, підтримка інформаційної інфраструктури аграрного сектора економіки.

Результатом оптимізації регіонального управління та державного регулювання розвитку АПК стане: удосконалення галузевої і територіальної структури регіональних агропромислових комплексів; поліпшення ситуації із зайнятістю населення; створення додаткових робочих місць; здійснення модернізації виробничого апарату та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції; підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва; забезпечення глибокої переробки сільськогосподарської продукції та випуск нової та якісної продукції на переробних підприємствах АПК; забезпечення економії паливно-енергетичних ресурсів; поліпшення екологічного становища в регіоні; створення умов для розвитку соціальної сфери.

Оптимізація управління забезпечить поліпшення ситуації; зайнятості населення; створення додаткових робочих місць; здійснення модернізації виробничого апарату та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції; підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва; забезпечення глибокої переробки сільськогосподарської продукції; зміцнення позицій регіонального АПК та розкриття шляху у світовий продовольчий ринок.

### Література

1. Мазур А.Г. Регіональна економіка: проблеми відтворення і управління / Мазур А.Г. – Вінниця, : ВАТ 2. Облдрукарня, 2000. – 226 с.
2. Копитко В.І. Реформування та регулювання економіки регіонального агропромислового комплексу / В.І.Копитко. – Львів : Львівський державний аграрний університет, 2005. – 550 с.
3. Березівський П.С. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу : навч. посібник / П.С. Березівський, Н.І. Михалюк. – Львів : «Магнолія Плюс»; СПД ФО Піча, 2004. – 443 с.
4. Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О.М. Могильний. – К. : УААН, Ін-т аграр. економіки, 2002. – 430 с.
5. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3–11.

6. Чернюк Л.Г. Трансформаційно-територіальна організація структурного розвитку АПК України / Л.Г. Чернюк // Зб. наук. пр. Вінницького нац. аграр. університету. Серія «Економічні науки». – Вип. 1 (56). Т. 4. – С. 18–25.

7. Енциклопедичний словник. Сучасна ринкова економіка. Державне регулювання економічних процесів / заг. ред. Кушлин В.І. – К., 2004. – 342 с.

#### References

1. Mazur A.H. Rehional'na ekonomika: problemy vidtvorennia i upravlinnya - Vinnytsya, VAT 2.Obldrukarnya, 2000.- 226s.
2. Kopytko . V.I. Reformuvannya ta rehulyuvannya ekonomiky rehional'noho ahropromyslovoho kompleksu / V.I.Kopytko. L'viv, L'vivs'kyi derzhavnyi ahrarnyy universytet. 2005.- 550s.
3. Berezivs'kyi P.S., Mykhalyuk N.I. Orhanizatsiya, prohnozuvannya ta planuvannya ahropromyslovoho kompleksu. Navch. posibnyk / P.S.Berezivs'kyi, N.I.Mykhalyuk. - L'viv: «Mahnoliya Plyus»; SPD FO Picha, 2004.- 443s.
4. Mohyl'nyy O.M. Derzhavne rehulyuvannya ahrarnoho vyrobnytstva v period transformatsiyi ekonomiky. –К.: UAAN, In-t ahrar. ekonomiky, 2002.- 430 s.
5. Sabluk P.T. Ekonomichnyy mekhanizm APK u rynkoviy systemi hospodaryuvannya //Ekonomika APK.- 2007.- № 2.- S.3-11.
6. Chernyuk L.H. Transformatsiyno-terytorial'na orhanizatsiya strukturnoho rozvytku APK Ukrainy. Zb. Nauk. pr. vinnys'koho nats. ahrar. Universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky». Vyp. 1 (56), T.4, -S.18-25.
7. Entsiklopedychnyy slovnyk. Suchasna rynkova ekonomika. Derzhavne rehulyuvannya ekonomichnykh protsesiv / zah. red.. prof. Kushlyn V.I – К.: 2004.- 342s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

## ОЦІНКА МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуті основні підходи до визначення поняття "управління економічною безпекою", здійснено аналіз та оцінено методи управління економічною безпекою діяльності підприємства. Узагальнено підходи до побудови моделей управління безпекою підприємства.*

*Ключові слова: управління, економічна безпека, методи, моделі, загрози.*

L. O. VALYUS

Khmelnitsky National University

## ASSESSMENT OF METHODS AND MODELS OF MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

*The author considered the main approaches to the definition of "management of economic security", analyzed and evaluated methods of management of economic safety of the enterprise, generalized approaches to building of models of enterprise security management. The system of economic security is a multi complex system, which is influenced by many internal and external factors. The choice of management method of economic security is an important component of integrated management actions. Despite the high variability of internal and external environment of enterprises a comprehensive application of the proposed methods is needed, through the use of the advantages of a systematic approach will give the opportunity to achieve an optimal level of economic security of enterprises.*

*Key words: management, economic security, methods, models, threats.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Світова фінансова криза суттєво вплинула на українську економіку. Жорстка конкуренція, властива ринковій економіці, загострилася у кризових умовах ще більше. При цьому важка ситуація складається не тільки на мікрорівні (на підприємствах), але й на рівні регіонів і держави в цілому. У зв'язку з цим, загострюються проблеми економічної безпеки на всіх напрямках функціонування виробничих економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми, пов'язані з різними аспектами саме економічної безпеки, розглянуті в роботах ряду вчених, серед яких слід виділити Л. Абалкіна, А. Архіпова, С. Афонцева, І. Бланка, І. Богданова, Є. Бухвальда, О. Васильєва, Ю. Владимірова, М. Денисенка, О. Кириченка, С. Лаптева, А. Павлова, В. Савіна, В. Сальникова, В. Сенчагова, В. Сідака та інших. Проте ряд теоретичних питань висвітлено недостатньо і потребують подальшого дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У дослідженнях економічної безпеки, що мають прикладні аспекти, науковці досить часто розглядають питання управління економічною безпекою і це дійсно обґрунтовано, адже досягнення будь-якою соціально-економічною системою визначених цілей потребує зваженого впливу управляючої системи. Незважаючи на особливу актуальність формування методологічної платформи, досі не сформовано єдиного підходу до визначення поняття "управління економічною безпекою".

Фундатор польської школи досліджень проблем безпеки Л. Коженювські визначає управління безпекою як процес отримання, опрацювання та застосування різноманітних засобів для зменшення загрози. А. В. Ізмалков під управлінням безпекою соціально-економічних систем розуміє "функцію вказаної соціально-економічної системи, спрямовану на збереження заданого рівня безпеки..., а також забезпечення регулювання рівня безпеки системи і її переведення в новий стан з більш високими показниками безпеки". М.В. Куркін стверджує, що управління економічною безпекою – це "процес організації прямого та зворотного зв'язків між інформаційно-обліковою системою та системою, що приймає тактичні та стратегічні рішення" [8].

Не викликає сумнівів, що розуміння терміну "управління економічною безпекою" має спиратися на теоретично зважене визначення поняття "управління", а в останньому, незважаючи на численність та тривалість досліджень від Ф. Тейлора та А. Файоля до сучасних науковців та практиків, єдність у сприйманні не досягнута.

Головну мету управління економічною безпекою можна розглядати як забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійне стимулювання нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку [4].

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи підприємство як складну соціально-економічну систему, необхідно виходити з того, що управління економічною безпекою діяльності повинно мати

системний характер та здійснюватися комплексно. В основі формування комплексної системи управління економічною безпекою підприємства повинна полягати визначена концепція. З метою формування ефективної системи управління необхідним є врахування у відповідній концепції таких положень:

1. Управління економічною безпекою слід розглядати як невід'ємну складову процесу управління підприємством.

2. Управління слід розглядати як безперервний процес, який полягає у періодичному повторенні послідовності однорідних за призначенням та різних за конкретним змістом управлінських дій.

3. Управління економічною безпекою діяльності підприємства повинне бути розподіленим за функціональними областями управління відповідно до ієрархічної вертикалі, що склалася на підприємстві, та ґрунтуватися на відносинах, які існують у вигляді формальних зв'язків (типу "керівник – підлеглий") та неформальних (типу "лідер – член групи"). Використання неформальних зв'язків є особливо дієвим у частині управління щодо носіїв загроз, суб'єктів внутрішнього середовища.

Слід визнати, що навіть за дотримання цих положень у реальних умовах господарювання високо ймовірним є прояв економічних загроз. Прояви загроз можуть мати різний вплив на стан суб'єкта господарювання та можливості реалізації ним його економічних інтересів. У цьому можливо виділити такі узагальнені ситуації:

а) прояв загроз призводить до ліквідації можливостей реалізації економічних інтересів підприємства, використання яких було заплановано керуючою підсистемою підприємства;

б) прояв загроз призводить до зміни можливостей реалізації економічних інтересів підприємства, таким чином, що використання таких можливостей потребує внесення керуючою підсистемою підприємства коригувань в організацію фінансово-господарської діяльності з метою пристосування до нових умов господарювання;

в) прояв загроз призводить до скорочення можливостей реалізації економічних інтересів підприємства, проте економічні загрози за рівнем стабільності впливу є змінними, отже, після зміни характеру їх впливу на діяльність підприємства існування бажаних можливостей відновлюється завдяки спроможності підприємства витримувати результати реалізації протилежних інтересів носіїв загроз.

Для запобігання усіх проявів загроз, доцільно запропонувати такі методи управління економічною безпекою діяльності промислового підприємства [8]:

– активізація як сукупність прийомів та способів дієвого впливу на умови господарювання та інтереси носіїв загроз, суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовищ, з метою приведення їх у відповідність до інтересів підприємства та спонукання суб'єктів до діяльності, що відповідає інтересам підприємства;

– адаптація як сукупність прийомів та способів пристосування керованої чи (та) керуючої підсистеми управління підприємством до несприятливих умов господарювання та інтересів носіїв загроз, суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовищ;

– стабілізація як сукупність прийомів та способів формування і використання спроможності витримувати вплив загроз, носіями яких є суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовищ, без пристосування до несприятливих інтересів носіїв загроз і без здійснення заходів з метою їх зміни.

Переваги активізації як методу управління економічною безпекою шляхом формування сприятливих умов та інтересів, перш за все, полягають у можливості її застосування як ефективного способу не лише реагування на зміни інтересів носіїв загроз, а й створення додаткових можливостей реалізації інтересів підприємства і попередження прояву економічних загроз. Метод активізації може бути успішно реалізовано шляхом проведення заходів щодо формування попиту і стимулювання збуту, формування взаємовигідних довгострокових відношень з постачальниками, становлення позитивного іміджу та сприйняття громадськістю з метою залучення потенційних постачальників та споживачів та ін.

При оцінюванні ефективності застосування методу активізації доцільно враховувати ефект не лише від відвернення економічних загроз, а й формування та використання новостворених можливостей реалізації інтересів підприємства.

Адаптація виступає ефективним методом управління економічною безпекою щодо загроз, які є активними за діяльнішим аспектом, взаємопов'язаними за інтенсивністю взаємодії, загальними за ступенем поширення, постійними за рівнем стабільності впливу. Адаптацію можливо розглядати як пристосування економічної системи та її окремих суб'єктів до умов зовнішнього середовища, що змінюється.

Метод адаптації може бути успішно реалізовано шляхом проведення заходів щодо удосконалення технічних параметрів та споживчих властивостей продукції; реорганізації каналів закупівлі ресурсів, упровадження нових технологій, реформування інформаційних мереж з метою пристосування до практики господарювання постачальників ресурсів та послуг; переорієнтації сфер діяльності підприємства, сегментації ринку з метою утримання конкурентних переваг.

Незважаючи на високу, у ряді випадків, вартість реалізації методу адаптації, здійснення відповідних заходів може виступати неподоланою умовою подальшого проведення підприємством його фінансово-господарської діяльності відповідно до обраної місії.

В ході розробки дієвих засобів методу стабілізації доцільно спиратися на загальнонаукове

визначення стійкості динамічної системи, стійкість при цьому є здатністю системи протистояти негативним впливам і у результаті зберігати ефективну (планову) траєкторію розвитку, не відхиляючись від неї чи повертаючись до неї після закінчення дії фактора. Без забезпечення економічної стійкості неможливо забезпечити економічну безпеку підприємства. Однак, виходячи з цілей управління економічною безпекою діяльності підприємства, прагнення досягнення абсолютної стійкості не є оптимальним. Тут потрібно враховувати, що для систем, які розвиваються, характерні стійкість і поряд з цим втрата стійкості, адже у процесі розвитку відбувається руйнування однієї стійкої системи і формування на вищому якісному рівні іншої. Занадто стійка система не здатна до розвитку, адже не допускає будь-які відхилення від свого поточного стану. Для переходу в інший стійкий стан система в окремий момент повинна стати нестійкою, здатною до змін. Оптимальне співвідношення між стійкістю та нестійкістю – невід’ємна характеристика підприємства, що розвивається результативно. У процесі управління економічною безпекою слід вживати заходи, спрямовані на формування такого положення у діяльності підприємства, при якому реалізація загроз не призводить до деструктивних змін діяльності і, поряд з тим, існує здатність до прогресивних змін. Іншими словами, оптимальним з точки зору економічної безпеки є такий рівень стійкості, за якого підприємство здійснює діяльність, спрямовану на розвиток, та здатне витримувати вплив деструктивних чинників (загроз). Досягнення такого рівня стійкості проводиться в рамках методу управління економічною безпекою підприємства – "стабілізація".

Практична реалізація методу управління економічною безпекою "стабілізація" проявляється у формуванні та використанні цільових резервних фондів підприємства.

Таким чином, використання методу "стабілізація" забезпечує джерелом фінансування необхідний вид витрат і надає основи для обґрунтованого ціноутворення на продукцію промислового призначення.

Вибір і реалізація методу управління економічною безпекою є важливою складовою комплексу управлінських дій з реагування на економічні інтереси носіїв загроз і проводиться на основі визначення факторів, що призводять до реалізації загрози, форми та результату прояву загрози, характерних ознак економічної загрози. При виборі методу та конкретного інструменту управління економічною безпекою підприємства слід застосовувати ситуаційний підхід та ситуаційний аналіз. Утім, зважаючи на високу мінливість, різноспрямованість і разом з тим взаємопов’язаність економічних загроз, широке коло їх носіїв, необхідним є комплексне застосування запропонованих методів, що за рахунок використання переваг системного підходу надасть основи для досягнення оптимального рівня економічної безпеки.

Для якісного управління, правильного вибору методу управління економічною безпекою, однозначно необхідно враховувати рівень економічної безпеки на підприємстві.

Методологічні та методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства мають характеризуватися об’єктивністю та науковою обґрунтованістю, оскільки повинні стати основою для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, оцінювання рівня економічної безпеки здійснюється на основі наукових підходів та за допомогою розроблених методик. Для визначення кількісного рівня економічної безпеки використовується кілька підходів: індикаторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий [2].

Для реалізації вибраного підходу необхідно обрати методи оцінювання економічної безпеки, які будуть залежати від цілей, поставлених перед дослідником, і від наявності статистичної інформації, обсяг якої, як правило, має бути досить значним [1].

Забезпечення економічної безпеки також пов’язане з плануванням, прогнозуванням і передбаченням багатьох факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. При цьому вкрай важливим є системний, комплексний підхід, що базується на ефективному використанні відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення, логіки та моделювання із залучення сучасного математичного апарату. Оскільки врахувати всі фактори впливу та потенційні загрози складно або просто неможливо, потрібно визначити пріоритети, після чого розглянути, обрати, адаптувати або побудувати модель, застосування якої зумовлює та визначає вибір заходів щодо забезпечення економічної безпеки [7].

Заслужують уваги моделі, в яких система економічної безпеки розглядається з акцентом на окремий аспект діяльності, та моделі, в яких особлива увага приділяється різноплановим внутрішнім та зовнішнім загрозам. У першому випадку мова може йти, наприклад, про ресурсно-функціональну модель, в якій розглядаються проблеми ефективного використання ресурсів суб’єкта господарювання з метою запобігання загрозам. Побудова моделі у другому випадку регламентується переліком існуючих та потенційних загроз. Оскільки між загрозою та об’єктом існує множина певних взаємозв’язків, то мова йде про граф, який необхідно побудувати. Розглядаючи множину загроз, множину об’єктів та множину засобів захисту із використанням теорії графів, можна побудувати загальну модель економічної безпеки, яка може бути деталізована.

Системний підхід побудови моделі безпеки відображає метод вибору критеріїв оптимальності. Ідея полягає в тому, що система економічної безпеки розглядається як сукупність ряду об’єднаних підсистем. Для кожної з підсистем визначаються найбільш ймовірні ризики, тобто формується множина ймовірностей. Після цього аналізуються та оцінюються їх можливі комбінації. Визначається узагальнений критерій якості функціонування системи економічної безпеки, а значення побудованої системи множин ймовірностей розглядаються як окремі критерії.

Також узагальнити значення показників або критеріїв безпеки дозволяє матрична модель економічної безпеки. Доволі часто вона застосовується з метою оцінки ефективності впровадження тих чи інших заходів безпеки або оцінки впливу різноманітних факторів на стан системи економічної безпеки. Для цього показники певного типу можуть бути згруповані та представлені у вигляді багатовимірної матриці. При цьому матрицю можна організувати в такий спосіб, щоб відслідковувати динаміку змін тих чи інших параметрів. Найбільш поширеною є тривимірна матриця, що пояснюється наочністю представлення даних у вигляді деякого куба, зорієнтованого за певними осями. При цьому кожна вісь відображає значення певної групи параметрів.

Для аналізу стану економічної безпеки і прогнозування загроз сьогодні будуються моделі із застосуванням апарату нечітких множин. Це дає можливість поєднання кількісних даних та лінгвістичних змінних з метою отримання оцінки з урахуванням прогнозованих ризиків і загроз. Формується перелік обмежень, у рамках яких має функціонувати система безпеки, та описуються групи показників, що характеризують ці обмеження. Розгорнутий перелік факторів обмежень може враховувати обмеження від тих, що зумовлені законодавством держави і особливостями діяльності саме в цій країні, до обмежень, пов'язаних зі специфікою діяльності, в конкретній галузі та унікальною структурою самого суб'єкта господарювання. Для оцінки створюється школа, за допомогою якої лінгвістичним змінним ставиться у відповідність певні кількісні показники. Будуються функції належності з застосуванням методу експертних оцінок [5].

Взагалі, побудова будь-якої моделі системи безпеки потребує певних підходів до її формалізації. Серед сучасних підходів можна назвати такі, як теоретико-множинний формалізм; системно-динамічна концепція безпеки та техногенного ризику; енергоентропійна концепція безпеки тощо. Так, теоретико-множинний формалізм як напрям формалізації розглядає можливість побудови теорії керування безпекою, яка б містила концептуальні питання захисту систем незалежно від їх функціонального призначення. Такий підхід базується на відокремленні в просторі станів системи областей безпеки та їх наступній трансформації на множині збурень. А системно-динамічна концепція є одним із можливих підходів побудови математичної формалізованої методології дослідження проблем забезпечення безпеки. Цей підхід спрямований на встановлення цілей та критеріїв управління безпекою, має аксіоматичний характер.

Під час побудови моделі економічної безпеки підприємства необхідно врахувати, що не існує стану абсолютної безпеки, як і неможливо заздалегідь спрогнозувати всі потенційно можливі фактори впливу. Узагальнюючи роботи ряду спеціалістів, можна запропонувати побудову моделі здійснювати в кілька етапів. Спочатку необхідно побудувати систему показників економічної безпеки, здійснити оцінку ієрархії цих показників, враховуючи їх багатоплановість, доцільно виділити підсистеми, після чого здійснити аналіз та оцінити результати.

Для здійснення оцінки кожної групи показників можуть бути використані функції належності, побудовані на основі експертної оцінки. А аналіз може бути здійснений за методикою нечіткої логіки із використанням відповідної шкали лінгвістичних оцінок.

**Висновки.** Отже, система економічної безпеки є складною полікомпонентною системою, на яку впливає багато внутрішніх та зовнішніх факторів. Саме тому для організації її ефективної роботи необхідними є системний підхід та моделювання із використанням можливостей сучасного математичного апарату. Вибір методу управління економічною безпекою є важливою складовою комплексу управлінських дій. Під час вибору методу та конкретного інструменту управління економічною безпекою слід застосовувати ситуаційний підхід та ситуаційний аналіз. Зважаючи на високу мінливість внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств, необхідним є комплексне застосування запропонованих методів, що за рахунок використання переваг системного підходу надасть можливість досягти оптимального рівня економічної безпеки підприємств.

## Література

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів, 2008. – 386 с.
2. Гончаров С.М. Основи економічної безпеки підприємства : навч. посібник / Гончаров С.М., Кузнецова Т.В., Лесняк О.Ю. – К. : Кондор-Видавництво, 2012. – С. 82–91.
3. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : навч. пос. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
4. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підруч. / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
5. Качинський А.Б. Безпека, загрози і ризики: наукові концепції та математичні методи / А.Б. Качинський. – К. : Інститут проблем національної безпеки, 2004. – 472 с.
6. Кириченко О.А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім // Актуальні Проблеми Економіки. – 2008. – № 12. – С. 53–65.



7. Кириченко О.А. Сучасне моделювання систем економічної безпеки / О.А. Кириченко, О.М. Шикова // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 3. – С. 35–38.

8. Маляревський Ю.Д. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства: обліково-аналітичні аспекти : монографія / Ю.Д. Маляревський, С.В. Лабунська, О.В. Прокопшина. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – С. 23–30.

9. Пономаренко В.С. Концептуальні основи економічної безпеки : монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Кавун. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 256 с.

#### References

1. Vasylytsiv T.G. The Economic security of the enterprise: strategy and strengthening mechanism: monograph. Lviv, 2008. 386 p.
2. Honcharov S.M., Kuznetsova T.V., Lesnyak A.Y. Fundamentals of economic security of the enterprise: tutorial K.: Condor-Publishing, 2012. P. 82–91.
3. Donets L.I., Vashchenko N. V. Economic security of the enterprise: textbook. K.: Centre of educational literature, 2008. 240 p.
4. Ivanilov O.S. Enterprise Economics: textbook. K.: Centre of educational literature, 2009. 728 p.
5. Kachynsky A.B. Security threats and risks: scientific concepts and mathematical methods. K.: Institute of problems of national security, 2004. 472 p.
6. Kyrychenko O.A., Kim Y.G. Methodological foundations of economic security of business entities in the transformational economy. Actual problems of economics. 2008. No. 12. P. 53–65.
7. Kyrychenko O.A., Shykova O.M. Modern modelling of systems of economic security. Investments: practice and experience. 2011. No. 3. P. 35–38.
8. Malyarevsky Y.D., Labunskaya S.V., Prokopishyna O.V. Management of economic security of foreign economic activity: accounting and analytical aspects: monograph. Kharkiv: KhNEU, 2009. P. 23–30.
9. Ponomarenko V.S., Kavun S. V. Conceptual foundations of economic security: monograph. Kharkiv: KhNEU, 2008. 256 p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ НЕБЕЗПЕК, ЗАГРОЗ ТА РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

*У статті охарактеризовано особливе значення підприємств сфери послуг для національної економіки, проаналізовано підходи до трактування базових понять ризикології, визначено роль та значення ідентифікації небезпек, загроз та ризиків у процесі формування системи економічної безпеки підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Наведено основні підходи до класифікації ризиків у готельно-ресторанному бізнесі. Запропоновано авторський підхід до розмежування тріади понять «небезпека – загроза – ризик» у сфері готельно-ресторанного бізнесу. Конкретизовано небезпеки на макро-, мезо- та мікрорівні, а також наведено перелік основних загроз діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу за сферами виникнення. Наведено основні види ризиків за результатами реалізації відповідних управлінських рішень.*

*Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, небезпека, загроза, ризик, економічна безпека.*

N. I. GAVLOVSKA, E. M. RUDNICHENKO

Khmelnitsky National University

## IDENTIFICATION OF DANGER, MENACE AND RISKS OF HOTEL AND CATERING BUSINESS

*In the article the particular significance of services companies for national economics is defined, approaches to treatments of riskology basic concepts are analyzed, the role and significance of identification of danger, menace and risks during the formation of enterprise economic security system of hotel and catering business are defined. The main approaches to classification of risks in hotel and catering business are provided. Authors approach to differentiation of concepts triad "danger-menace-risk" in hotel and catering business is offered. The danger on macro-, mezo- and micro-level is specificity and list of main menaces of hotel and catering business according to areas of origin are provided. The main types of risks according to the results of implementation of relevant management decision are provided.*

*Key words: hotel and catering business, danger, menace, risk, economic security.*

**Вступ.** Потенціал розвитку національної економіки формується не лише за рахунок промисловості, а і за рахунок підприємств сфери послуг, що можна спостерігати у розвинених країнах. Перевагою підприємств сфери послуг є порівняно невеликий обсяг початкових інвестицій, які дозволяють розпочати діяльність і отримувати прибутки у найкоротшій термін, а для започаткування і технологічного оновлення промислових підприємств потрібно набагато більше ресурсів. Нерозвиненість вітчизняної інфраструктури та орієнтація на виробництво промислової продукції сировинного характеру, обумовили практично повне ігнорування на державному рівні проблем та перспектив розвитку підприємств сфери послуг, а саме підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Підтвердженням критичного стану даної сфери стало проведення в Україні у 2012 році чемпіонату Європи з футболу, що зумовило необхідність прийняття швидких рішень нормативного характеру для належного забезпечення даного заходу. Найбільше проблем виникло з розміщенням і харчуванням великої кількості туристів та відсутністю якісного сервісу, до якого вже давно звикли представники більшості Європейських країн. Про нераціональне використання коштів виділених на цей захід було написано досить багато і навіть розпочато декілька кримінальних проваджень, проте з точки зору наукового підходу проблематика розвитку підприємств сфери послуг є набагато глибшою і лежить у царині формування сприятливого бізнес-середовища та мінімізації опортуністичної поведінки державних агентів. Тому ідентифікація наявних та потенційних загроз і ризиків у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу є необхідною умовою для подальшої розробки системи економічної безпеки даних суб'єктів господарювання і забезпечення управлінських рішень з реалізації стратегії їх розвитку.

Тому основним завданням дослідження є ідентифікація небезпек, загроз і ризиків діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу з метою формування системи економічної безпеки зазначених суб'єктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання ідентифікації ризиків та формування системи економічної безпеки підприємств висвітлюється у працях таких науковців, як Васильців Т.Г., Ляшенко О.М., Мігус І.П., Пойда-Носик Н.Н., Ячменьова В.М. та інші. Проте фахівці з готельно-ресторанного бізнесу практично не досліджують питання формування системи економічної безпеки та її складових, хоча в сучасних умовах зростаючої конкуренції та інформаційних атак, цей напрям є не менш важливим, ніж суто технологічні та стандартизовані підходи до організації діяльності зазначених підприємств, тому подальші дослідження у цій сфері є доволі актуальними.

**Виклад основного матеріалу.** 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.

Враховуючи наведене визначення, з метою мінімізації негативного впливу, актуальним є питання ідентифікації потенційних загроз та ризиків у діяльності зазначених підприємств. Тому у контексті дослідження, вважаємо за доцільне визначити термінологічні особливості ризикології з метою проведення подальшої безпосередньої ідентифікації небезпек, загроз та ризиків у сфері готельно-ресторанного бізнесу.

Ризики, та все що з ними пов'язано, є об'єктом дослідження доволі тривалий період, тому розуміння і трактування науковців іноді істотно відрізняються, а однозначності у підходах практично не існує. Так у економічній літературі відповідної тематичної спрямованості [1–4, 6–10] використовують такі поняття, як "загроза" "ризик" та "небезпека", причому вони є досить близькі за змістом. Використання цих понять пов'язано з невизначеністю зовнішнього та внутрішнього середовища, і, як зазначив Ф. Найт, саме невизначеність є фундаментальним атрибутом господарської реальності, тому "якщо ми хочемо зрозуміти функціонування економічної системи, ми повинні осмислити суть і значення чинника невизначеності" [1, с. 195]. Отже, невизначеність є вихідним пунктом сутності таких категорій, як "загроза", "ризик" та "небезпека".

Під небезпекою частіше за все розуміють об'єктивно існуючу реальність, яка може порушити рівновагу всіх суб'єктів господарювання [2].

Наприклад, І. Плетникова розрізняла за ступенем імовірності реальну та потенційну небезпеки, а за можливими наслідками виділила такі види небезпеки [3, с. 9]: виклик – сукупність обставин, що не обов'язково мають конкретно загрозливий характер, але безумовно потребують реагування на них (за відсутності реакції підприємства можливі як сприятливі, так і несприятливі для нього наслідки); неприйнятний ризик – можливість виникнення несприятливих наслідків для суб'єкта господарювання при сформованих зовнішніх і внутрішніх умовах (за відсутності реакції підприємства можливі несприятливі для нього наслідки); загроза – найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки, коли для суб'єкта економічних відносин обов'язково настануть несприятливі наслідки, якщо не застосовувати ніяких заходів для їх запобігання.

Отже, І. Плетникова ототожнювала такі поняття, як "небезпека", "загроза", "виклик" та "неприйнятний ризик". І дійсно, досить часто поняття "загроза" в економічній літературі ототожнюється з поняттями "ризик" та/або "небезпека". Так у словнику С.І. Ожегова, небезпеку визначено як загрозу чогось дуже поганого; загрозу як можливу небезпеку; а ризик як можливу небезпеку або дію, що може мати негативні наслідки [4, с. 388, 716, 591]. Тобто автором абсолютно не наведено відмінностей між поняттями.

Однак, найчастіше ототожнюють терміни "ризик" та "загроза". Так, наприклад, Т. Васильців вживає терміни "ризик" і "загроза" як синоніми: "... доцільно розглядати ті сфери, у яких можуть виникати загрози економічній безпеці підприємництва, зокрема, за напрямками: виробничі, галузеві, політичні, економічні, фінансові, інноваційні та юридичні ризики" [5, с. 28]; "до ризиків економічної безпеки підприємництва, які можна частково попередити, необхідно віднести серйозні системні загрози" [5, с. 31]; "за походженням загрози економічній безпеці підприємництва варто поділяти на внутрішні ... та зовнішні .... Відмінність між внутрішніми та зовнішніми ризиками полягає в тому, чи зумовлені вони діями (бездіяльністю) суб'єктів системи економічної безпеки підприємництва, чи інституціями її зовнішнього середовища" [5, с. 33].

Тут ми погоджуємося з думкою Ячменьової В.М., яка зауважила, що дослідники досить часто однаково трактують поняття "загроза" та "ризик", хоча практика спростовує ці хибні твердження. За своєю природою, "загроза" є наслідком неконтрольованого збігу обставин, умов та подій зовнішнього середовища, що сприймаються суб'єктами ринкової економіки (підприємствами) як реальність, та безвихідні обставини, які за наявності резервів ресурсів необхідно усунути або навчитися з ним співіснувати, якщо не можна їм запобігти [6, с. 313].

Розрізняють поняття "загроза" та "ризик" також І.П. Мігус та С.М. Лаптев. Під загрозою вони розуміють певну подію, що впливає на діяльність суб'єктів господарювання, а ризиком називають результат впливу загроз на господарську діяльність суб'єктів господарювання [7].

Протилежну думку мав Н.Н. Пойда-Носик, який стверджував, що ризики виступають джерелами загроз для фінансової безпеки, оскільки саме ризики генерують потенційну можливість завдання шкоди суб'єкту господарювання [8]. Такої ж думки дотримується і Корольов М.І.: "... Більш коректно можна визначити, що ризик представляє собою ймовірність настання загрози. Оскільки загроза виступає як різниця між параметрами середовища і фірми, то таке трактування ризику враховує взаємодію фірми і зовнішнього середовища, беручи до уваги, що порушення гомеостазу може стати результатом диспропорцій і дисфункцій у внутрішньому середовищі фірми [9, с.57].

О.М. Ляшенко, розглядаючи категорію "ризик", акцентувала увагу на дуальності: поняття ризику вона розглядала і як усвідомлену частину небезпеки (пасивний бік), і як активну дію, спрямовану або на усунення небезпеки чи загрози, або навпаки, на свідоме (але вірогідне) отримання шкоди, збитку тощо [10, с. 244]. У семантичній картині загроз О.М. Ляшенко розглядала ризик, як усвідомлену частину загрози та як свідому дію, що може мати негативні наслідки та стати загрозою [10, с. 248–249].

Тобто в економічній літературі при визначенні таких понять, як "загроза" та "ризик" існують різні думки щодо їх взаємозв'язку: ризик як результат впливу загрози (загроза є джерелом ризику); ризик як

імовірність настання загрози (ризик є джерелом загрози); ризик як усвідомлена частина загрози (ризик є складовою загрози); ризик як свідомо дія, що може стати загрозою (ризик як дія та можливе джерело загрози).

Не зважаючи на відмінності у трактуваннях, базовими поняттями для більшості дослідників є небезпека, загроза та ризик. У [11] наведено авторський підхід, відповідно до якого:

– небезпека – це об'єктивно існуюча реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків;

– загроза – це наслідок небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника потенційно негативної дії;

– ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок ухвалення рішення (дії і/або обставин). Зазначимо, що ми не акцентуємо увагу на втратах, оскільки існує таке поняття, як "виправданий ризик", тобто ризик – це не лише втрати, а також певні можливості, що можуть мати позитивний вияв у вигляді додаткових надходжень (прибутку).

Незважаючи на відмінність підходів, спільним для всіх є певна еволюційна складова, оскільки під впливом загроз і ризиків підприємство змушене постійно навчатися та вдосконалювати свої захисні механізми. І якщо внутрішні загрози мінімізуються за рахунок самоорганізації системи, то вплив зовнішнього середовища потребує набагато більших зусиль для мінімізації негативних наслідків. Особливе місце в цьому процесі відведене державі, як одному з головних гравців економічного середовища, що може не тільки суттєво впливати на соціально-економічні процеси, а й встановлювати в наказовому порядку правила гри [11]. Така позиція є правомірною і для підприємств готельно-ресторанного бізнесу, оскільки держава та її агенти можуть суттєво сприяти розвитку даної сфери (Туреччина, Хорватія, Грузія), або значно гальмувати її розвиток. Відповідно формується безпечне або небезпечне бізнес-середовище макро та мезорівня. Стосовно мікрорівня основною небезпекою є втрата клієнтів, оскільки така ситуація призведе до припинення діяльності суб'єкта господарювання, а деталізація загроз і ризиків відбувається з урахуванням специфіки функціонування таких суб'єктів, хоча і може передбачати певне агрегування.

Неоднозначність підходів до трактування та класифікації ризиків у готельно-ресторанному бізнесі проявляється і у відповідних публікаціях та дослідженнях. Класифікацію ризиків діяльності готельного підприємства наведено у роботах Ю.Ф. Волкова [12], де він виділяє: екологічний ризик; промисловий ризик; транспортний ризик; інвестиційний ризик; ризик країни; політичний ризик; підприємницький ризик; ризик незатребуваності готельних послуг; ризики невиконання господарських договорів (контрактів); ризик посилення конкуренції; ризики виникнення непередбачених витрат і зниження доходів; ризик необхідності виплат штрафних санкцій та арбітражно-судових витрат; ризик втрати прибутку; фінансові ризики (валютні, процентні та портфельні ризики); технічні ризики; комерційні ризики.

Погодіна А.С. у своїх дослідженнях наводить дещо іншу класифікацію ризиків готельного бізнесу [13]:

1. Неспецифічні ризики готельного бізнесу:

– економічні ризики: ризики цінової конкуренції; ризики поява нових конкурентів; ризики зниження попиту;

– інвестиційні ризики: ризики недоступності кредитування; ризики окупності; ризики нерационального вибору контрагентів;

– нормативно-правові ризики: ризики зміни законодавства; ризики адміністративного тиску; ризики криміногенної обстановки;

2. Специфічні ризики готельного бізнесу: ризик посилення візового режиму; ризик зниження заповнюваності номерного фонду; ризик загрози безпеки клієнтів; ризик загрози безпеки персоналу; ризик втрати репутації; ризик псування / втрати майна; ризик експлуатації об'єктів підвищеної небезпеки; ризик аварій і катастроф в сфері житлово-комунального господарства; частка неспецифічного ризику в повному наборі ризиків.

У дослідженнях Леонт'єва Ю.Ю., Почепинець Д.С. наводять класифікацію ризиків виробничої діяльності готельного підприємства за наступними ознаками [14]:

1. За факторами ризиків:

– зовнішні ризики: політичні; соціально-економічні; екологічні; науково-технічні;

– внутрішні ризики: відтворювальної діяльності; діяльності в сфері управління; діяльності в сфері обігу; виробничої діяльності(основної; допоміжної; забезпечувальної);

2. За об'єктом впливу:

– ризики, наслідки яких впливають на людей: ризики, що впливають на персонал, і ризики, що впливають на відвідувачів;

– ризики, наслідки яких впливають на виробничі системи;

3. За ознакою того, чи є наслідок його настання видимим для гостя:

– видимі для гостя: за прийомом і випискою (ризик оформлення; організаційний ризик; ризик оплати); у номерах (ризик обслуговування номерів; ризик відмови техніки; зовнішні ризики); за організацією харчування (ризик резервування; ризик обслуговування); інші ризики (ризик ненадання послуг);

– невидимі для гостя.

Враховуючи наведені вище трактування та реалії функціонування вітчизняних підприємств, необхідно розрізняти небезпеки, загрози та ризики у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу, оскільки це дозволяє конкретизувати їх та певним чином реагувати менеджменту зазначених підприємств. Небезпеки можна розглядати на макро-, мезо- та мікрорівні, що було зроблено вище. Загрози необхідно ідентифікувати за сферами виникнення, а ризики будуть пов'язані з певною мірою невизначеності результату внаслідок ухваленого рішення (дії і/або обставин) або бездіяльності, щодо мінімізації загроз.

Таким чином, сформуємо перелік основних загроз у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу за сферами виникнення (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні загрози у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу**

Сфера виникнення	Вид загрози
Персонал	Некомпетентність персоналу Невідповідність кваліфікаційним стандартам Агресивна поведінка Опортуністична поведінка Кримінальна спрямованість у діяльності (крадіжки, розкриття конфіденційної інформації та інше) Недотримання правил техніки безпеки
Інформаційне забезпечення	Недосконале програмне забезпечення Відсутність системи захисту інформації (як внутрішньосистемної, так і інформації про клієнтів) Неефективна робота сайту, або його відсутність Недостатній рівень інтеграції у світовий інформаційний простір Незадовільний рівень комунікації
Технології	Невідповідність стандартам та правилам техніки безпеки Зношеність обладнання Низька потужність (пропускна спроможність) обладнання Низька енергоефективність Недостатня ергономічність Невідповідність екологічним та санітарним нормам Неналежне забезпечення послугами ЖКГ
Фінанси	Негативні фінансові результати Неефективне ціноутворення Відсутність системи фінансового контролю Недосконала система розрахунків з клієнтами, персоналом та постачальниками Недотримання норм фіскального законодавства Зменшення надходжень виручки за рахунок відтоку клієнтів
Логістика	Відсутність належного забезпечення ресурсами відповідної якості Несвочасне виконання замовлень Наявність дефіциту або понаднормових залишків ресурсів
Фізична безпека клієнтів	Відсутність служби безпеки Відсутність технічних засобів охорони приміщень Відсутність договорів з МВС або комерційними організаціями на охорону та обслуговування (у тому числі обслуговування технічних засобів з охорони об'єктів) Можливість проникнення на територію сторонніх осіб Можливість нападу сторонніх осіб або створення фізичної загрози безпеки клієнтів Недостатнє забезпечення безпеки дітей (у тому числі від факторів потенційно-негативної технологічної природи походження)
Імідж	Відсутність іміджевих заходів Формування негативного іміджу Наявність провокацій з боку конкурентів
Нормативно-регулятивне поле	Зміни законодавства Адміністративний тиск Зміни у зовнішньоекономічних відносинах

Враховуючи, що ризик для підприємств готельно-ресторанного бізнесу в першу чергу буде пов'язаний з управлінськими рішеннями (або бездіяльністю) у певній сфері виникнення загроз, вважаємо за доцільне виділити: інформаційні ризики, ризики у сфері управління персоналом, технологічні ризики, фінансові ризики, логістичні ризики, іміджеві ризики, ризики нормативно-регулятивного характеру, ризики забезпечення фізичної безпеки.

**Висновки.** Таким чином, на відміну від існуючих підходів до трактування та ідентифікації ризиків у готельно-ресторанному бізнесі, ми вважаємо, що доцільно розглядати триаду понять – «небезпека – загроза – ризик», що дозволяє комплексно охарактеризувати всі можливі негативні аспекти діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу і є однією з умов формування дієвої системи економічної безпеки досліджуваних суб'єктів господарювання. Однак враховуючи соціально-економічне становище та негативні тенденції у сфері зовнішньоекономічних відносин, існує об'єктивна потреба у подальших ґрунтовних дослідженнях зазначеної проблематики.

### Література

1. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
2. Коломієць Г.М. Категорія "ризик" в дискусії сучасної економічної теорії [Електронний ресурс] / Г.М. Коломієць, Ю.Г. Гузненков // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2010. – № 921. – Режим доступу : <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6831/2/Kolomiets.pdf>
3. Плетникова І. Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.04 / І. Л. Плетникова ; Харківська державна академія залізничного транспорту. – Х., 2001. – 15 с.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М.: Рус. яз., 1985. – 797 с.
5. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
6. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь : Доля, 2007. – 523 с.
7. Мігус І.П. Необхідність розмежування понять "загроза" та "ризик" при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / І.П. Мігус, С.М. Лаптев. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821>
8. Пойда-Носик Н.Н. Ризики і джерела загроз фінансовій безпеці акціонерних товариств у сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н.Н. Пойда-Носик. – Режим доступу : [www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djere-la-zagroz-finansoviie-bezpeci-akcionernix-tovaristv-u-suchasnix-umovax-172.html](http://www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djere-la-zagroz-finansoviie-bezpeci-akcionernix-tovaristv-u-suchasnix-umovax-172.html)
9. Королев М.И. Проблема безопасности в теории фирмы: развитие и противоречия [Електронний ресурс] / М.И. Королев // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2012. – № 1 (20). – С. 53–58. – Режим доступу : [http://new.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-1\(20\)-2012/7\\_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2.pdf](http://new.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-1(20)-2012/7_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2.pdf)
10. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
11. Рудніченко С. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : [монографія] / С.М. Рудніченко. — Луганськ : Промдрук, 2014. — 389 с.
12. Волков Ю.Ф. Введение в гостиничный и туристический бизнес : учебное пособие / Ю.Ф. Волков. – М., 2004. – 272 с.
13. Погодина А.С. Управление рисками деятельности малых гостиничных предприятий : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. екон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - сфера услуг" / А.С. Погодина. — СПб, 2011. — 26 с.
14. Леонт'єва Ю.Ю. Класифікація ризиків виробничої діяльності готельного підприємства [Електронний ресурс] / Ю.Ю. Леонт'єва, Д.С. Почепинець // Науково-технічний збірник. — 2012. — № 102. — Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/25423/1/518-522%20%D0%9B%D0%B5%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%94%D0%B2%D0%B0%20%D0%AE%D0%AE.pdf>

### References

1. Najt F. Risk, neopredelennost' i pribyl' / F. Najt. – M.: Delo, 2003. – 360 s.
2. Kolomijec' G.M. Kategorija "ryzyk" v diskusii' suchasnoi' ekonomichnoi' teorii' [Elektronnyj resurs] / G.M. Kolomijec', Ju.G. Guznenkov // Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo universytetu im. V.N. Karazina. – 2010. – № 921 – Rezhym dostupu : <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6831/2/Kolomiets.pdf>
3. Pljetnykova I. L. Vyznachennja rivnja i zabezpechnja ekonomichnoi' bezpeky zaliznyci: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.07.04 / I. L. Pljetnykova ; Harkivs'ka derzhavna akademija zaliznychnogo transportu. – H., 2001. – 15 s.
4. Ozhegov S.Y. Slovar' russkogo jazyka/ S.Y. Ozhegov. – M.: Rus. jaz., 1985. – 797 s.
5. Vasyliciv T.G. Ekonomichna bezpeka pidpryjemnytva Ukraïny: strategija ta mehanizmy zmichennja [monografija] / T.G. Vasyliciv. – L'viv: Aral, 2008. – 384 s.
6. Jachmen'ova V.M. Identyfikacija stijkosti dijnal'nosti promyslovyh pidpryjemstv [monografija] / V.M. Jachmen'ova. – Simferopol': Dolja, 2007. – 523 s.
7. Migus I.P. Neobhidnist' rozmezhuwannja ponjat' "zagroza" ta "ryzyk" pry diagnostyci ekonomichnoi' bezpeky sub'jektiv gospodarjuvannja [Elektronnyj resurs] / I.P. Migus, S.M. Laptejev. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821>

8. Pojda-Nosyk N.N. Ryzyky i dzhherela zagroz finansovij bezpeci akcionernih tovarystv u suchasnyh umovah [Elektronnyj resurs] / N.N. Pojda-Nosyk. – Rezhym dostupu: [www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djerela-zagroz-finansoviie-bezpeci-akcionernix-tovaristv-u-suchasnix-umovax-172.html](http://www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djerela-zagroz-finansoviie-bezpeci-akcionernix-tovaristv-u-suchasnix-umovax-172.html)
9. Korolev M.Y. Problema bezopasnosti v teoryi firmy: razvytye y protyvorechya [Elektronnyj resurs] / M.Y. Korolev. // Vestnyk Volgogradskogo gosudarstvennogo unyversyteta – 2012. – № 1 (20). – S. 53-58. – Rezhym dostupu: [http://new.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-1\(20\)-2012/7\\_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2.pdf](http://new.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-1(20)-2012/7_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2.pdf)
10. Ljashenko O.M. Konceptualizacija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva [monografija] /O.M. Ljashenko – Lugans'k: vyd-vo SNU im.V.Dalja, 2011. – 400s.
11. Rudnichenko Je. M. Ocinjuvannja ta modeljuvannja vplyvu sub'ektiv mytnogo reguljuvannja na systemu ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva: [monografija] / Je.M. Rudnichenko. — Lugans'k: Promdruk, 2014. — 389 s.
12. Volkov Ju.F. Vvedenye v gostynychnyj y turystycheskyj byznes: Uchebnoe posobyе / Ju.F. Volkov . – M., 2004. – 272 s.
13. Pogodyna A.S. Upravlenye riskamy dejatel'nosty malyh gostynychnyh predpryjatij: avto-ref. dys. na soyskanye uchen. stepeny kand. ekon. nauk : spec. 08.00.05 " Ekonomyka y upravlenye narodnym hozjajstvom: ekonomyka, organizacija y upravlenye predpryjatijamy, otrasljamy, kompleksamy- sfera uslug " / A.S. Pogodyna. — SPB, 2011. — 26 s.
14. Leont'jeva Ju.Ju. Klasyfikacija ryzykiv vyrobnychoi' dijal'nosti gotel'nogo pidpryjemstva [Elektronnyj resurs] /Ju.Ju. Leont'jeva, D.S. Pochepyneć // Naukovo-tehnichnyj zbirnyk. — 2012. — № 102. — Rezhym dostupu: <http://eprints.kname.edu.ua/25423/1/518-522%20%D0%9B%D0%B5%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%94%D0%B2%D0%B0%20%D0%AE%D0%AE.pdf>

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

## УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ НАДІЙНОСТІ КОНСТРУКЦІЙ ВИРОБІВ МАШИНОБУДУВАННЯ

*Встановлено етапи удосконалення оптимальних рішень збільшення середнього часу безвідмовної роботи та прогнозування затрат часу на усунення відмов у майбутньому виробі. Розглянуто методи та інструменти технологічного процесу виробництва оптимального параметричного ряду нових автогрейдерів за умови нормування витрат живої і уречевленої праці при загостренні конкуренції на ринку шляхової техніки. Запропоновано економічний механізм для управління процесом конструювання шляхом прогнозування затрат часу на ліквідацію відмов в майбутньому виробі та визначення витрат живої праці. Розроблено систему рівнянь для розрахунку затрат часу на усунення відмов з використанням матриці ймовірностей переходу із одного в інше становища.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, надійність, нормування, відмови.*

Н. М. DOROZHKINA

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University, Kremenchuk, Ukraine

## MANAGING ASPECTS OF INCREASING RELIABILITY OF CONSTRUCTIONS OF MACHINE-BUILDING WARES

*This work presents the research of the possibilities of introducing innovations and improvement of optimal decisions of increasing the average amount of time spending on failsafe work and prediction of time spending caused by repairs of an oncoming product. The stages of optimal decisions of increasing the average amount of time spending on failsafe work and prediction of the time spending caused by repairs of an oncoming product were defined. The methods and instruments of technological process of an optimal parametric line of the new models of motor graders manufacturing according to the condition of limitation of the work spending in case of intensifying of the competition on the road machinery market were considered. The economical mechanism necessary to control the construction process by means of prediction of the time spending caused by repairs of an oncoming product and defining the spending of the human labor was proposed. Thus, the system of equations needed to calculate the time spending caused by repairs using the array of transition probability from one state to another was developed.*

*Key words: innovative activity, reliability, rationing, failures.*

### Вступ

В процесі розвитку і ускладнення техніки проблема надійності набуває провідного значення. Із усіх питань технічного прогресу найбільш важливим виступає надійність [1]. Підвищення якості машин, і в першу чергу їх надійності, супроводжується економією матеріальних та трудових ресурсів, зростанням рентабельності їх використання і суттєвим збільшенням продуктивності праці. Оцінка надійності машин являє собою задачу, що має велике наукове і практичне значення, так як без цього визначення якості машини буде неповноцінним. Підвищення технічного рівня виробів при прийнятті рішень в системі управління проектами вимагає постійного покращання такого важливого показника надійності як безвідмовність. Серед складових безвідмовності розробники звертають увагу на збільшення середнього часу безвідмовної роботи та прогнозування затрат часу на усунення відмов у майбутньому виробі [1, 2]. Найбільша економічна ефективність забезпечення розрахункової надійності досягається на стадіях наукових досліджень та виконання конструкторських робіт. Особлива увага повинна звертатися на перевірку нових технічних рішень при лабораторних і стендових випробуваннях моделей, макетів, експериментальних зразків виробів в умовах, що імітують реальні умови експлуатації. За висновками спеціалістів зменшення витрат в процесі експлуатації на 3–5% виправдовує збільшення на 15–20% затрат на доводку виробів на стадії конструкторсько-технологічної підготовки виробництва [2].

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженнями проблеми підвищення надійності конструкцій, конкурентоспроможності інновацій займається багато українських учених, зокрема, Л. Безчасний, А. Гальчинський, В. Гесць, А. Кінах, Б. Кваснюк, В. Семиноженко, О. Хом'як та інші [1–8]. За прийняття ідеї нового виробу доцільно вивчити ймовірність конструкторського і технологічного успіху, можливі витрати на дослідно-експериментальні роботи та потрібні затрати в організацію нового виробництва. В умовах розвитку ринкових відносин потребують розробки рекомендації з метою опрацювання оптимальних рішень і визначення раціональних напрямів використання обмежених матеріальних ресурсів для удосконалення процесу виробництва нової продукції.

### Постановка завдання

Основною метою статі є дослідження можливості впровадження інновацій та удосконалення оптимальних рішень щодо збільшення середнього часу безвідмовної роботи та прогнозування затрат часу на усунення відмов у майбутньому виробі на прикладах опрацювання технологічного процесу виробництва оптимального параметричного ряду нових автогрейдерів за нормування витрат живої і уречевленої праці



при загостренні конкуренції на ринку шляхової техніки.

### Результати досліджень

У ВАТ «Крюківський вагобудівний завод (КВБЗ)» для організації виробництва надійної продукції в процесі проектування здійснюється періодичний контроль, аналіз і оцінка технічного рівня і якості виробів на різних етапах розробки і проектування. Система перевірки розпочинається з технічного завдання і закінчується прийомом результатів розробки і проектування. Стадії й етапи, на яких проводиться контроль і оцінка розробки або проекту, визначаються новизною, складністю, особливостями виробництва й використання продукції і установлюються головним конструктором.

При визначенні затрат на доводку виробів важливо врахувати відмови, що виникають при експлуатації продукції. Більшість майбутніх відмов можна суттєво скоротити або навіть зовсім зліквідувати на етапі проектування виробу. Економічність експлуатації машин повинна закладатися в процесі їх проектування шляхом визначення більш жорстких регламентованих строків роботи виробів без відмов. На стадії конструкторсько-технологічної підготовки доцільно максимально можливо регламентувати періоди: безвідмовної роботи всього з'єднання; ймовірності відмов окремих вузлів внаслідок зносу і поломок відповідальних з'єднань; очікування любых видів відмов. Основою для вирішення поставлених задач слугують з однієї сторони технічні розрахунки надійності [5], а з іншої – новий напрямок досліджень – нормування витрат живої і уречевленої праці [6]. Новий напрямок стосується створення економічного механізму для управління процесами конструювання шляхом прогнозування затрат часу на ліквідацію відмов в майбутньому виробі, тобто визначення витрат живої праці. Одночасно з цим у вартісному виразі запропоновано підходи стосовно врахування витрат майбутньої уречевленої праці. В наведених роботах постановка і вирішення задачі стосується визначення трудомісткості власне складальних робіт по типам і кількості з'єднань в кресленнях щодо збирання виробу [1, 6].

Впровадження розроблених систем рівнянь для розрахунку витрат часу за типами з'єднань у ВАТ «КВБЗ» при складанні вузлів автогрейдера середнього класу ДЗк-250-2 зумовило необхідність подальших досліджень за окремими напрямками. Розбудова ринкових відносин зумовила доцільність виробництва землерийно-транспортних машин найвищих техніко-експлуатаційних показників з модульним принципом їх складання. Серед провідних показників першочергову роль відіграють продуктивність, безвідмовність і довговічність. Особливої гостроти це набуває в умовах необхідності розширення номенклатури малосерійних виробів, що випускаються крупними заводами, за різкого скорочення строків розробки, випробувань і постановки в серійне виробництво. Проектування вузлів і деталей, визначення технічних вимог до їх якості, обґрунтування чистоти найбільш відповідальних поверхонь повинно супроводжуватися розрахунками першої характеристики, тобто часу безвідмовної роботи  $\tau_\sigma$ . Періоди безвідмовної роботи різних видів з'єднань (зварні, клепані, паяні, клеєні тощо) складають декілька інтервалів часу. Мінімальний час  $\min \tau_\gamma$  із безлічі  $\{\tau_\gamma\}$  характеризує строк гарантійної роботи без будь-яких відмов. Гарантійний строк може бути заниженим з метою збільшення ймовірності не настання відмови. Максимальний час  $\max \tau_\gamma$  із безлічі  $\{\tau_\gamma\}$ ;  $t = \min \tau_\sigma$  створюють інтервал  $(\max \tau_\sigma \div \min \tau_\sigma)$ , в якому деякі види відмов укладаються декілька раз. Так, обрахування числа відмов при  $\min \tau_\sigma = 100$  годин і  $\max \tau_\sigma = 5000$  годин засвідчує, що за останнього періоду по з'єднанню  $\min \tau_\sigma$  настане 5 відмов [7]. З урахування інших з'єднань і конструкції машини їх може бути значно більше. Важливою характеристикою виробу є визначення зміни інтервалів часу безвідмовної роботи в міру наростання відмов, тобто врахувань  $t > \max \tau_\sigma$ . Можна стверджувати з передбаченням, що такі інтервали будуть скорочуватися за тривалістю в міру наростання кількості відмов.

Постає також необхідність інтерпретації задачі щодо вирішення питання стосовно хронології настання відмов в різних видах з'єднань на стадії конструкторсько-технологічної підготовки виробництва. З позиції економіки важливо вірно трактувати результати розрахунків законів розподілу випадкових величин для окремих видів з'єднань в нових виробках. В системі нормування праці й конструкторських розрахунках щодо відмов повинна застосовуватися обґрунтована норма відхилень від середніх характеристик часу. Постає необхідність обґрунтування допусків на відхилення. Для створення механізму управління процесом конструювання шляхом прогнозування затрат часу на усунення негарездів особливу значимість мають економічні наслідки відмов.

Нами розроблені підходи до створення економічного механізму управління процесом конструювання із застосуванням прогнозування затрат часу на усунення відмов в новому виробі. Так, в процесі проектування конкретного з'єднання конструктору відомі наступні характеристики:

1. Трудомісткість робіт складання – розбирання ( $T_{TP}$ ) вузла майбутнього виробу:

$$T_{TP} = T_{cp} \pm \gamma_{cp}, \quad (1)$$

де  $T_{cp}$  – середня трудомісткість робіт складання – розбирання;  $\gamma_{cp}$  – допуск на відхилення робіт складання – розбирання.

2. Трудомісткість робіт розбирання вузла ( $T_{TP}'$ ):

$$T_{TP}' = T_{cp}' \pm \gamma_{TP}', \quad (2)$$

де  $T_{cp}'$  – середня трудомісткість робіт розбирання;  $\gamma_{TP}'$  – допуск на відхилення робіт розбирання.

3. Трудомісткість робіт складання і розбирання, що супроводжують установку і виймання із виробу вузла за відмови:

$$T_{скл.} = T_{скл.ср} \pm \gamma_{скл.}, \quad (3)$$

$$T_{роз.} = T_{роз.ср} \pm \gamma_{роз.}, \quad (4)$$

4. Тривалість пошуку несправного вузла за відмови ( $T_{\Pi}$ ):

$$T_{\Pi.} = T_{\Pi.ср} \pm \gamma_{\Pi.}, \quad (5)$$

де  $T_{\Pi.ср}$  – середня тривалість пошуку несправного вузла за відмови;  $\gamma_{\Pi.}$  – допуск на відхилення пошуку несправного вузла за відмови.

5. Час роботи до першої відмови ( $\tau_{\gamma}$ ):

$$\tau_{\gamma} = \tau_{\gamma.ср} \pm \gamma_{\tau\gamma}, \quad (6)$$

де  $\tau_{\gamma.ср}$  – середній час роботи до першої відмови;  $\gamma_{\tau\gamma}$  – допуск на відхилення часу роботи до першої відмови.

6. Визначається в процесі проектування число з'єднань у вузлі, які є джерелом відмов –  $K_{вз}$ . За таких умов здійснюються розрахунки наступних складових:

6.1. Число відмов по даному з'єднанню за його строк служби ( $Q_3$ ):

$$Q_3 = Q_{3.ср} \pm \gamma_{Q_3}, \quad (7)$$

де  $Q_{3.ср}$  – середнє число відмов по даному з'єднанню за строк його служби;  $\gamma_{Q_3}$  – допуск на відхилення числа відмов.

6.2. Число відмов даного з'єднання за строк служби всього виробу ( $Q_6$ ):

$$Q_6 = Q_{6.ср} \pm \gamma_{Q_6}, \quad (8)$$

де  $Q_{6.ср}$  – середнє число відмов даного з'єднання за строк служби всього виробу;  $\gamma_{Q_6}$  – допуск на відхилення числа відмов по виробу.

6.3. Число відмов внаслідок закономірного зносу з'єднання ( $Q_{31}$ ):

$$Q_{31} = Q_{31.ср} \pm \gamma_{Q_{31}}, \quad (9)$$

де  $Q_{31.ср}$  – середнє число відмов з'єднання внаслідок закономірного зносу.

6.4. Число відмов внаслідок несподіваних поломок ( $Q_{32}$ ):

$$Q_{32} = Q_{32.ср} \pm \gamma_{Q_{32}}, \quad (10)$$

де  $Q_{32.ср}$  – середнє число відмов з'єднання внаслідок несподіваних поломок.

Наведені складові (1 – 4) розраховуються з визначенням ймовірностей та вартості по усуненню відмов шляхом поновлення з'єднань ( $Z_n$ ) або заміни на нове ( $Z_n$ ).

Доцільно виділити в кожному з'єднанні різні етапи ( $S$ ):  $S_1$  – робота без відмов;  $S_2$  – відмова з поновленням з'єднання;  $S_3$  – відмова з заміною з'єднання. Розробка практичної системи рівнянь для розрахунку затрат часу вимагає побудови матриці ймовірностей переходу із одного наведеного становища в інше становище:

$$P = \begin{matrix} & \begin{matrix} S_1 & S_2 & S_3 \end{matrix} \\ \begin{matrix} S_1 \\ S_2 \\ S_3 \end{matrix} & \begin{pmatrix} P_{11} & P_{12} & P_{13} \\ P_{21} & 0 & 0 \\ P_{31} & 0 & 0 \end{pmatrix} \end{matrix}. \quad (11)$$

Граф переходу (рис. 1) із одного становища в інше має вид:

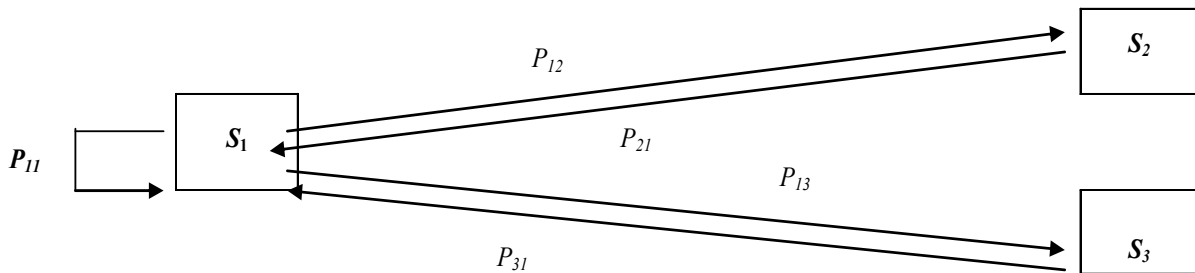


Рис. 1. Граф переходу із одного становища в інше становище

При опрацюванні механізму управління процесом конструювання доцільно скористатися одним припущенням, що відмова одночасно двох з'єднань неможлива. За таких умов, матриця  $P$  і граф переходу

(рис. 1) характеризують ергодичний марковський процес з дискретним часом. Такий процес є типовим для кожного типу з'єднань, вузлів і виробів в цілому, що використовуються при конструюванні.

Типовий марковський ергодичний процес з дискретним часом дозволяє розміщувати матрицю  $P$  в різні інтервали часу в циклі експлуатації виробу. При цьому з'являється можливість вираховувати значення ймовірностей  $P_{ij}$  з використанням в подальшому будь-якої методики. Ймовірності стану переходу розраховували для автогрейдера ДЗк-250-2, який представляє собою землерийну машину з грейдером та бульдозерним устаткуванням. Автогрейдер призначений для виконання робіт в дорожньому, промисловому і житловому будівництві, комунальному і сільському господарстві: профілювання земляного полотна доріг; зведення насипів; планування площин, упорядкування земляних корит; змішування ґрунтів з добавками і в'язкими матеріалами на полотні дороги; ремонт і утримання доріг; рихлення асфальтових покриттів, буличних мостових, важких ґрунтів; очищення доріг від снігу. На основі аналізу строку експлуатації повноприводного автогрейдера середнього класу значення ймовірностей переходів склали  $P_{11} = 0,7$ ;  $P_{12} = 0,2$ ;  $P_{13} = 0,1$ ;  $P_{21} = 1$ ;  $P_{31} = 1$ . На основі отриманих значень переходів наведемо матрицю становищ:

$$P = \begin{matrix} & \begin{matrix} S_1 & S_2 & S_3 \end{matrix} \\ \begin{matrix} S_1 \\ S_2 \\ S_3 \end{matrix} & \begin{pmatrix} 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 \end{pmatrix} \end{matrix} \quad (12)$$

Система знаходиться на початку в становищі  $S_1$ , яка характеризує стан безвідмовної роботи. Необхідно з'ясувати, через скільки етапів система повернеться в своє початкове становище. Для визначення такого становища помножимо матрицю  $P$  на саму себе. В результаті розрахунків отримаємо:

$$P_2 = P * P = \begin{pmatrix} 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,79 & 0,14 & 0,07 \\ 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 0,7 & 0,2 & 0,1 \end{pmatrix}$$

У відповідності з наведеною в спеціальній літературі методикою [5] розрахуємо значення становища системи на наступних кроках:

$$P_3 = P * P^2 = \begin{pmatrix} 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,79 & 0,14 & 0,07 \\ 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 0,7 & 0,2 & 0,1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,763 & 0,158 & 0,079 \\ 0,79 & 0,14 & 0,07 \\ 0,79 & 0,14 & 0,07 \end{pmatrix}$$

Знайдемо становище системи для четвертого кроку:

$$P_4 = P * P^3 = \begin{pmatrix} 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,763 & 0,158 & 0,079 \\ 0,79 & 0,14 & 0,07 \\ 0,79 & 0,14 & 0,07 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,7711 & 0,1523 & 0,0763 \\ 0,763 & 0,158 & 0,079 \\ 0,763 & 0,158 & 0,079 \end{pmatrix}$$

Зі збільшенням ступеня матриці ймовірності переходу однойменних елементів матриці наближаються до своїх меж. Рядки матриці стають однаковими на 7-му кроці й уже не змінюються. На восьмому кроці матриця становища практично мало змінюється в порівнянні з попереднім кроком і має вид:

$$P_8 = P * P^7 = \begin{pmatrix} 0,7 & 0,2 & 0,1 \\ 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,7978 & 0,1589 & 0,0795 \\ 0,7947 & 0,1610 & 0,0805 \\ 0,7947 & 0,1610 & 0,0805 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,7979 & 0,1596 & 0,0798 \\ 0,7978 & 0,1589 & 0,0795 \\ 0,7978 & 0,1589 & 0,0795 \end{pmatrix}$$

Наведені результати розрахунків дають можливість визначити ймовірності, коли система повернеться перший раз в становище  $S_1$  на  $k$ -му кроці. Згідно наведених в літературі методик [6] розраховували ймовірності, які дорівнюють:

$$\begin{aligned} f_{11}^{(1)} &= P_{11} = 0,7; \\ f_{11}^{(2)} &= P_{11}^{(2)} - f_{11}^{(1)} P_{11} = 0,79 - 0,7 \times 0,7 = 0,3; \\ f_{11}^{(3)} &= P_{11}^{(3)} - f_{11}^{(1)} P_{11}^{(2)} - f_{11}^{(2)} P_{11} = 0,763 - 0,7 \times 0,79 - 0,3 \times 0,7 = 0. \end{aligned}$$

На основі отриманих результатів можна зробити висновок, що ймовірність першого повернення в становище  $S_1$ , тобто стан безвідмовної роботи, максимальна для першого кроку. В подальшому ймовірність безвідмовної роботи виробу зменшується. Визначимо ймовірність одного повернення в становище  $S_1$ :

$$f_{11} = 0,7 + 0,3 + 0 = 1.$$

Отже, система обов'язково повернеться в становище безвідмовної роботи. Середній час за кількістю кроків повернення в становище  $S_1$  знаходиться за формулою:

$$\mu_{ij} = \sum_{i,j=1}^n k \cdot f_{ij}. \quad (12)$$

За формулою (12) знаходимо, що  $\mu = 1 \times 0,7 + 2 \times 0,3 + 0 = 1,3$ . Таким чином, система в середньому через 1 крок повернеться в становище  $S_1$ .

Головним висновком обрахування інтервалів часу безвідмовної роботи є необхідність створення нормативної бази для розрахунку затрат живої і уречевленої праці для кожного інтервалу часу. Підвищення надійності автогрейдерів можна досягнути в короткі строки застосуванням прискорених випробувань на всіх етапах створення землерийних та транспортуючих машин.

Максимальне скорочення термінів створення моделей автогрейдерів досягається застосуванням досліджень й випробувань, об'єднаних алгоритмом послідовності випробувань в системі комплексних досліджень і випробувань надійності, що включає підсистеми: аналітичні дослідження і розрахунки робочих процесів; визначення режимів навантаження; прискорені випробування машин, їхніх складових частин, деталей, зразків; експлуатаційні випробування; приведення даних і оцінка надійності. Застосування системи комплексних досліджень і випробувань надійності дозволяє зменшити загальні обсяги випробувань, прискорити їхнє проведення, забезпечити необхідну достовірність, істотно скоротити доводочні випробування після початку серійного виробництва, знизити витрати в споживачів від ненадійності техніки.

Нормативна база для розрахунку трудомісткості і вартості робіт виконана за наведеною методикою для всіх ланок трансмісії автогрейдера. База включає: нормативи основного і допоміжного часу на розбирання-складання всіх ланок трансмісії автогрейдера; нормативи часу на пошук несправностей з'єднання; нормативи основного і допоміжного часу на заміну ланки трансмісії, що відмовила. Інформацією для розрахунків нормативної бази слугують дані конструкторської документації автогрейдера ДЗк-250-2. Інформаційна база для підсистеми включає складові: масив формульних залежностей на основний час розбирання-складання виробу; комплекс рухів, що ідентифікують ручні й машинно-ручні процеси виконання розбирання-складання; масив формульних залежностей на основний час пошуку несправностей; комплекс рухів, що ідентифікують ручні й машинно-ручні процеси пошуку несправностей; масив формульних залежностей на основний час заміни елемента, що відмовив; комплекс рухів, що ідентифікують ручні й машинно-ручні процеси заміни елемента, що відмовив. При розробці нормативної бази використали базову систему мікроелементів [6]. На її основі розроблені комплекси рухів на розбирання-складання виробу, пошук несправностей і заміну елемента, що відмовив. За нашою участю наведена трудова ідентифікація виконання переходів з розбирання-складання ланок трансмісії автогрейдера, пошуку несправностей і заміни елемента, що відмовив.

### Висновки

Основною метою розробки методики є розрахунок трудомісткості деталі на стадії проектування на основі конструкторської документації. З моменту розробки робочих креслень вузла, деталі, що входять у виріб, вирішується задача визначення технологічної трудомісткості на розбирання-складання автогрейдера, на пошук несправностей елемента, що відмовив, і його заміну. На основі технологічної документації на автогрейдер в акціонерному товаристві здійснено цілий ряд техніко-економічних розрахунків з підготовки серійного виробництва і подальшої експлуатації автогрейдера середнього класу, тому що трудомісткість виробництва виробу має велике значення. Економічно обґрунтовані оцінки відмов лежать в основі визначення вартості автогрейдера з урахуванням затрат на його експлуатацію. Продуктивність повноприводного автогрейдера ДЗк-250-2 на 10% перевищує цей же показник російських аналогів. Комплексні дослідження й випробування в подальшому дозволять обґрунтувати напрямки підвищення надійності за рахунок впровадження заходів конструкторського спрямування. На підприємстві здійснюється підготовка до виробництва принципово нового автогрейдера із комбінованою трансмісією, яка включає гідромеханічний привод заднього візка і гідро об'ємні передачі приводу коліс переднього моста. За розбудови ринкових відносин виникла необхідність розгортання виготовлення машин в найкоротші терміни за розширення гами виробів, швидкого переходу з одного виду продукції до іншого.

### Література

1. Бабанский А. В. Система непрерывного улучшения продуктов и процессов / А. В. Бабанский. – М. : Экоперспектива, 1999. – 237 с.
2. Хомяк О. Н. Расчеты надежности элементов машин при проектировании / О. Н. Хомяк, В. П. Волощенко. – К. : Вища школа, 1988. – 165 с.

3. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.
4. Інноваційна складова економічного розвитку / [Л. К. Безчасний (відп. ред.)] ; НАН України, Інститут економіки. – К., 2000. – 262 с.
5. Проников А. С. Надежность машин / А. С. Проников. – М. : Машиностроение, 1998. – 592 с.
6. Игумнов Б. Н. Системы нормирования производственной деятельности. / Б. Н. Игумнов, Г. П. Завгородняя, С. Н. Барский. – Хмельницкий : Поділля, 1997. – 388 с.
7. Игумнов Б. Н. Кибернетические основы построения экономических систем для предприятий / Б. Н. Игумнов, Г. П. Завгородняя. – Хмельницкий : ТУП, 2000. – 344 с.
8. Борох Ю. О. Підвищення конкурентоспроможності підприємства як основа виходу з економічної кризи / Ю. О. Борох // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. Т.3. – С. 135–139.

#### References

1. Babanskij A. V. Sistema nepreryvnogo uluchshenija produktov i processov. Moscow, Jekoperspektiva, 1999, 237 p.
2. Homjak O. N., Voloshhenko V. P. Raschety nadezhnosti jelementov mashin pri proektirovanii. Kyiv, Vishha shkola, 1988, 165 p.
3. Halchynskiy A. S., Heiets V. M., Kinakh A. K., Semynozhenko V. P. Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform. Kyiv, Znannia Ukrainy, 2002, 326 p.
4. Innovatsiina skladova ekonomichnoho rozvytku / [L. K. Bezchasnyi (vidp. red.)]; NAN Ukrainy, Instytut ekonomiky. Kyiv, 2000,
5. Pronikov A. S. Nadezhnost' mashin. Moscow, Mashinostroenie, 1998, 592 p.
6. Igumnov B. N., Zavgorodnjaja G. P., Barskij S. N. Sistemy normirovanija proizvodstvennoj dejatel'nosti. Hmel'nickij, Podillja, 1997, 388 p.
7. Igumnov B. N., Zavgorodnjaja G. P. Kiberneticheskie osnovy postroenija jekonomicheskikh sistem dlja predpriyatij. Hmel'nickij, TUP, 2000, 344 p.
8. Borokh Yu. O. Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidprijemstva yak osnova vykhodu z ekonomichnoi kryzy, Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu, 2012, Vol. 3, No. 3, pp. 135-139.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

## ВИРОБНИЧИЙ РИЗИК ЯК ІНСТРУМЕНТ ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Розглянуто причини перевиробництва продуктів або послуг як наслідок створення монополій: у результаті поняття «виробничий ризик» як причини імовірної втрати прибутку, інвестування відбувається у поточні проекти, велика кількість інвестицій призводить до створення монополії, яка, в свою чергу, витрачає надлишкові кошти не на створення та впровадження нових технологій у виробництві, а на створення бренду, та знищення або поглинання конкурентів. Розглянуто процес створення монополій і перехід до процесу перенасичення ринку. Досліджено спосіб функціонування підприємства в умовах планової економіки, конкурентному ринку і в умовах невизначеності. Запропоновано розширити поняття «виробничий ризик» і видалити поняття з групи інвестиційних ризиків до групи технологічних інвестицій, що допоможе додатково дослідити явище перевиробництва і в перспективі зняти навантаження технологічно та морально застарілого перевиробництва на монетарну політику світових інститутів і стимулювати технологічний розвиток і світове споживання.*

*Ключові слова: виробничий ризик, світова рецесія, технологічний розвиток, монополії.*

S. M. KRAVCHUK  
National transport university

## PRODUCTION RISK AS A TOOL TECHNICAL PROGRESS IN ENTERPRISES

*Causes overproduction of products or services as a result of the creation of monopolies as a result of the concept of "commercial risk" as the cause of the probable loss of profits, investment takes place in current projects, a large number of investment creates monopolies which in turn consumes excessive resources than developing and implementing new technologies in production and on brand building, and destroy or takeover competition. Effects of overproduction of the global recession undervalued, attempts to stimulate the market consumption of obsolete products and services - the result of investors increase returns and reduce risk of loss of investment. The process of creation of monopolies and the transition process in the glut. Investigated the way the company in a planned economy, a competitive market and in conditions of uncertainty. Proposed to extend the concept of "commercial risk" and remove the concept of a group of investment risk in the group of technological investments that will further explore the phenomenon of overproduction and eventually remove the burden of outdated technology and overproduction of monetary policy and global institutions to encourage technological development and global consumption.*

*Keywords: production risk, global recession, technological development, monopoly.*

**Вступ.** Виробничий ризик – це умова переходу функціонування підприємства (способу ведення бізнесу) на кожному етапі розвитку і інструмент отримання додаткової премії в умовах невизначеності ринку.

А. Сміт, П. Ф. Друкер, А. Віллет, А.С. Грінберг розглядали ризик як ймовірність зменшення прибутку, тобто загрозу існування підприємства на ринку товарів чи послуг. Ця модель оцінки виробництва і інвестицій призводить до створення монополій. Монополії, в свою чергу, розглядають нового гравця на ринку послуг як ризик і починають поглинання або знищення даного суб'єкту господарювання на що витрачає значну частину свого ресурсу. Сучасні монополії завдають збитків ринку технологічною стагнацією продукції або послуг, призводять до перенасичення ринку і разом з іншими промисловими монополіями призводять до економічної рецесії. Прикладом роботи монополії є економічна криза 2008 року, за якої індекс «S&P 500» оновив десятирічний мінімум і почав зростати лише після монетарного стимулювання світовими банками. Поняття ризику є однією з причин економічної і технологічної світової рецесії.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Останнім часом в науковій літературі проблеми управління ризиками набувають важливого значення. У вітчизняній літературі ці питання вивчали вчені: В.Д. Базилевич, В.В. Вітлінський, В. І. Гончар, А. В. Гриньов, В.І. Дубровін, О.Є. Користін, М.О. Левченко, В.Г. Лопатовський, А.А. Мазаракі, Л.А. Савицька, Л.М. Титаренко, Ю.В. Тюленєва, О.Л. Устенко, А.М. Фомичев, І. Г. Черданцева та інші., які коментуючи статтю 42 Господарського кодексу України підтвердили її положення про те, що підприємницька діяльність є ризиковою, тобто дії учасників підприємництва в умовах сформованих ринкових відносин, конкуренції, функціонування всієї системи економічних законів не можуть бути з повною визначеністю розраховані і здійснені [1]. Багато рішень у підприємницькій діяльності доводиться приймати в умовах невизначеності, коли необхідно обирати напрям дій із декількох можливих варіантів, здійснення яких складно передбачити..

**Невирішена частина загальної проблеми.** Коментуючи точку зору науковців, слід зазначити, що незважаючи на вагомий внесок, який зробили вчені у розробку оцінки інвестиційної привабливості нових технологічних проектів, явище виробничого ризику недооцінене у зв'язку з невирішеною проблемою перевиробництва продуктів та послуг [2, с.56].

**Загальна мета дослідження.** Для стратегічного управління підприємством за умови перевиробництва необхідно вірно перерозподіляти інвестиційні ресурси на технологічні розробки, тобто

диверсифікувати ресурси між виробництвом поточної продукції та кінцевим технічним вдосконаленням нових проектів.

**Викладення інформації.** Якщо ж розглянути детальніше виникнення підприємства і монополіста на ринку – можна побачити що першопричиною був саме виробничий ризик. Створення нового продукту – прямий інвестиційний ризик, вихід з цим продуктом – виробничий ризик (ризик невиконання плану випуску продукції по причині малого попиту чи нестачі сировини). Ризик зумовлює розвиток ринку і спроба уникати ризику – це пряма втрата прибутку [3, с.291].

Існує три види умов функціонування підприємства:

1. Підприємства, що функціонують в умовах планової економіки (в умовах відсутності будь-яких ризиків і конкуренції на ринку).

В сучасних стратегіях ведення бізнесу планову економіку слід розглядати як економічний ефект, який створюється у монополіста на конкурентному ринку.

Планова економіка виникає не завжди суто з політичних причин, а й з економічних, коли на конкурентному ринку з'являється монополіст і поглинає майже весь попит на продукцію ринку. При значному збільшенні попиту на продукцію монополіста він, як правило, не інвестує у збільшення потужностей виробництва, а завантажує наявні потужності, а надлишки замовлень формує у чергу. У зв'язку з цим ціна на одиницю продукту не падає різко, а наявна черга замовлень дозволяє монополісту функціонувати планово. У випадку збільшення виробничих потужностей підприємство виходить із планового функціонування, ризикує швидко зменшити ціну на одиницю виробу і через деякий час зменшити навантаження виробничих потужностей, а отже отримати ризик відтоку інвестицій.

2. Підприємства, що функціонують на конкурентному ринку в умовах невизначеності і в умовах допуску до ризику (як правило, в галузях що швидко розвиваються, недооцінених галузях).

3. Підприємства, які працюють в умовах невизначеності ринку і в наслідок прогнозованості ринку не використовують ризик як спосіб додаткової премії (підприємства, які працюють в лух сегменті).

В часи світової економічної рецесії більшість підприємств у тому числі монополії працюють в умовах перенасичення ринку [4, с.12]. Монополії не можуть гнучко реагувати на попит чи потреби споживача, більше того сучасні монополії де-факто вважають, що споживач не знає своїх потреб і вимог до продукції і починають диктувати потреби споживачу – це призводить до дисбалансу на ринку [5, с. 29]. Економічна рецесія – це процес, який балансує потреби споживача з можливостями виробника.

Значно допрацював поняття «ризик» американський економіст Френк-Хайнеман Найт у своїй праці «Поняття ризику та невизначеність». У ній Найт наводить власну розроблену концепцію згідно якої отримання великих прибутків від ризикованих угод – це премія за ризик, що не піддається вимірюванню та прогнозуванню [4, с. 9].

Варто відзначити, що ця концепція не досконала і суперечлива, хоча і досить прогресивна як на той час. За даною концепцією виходить що будь-які спроби передбачення не мають сенсу, Найт вважав що внаслідок появи у підприємця нової інформації про ризиковану угоду його доходи зменшаться. На нашу думку це твердження не має під собою реального підґрунтя, адже чим більше у суб'єкта підприємницької діяльності інформації про угоду, тим більші шанси знизити її ризикованість шляхом прийняття адекватних дій і ні в якому разі така інформація не призводить до зменшення очікуваного прибутку.

Американський економіст Гаррі Марковіц визначав, що однією з цілей гравців фінансового ринку є зростання рівня майбутнього доходу, іншою – зниження рівня ризику або ступеня невизначеності доходу. Досягнути цих цілей можливо лише шляхом створення ефективного інвестиційного портфелю для певного фінансового ринку в єдиному варіанті [5, с.347].

Джеймс Тобін (1919–2002) стверджував, що залучення безризикових цінних паперів робить структуру портфелю оптимальною. Також Гаррі Марковіц запропонував вважати показником рівня ризику відхилення очікуваного значення випадкової величини (прибутку) від її середнього значення (варіацію) і стандартне відхилення. Значно допрацював теорію Марковіца Вільям Шарп, розділивши загальний ризик на дві складові: систематичний і специфічний ризик. Систематичний ризик він розглядав як наслідок загальноекономічних зрушень, а специфічний – як результат господарської діяльності окремого підприємства [5, с.399].

Досвід кризи 2008 року довів що стимулювання споживання монетарними інструментами не є ефективними, оскільки:

1) Монетарна політика світових фінансових інститутів стимулює споживання для зменшення надлишків продукції на складах монополій [6, с.43]. Подібними діями фінансові інститути страхують від збитків монополії за рахунок знецінення національної валюти;

2) Інвестування в нові розробки монополії вважають ризиком, а збільшення попиту завдяки монетарними стимулами вважають достатньою причиною для інвестування у існуюче виробництво.

В країнах з плановою економікою вивченню питання ризиків взагалі і економічного ризику зокрема практично не приділялося ніякої уваги, ні в теоретичному ні в практичному сенсі. Тим не менш варто відзначити що окремі спроби все таки були. У 20-х роках ХХ століття на рівні Раднаркому були ухвалені деякі нормативні документи, в яких згадувався виробничо-господарський ризик. Про це свідчить Велика

радянська енциклопедія, яка тлумачить ризик як можливість настання збитків внаслідок загибелі або пошкодження майна, або ж неможливості виконання зобов'язань [3, с.18].

Ситуація почала змінюватися лише в кінці 80-х – на початку 90-х років ХХ століття внаслідок появи нових форм власності. Велику роль у цьому зіграв і розпад СРСР, початок приватизації і як наслідок зародження нових відносин між суб'єктами господарювання.

Щоб підприємства успішно функціонувало в нових умовах, що характеризувалися невизначеністю, хиткою політичною та економічною ситуацією, неспроможністю держави контролювати несприятливі чинники, що виникали при її функціонуванні, керівники мали враховувати фактор ризику, особливо економічного, у своїй діяльності. Саме за таких умов виникла потреба у поглибленому вивченні питання впливу ризиків (зокрема економічних) на функціонування підприємства, підприємців почало цікавити питання безпеки ведення бізнесу та управління ризиками. Отже виникла потреба у впровадженні здобутків вчених, що присвятили свої праці вивченню ризиків у життя і подальшого вивчення цих питань.

Незважаючи на те, що ризикологія – наука, що виникла порівняно нещодавно, ще здавна були всі передумови для її появи і розвитку. Ключовою проблемою ризикології в підприємницькій діяльності є проблема взаємозалежності ризику і прибутку.

**Висновки.** Поняття ризику як загрози щодо зменшення прибутку бере свій початок у ризик менеджменті, який використовують у банківській сфері для математичної оптимізації кредитного та інвестиційного портфелів. Базовим методом ризик-менеджменту є відмова від ризику, тобто оптимізація прибутку на основі математичного прогнозу невдачі [7, с.9].

Оскільки банки при виборі об'єкта інвестиції використовують базові поняття ризик менеджменту, то не дивно що найбільше інвестують у монополії – гравців на ринку, які вкладають ресурси не в технології, а в поглинання дрібних гравців і орендування технологічно відсталої продукції.

### Література

1. Господарський кодекс України. – К., 2003.
2. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : монография. — М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. — 226 с.
3. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К. : ТОВ "Борисфен-М", 1996. – 317 с.
4. Тепман Л.Н. Риски в экономике / Тепман Л.Н. – М. : Юнити-Дана, 2002. – 101 с.
5. Страхування : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2008. – 847 с.
6. Хохлов Н.В. Управление риском : учеб. пособие для вузов / Н.В. Хохлов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. –159 с.
7. Иванов, А.А. Риск-менеджмент : учебно-методический комплекс / А.А. Иванов, С.Я. Олейников, С.А. Бочаров. – М. : Изд. центр ДИНА, 2008. – 87 с.

### References

1. Commercial Code of Ukraine. –K, 2003.
- 2.. Shapkyn A.S. Ekonomycheskye y fynansovyе rysky. Otsenka, upravlenye, portfel ynvestytsyi: Monohrafiya. — M.: Yzdatelsko-torhovaia korporatsyia «Dashkov y Ko», 2003. — 226 p.
3. Vitlinskyi V.V., Nakonechnyi S.I. Ryzky u menedzhmenti. Kyiv: TOV "Borysfen-M", 1996, 317 p.
- 4.. Tepman L.N. Rysky v ekonomyke. – M.: Yunyty-Dana, 2002. – 101 p.
5. Strakhuvannia: Pidruchnyk / Za red. V.D. Bazylevycha. – K.: Znannia-Pres, 2008. – 847 p.
6. N.V. Khokhlov Upravlenye ryskom: Ucheb. posobyе dlia vuzov. — M.: YuNYTY-DANA, 2001.-159p.
7. Yvanov, A.A. Rysk-menedzhment Uchebno- metodycheskyi kompleks / A.A. Yvanov, S.Ya. Oleinykov, S.A. Bocharov. – M.: Yzd. tsentr DYNA, 2008. – 87p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.



## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглядалися існуючі підходи до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства, розмежувалися наявні дефініції між зазначеними підходами. В результаті аналізу існуючих підходів розроблено методичний підхід до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства, який, за допомогою використання інтегрального показника, дозволив би виявити наскільки ефективною була операційна, інвестиційна і фінансова діяльність підприємства як на кожній стадії, так і упродовж всього життєвого циклу будівельного підприємства у розглянутому періоді.*

*Ключові слова: життєвий цикл підприємства, стадії життєвого циклу, оцінка, інтегральний показник ефективності.*

Y. S. PRIMUSH

Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipropetrovsk, Ukraine

## THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE BUILDING ENTERPRISES LIFE CYCLE EFFICIENCY ESTIMATION

*The aim of the research – the thesis is devoted to the development of theoretical concepts and methodical and practical tools for the assessment efficiency of the life cycle stages of the building enterprise. The methodical approach to the building enterprise's life cycle efficiency estimation, which, through the use of integral index, allows defining the efficiency of the enterprise's operational, investment and financial activities both at each stage and throughout the whole life cycle of the building enterprise in analyzed period, is developed. Based on the proposed methodological approach defined under and calculated performance integrated life cycle for five construction companies in Dnipropetrovsk region for 2003-2012 years.*

*Keywords: life cycle of the enterprise, life cycle stage, assessment, integral efficiency index.*

**Постановка проблеми.** Дослідження великої кількості наукових праць та практичних результатів діяльності підприємств доводить, що в даний час існують динамічні, стрімко змінювані унікальні умови функціонування та розвитку будівельних підприємств. Економічне зростання будівельних підприємств, яке багато в чому визначає сучасний стан будівельної галузі, перебуває в певних граничних значеннях часового інтервалу, пов'язаних із закономірностями циклічного функціонування економіки. Оцінка досягнутих результатів на стадіях життєвого циклу об'єктивно необхідні підприємству незалежно від масштабів діяльності, тривалості його життєдіяльності, розмірів, форм власності для того, щоб уникнути порушення стійкості, надійності, стабільності функціонування. Під час функціонування будь-якого підприємства, у міру переходу від однієї стадії життєвого циклу до іншої, постає необхідність не лише ідентифікації конкретної стадії, на якій знаходиться підприємство, а й кількісного вираження його якісного стану. Тому важливим та актуальним постає завдання розробки підходу до оцінки ефективності життєвого циклу будівельного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень.** В економічній літературі запропоновано деякі підходи до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства, які розглядалися у багатьох працях вітчизняних і закордонних вчених, таких як І. Герчиков, А. Шеремет і Р. С. Сайфулін, О. Єфімов, Г. Шмален, В. Жариков, І. Жариков, В. Однолько, А. Євсейчев та ін.

І. Герчикова пропонує у якості критерію визначення ефективності життєвого циклу розрахунок реальних витрат виробництва. При цьому, вона вважає, що ефективність слід розраховувати по рентабельності активів, по рентабельності власного капіталу і позикового капіталу [1].

А. Шеремет і Р. С. Сайфулін пропонують для оцінки ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу розглядати показники авансованих і спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел [2].

О. Єфімова приходять до висновку, що загальний показник ефективності життєвого циклу доцільно визначати за рентабельністю використаного капіталу, причому у разі залучення позикових коштів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток при визначенні рентабельності слід брати той, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистий [3].

Г. Шмален одним з основних критеріїв оцінки ефективності життєвого циклу підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність. Під економічністю автор розуміє отримання певного результату при найменших витратах або заданому обсягу витрат. Основними показниками діяльності підприємства, що характеризують його життєвий цикл в ринкових умовах, Г. Шмален називає фінансову стійкість і прибуток (рентабельність). Під останньою він розуміє рентабельність власного капіталу і рентабельність всього капіталу, вкладеного в підприємство [4].

В. Жариков, І. Жариков, В. Однолько, А. Євсейчев [5] у якості критеріїв оцінки ефективності життєвого циклу розглядають період формування життєвого циклу, структуру витрат і обсяг прибутку

отриманого за весь період життєвого циклу. Таким чином ефективність життєвого циклу представлена залежністю від часу, витрат і прибутку.

Ми вважаємо, що вищерозглянуті підходи до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства не відображають всієї його діяльності упродовж життєвого циклу, а можуть бути застосовані при оцінці ефективності лише окремих аспектів діяльності. На нашу думку, для формування загального висновку про ефективність життєвого циклу підприємства упродовж досліджуваного періоду функціонування доцільно використовувати комплексну систему показників рентабельності, яка буде охоплювати ефективність операційної, інвестиційної і фінансової діяльності будівельного підприємства.

Таким чином, постає необхідність у розробці методичного підходу до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства на основі комплексного підходу, який дозволив би виявити на скільки ефективною була операційна, інвестиційна і фінансова діяльність підприємства як на кожній стадії, так і упродовж всього життєвого циклу будівельного підприємства у розглянутому періоді.

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки ефективності життєвого циклу будівельного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Першим етапом методичного підходу є визначення показників ефективності кожної стадії життєвого циклу будівельного підприємства.

Даний етап необхідно розбити на наступні підетапи.

Першим підетапом є розрахунок показників ефективності операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу на кожному році функціонування. Розрахунок проводиться за формулами (1-4) наведеними у [6].

Оскільки не всі показники ефективності операційної, інвестиційної і фінансової діяльності на кожній стадії життєвого циклу мають однакову значимість у показнику ефективності стадії життєвого циклу підприємства, необхідним стає розрахунок їх вагомості на кожній стадії життєвого циклу.

Тому другим підетапом є кількісне визначення коефіцієнтів вагомості показників ефективності операційної, інвестиційної і фінансової діяльності на кожній стадії життєвого циклу.

Розрахунок коефіцієнтів вагомості необхідно здійснювати наступним чином.

Спочатку виконати агрегування спостережень показників прибутку діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) і показника загального прибутку підприємств у групи відповідно до стадій життєвого циклу.

Для цього необхідно провести вибірку з показників прибутку від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності для підприємств, які знаходяться на одній певній стадії життєвого циклу (наприклад, стадії кризи). Потім необхідно утворити групи по кожній стадії життєвого циклу підприємства за показниками прибутку. Розрахувати вагу прибутку операційної, інвестиційної і фінансової діяльності у загальному показнику прибутку підприємства для всіх стадій життєвого циклу підприємства і перевірити отриманні дані, для підтвердження вірності розрахунків.

Далі необхідно здійснити математичну перевірку статистичних досліджень показників прибутку операційної, інвестиційної і фінансової діяльності і загального показника прибутку.

Для всебічної характеристики рядів розподілу показників прибутку кожної діяльності підприємства і показника загального прибутку необхідні показники, що визначають міру, ступінь коливання окремих значень показників від середньої величини. Визначення варіації має важливе значення для характеристики сукупності, що вивчається та вирішення задач аналізу. Вимірювання ступеня коливання ознаки, її варіації – невід’ємна складова аналізу закономірностей розподілу [7].

На основі характеристик варіації оцінюється інтенсивність структурних зрушень, щільність взаємозв’язків показників прибутку операційної, інвестиційної і фінансової діяльності і загального показника прибутку, точність результатів вибіркового обстеження.

Даний показник дозволяє визначити ступінь розкиданості значення показників ефективності видів діяльності і загального показника ефективності діяльності підприємства, не звертаючи уваги на масштаб і одиницю виміру. Варто відзначити, що коефіцієнт варіації не тільки характеризує однорідність сукупності, але також застосовується в якості порівняльної її оцінки.

Варіацією ознаки називають різницю у числових значеннях ознак одиниць сукупності та коливання навколо середньої величини, що характеризує сукупність [7]. До основних абсолютних і відносних показників, що характеризують варіацію, відносять: варіаційний розмах; дисперсію; середнє квадратичне відхилення; коефіцієнт варіації тощо.

Варіаційним розмахом  $R$  називається різниця між максимальним і мінімальним елементом вибірки [7]:

$$R = x_{\max} - x_{\min}, \quad (1)$$

де  $x_{\max}$  – максимальний елемент вибірки;

$x_{\min}$  – мінімальний елемент вибірки.

Розмах варіації дає уявлення лише про межі коливання ознаки, оскільки він враховує тільки два крайніх значення і не враховує відхилення усіх варіантів.

Дисперсія є показником розсіювання елементів вибірки відносно їх середнього значення. Дисперсія

- це один із найбільш розповсюджених в економічній практиці узагальнюючих показників розміру варіації у сукупності [8]:

$$D = \frac{\sum_{i=1}^m (x - \bar{x})^2}{n}, \quad (2)$$

де  $D$  – дисперсія;

$x$  – аналізує мий показник;

$\bar{x}$  – середнє значення показника;

$n$  – кількість значень у аналізованій сукупності.

Дисперсію використовують не лише для оцінки варіації, а й для вимірювання зв'язків між досліджуваними факторами: розклад дисперсії на складові дозволяє оцінити вплив різних факторів, які обумовлюють варіацію ознаки.

Вибірковим середнім квадратичним відхиленням  $S$  називається величина, що дорівнює кореню з вибіркової дисперсії [7]:

$$\sigma = \sqrt{D}, \quad (3)$$

де  $\sigma$  – середньоквадратичне відхилення;

$D$  – дисперсія.

Вибіркове середнє квадратичне відхилення теж є показником розсіювання елементів вибірки відносно їх середнього значення, але, на відміну від дисперсії, воно має ті одиниці вимірювання, які мають елементи вибірки.

Коефіцієнтом варіації  $v$  називається величина, що дорівнює відношенню відношення стандартного відхилення до середньої величини [7]:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}}, \quad (4)$$

де  $v$  – коефіцієнт варіації;

$\sigma$  – середньоквадратичне відхилення;

$\bar{x}$  – середнє значення показника.

Даний показник вимірюється у відсотках (якщо помножити на 100%). Коефіцієнт варіації дозволяє оцінити однорідність сукупності показників ефективності видів діяльності життєвого циклу підприємства. Чим вище коефіцієнт варіації, тим сукупність менш однорідна (табл. 1) [8].

Таблиця 1

**Шкала для визначення однорідності показників ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу**

№	Інтервал значень показника варіації	Змістовний опис інтервалу
1	0–17%	абсолютно однорідна сукупність
2	17,01–33%	досить однорідна сукупність
3	33,01–40%	недостатньо однорідна сукупність
4	40,01–60%	неоднорідна сукупність
5	60,01–100%	занадто неоднорідна сукупність
6	>100%	дуже високі коливання одиниць сукупності

Після визначення однорідності ваг показників прибутку діяльності підприємства у кожній групі на всіх стадіях життєвого циклу, якщо буде доведено, що між показниками існує дуже сильний зв'язок, слід розрахувати загальний для всіх підприємств коефіцієнт вагомості по кожній діяльності на кожній стадії життєвого циклу, як середньоарифметичне [9]:

$$K_{x(i)} = \sum_{x=1}^3 \sum_{i=1}^6 \frac{K_{xm(i)j}}{n}, \quad (5)$$

де  $K_{x(i)}$  – коефіцієнт вагомості показника ефективності  $x$ -ї діяльності на  $i$ -й стадії життєвого циклу підприємства,  $i=1, \dots, 6$ ;

$K_{xm(i)j}$  – коефіцієнт вагомості прибутку  $x$ -ї діяльності  $m$ -го підприємства на  $i$ -й стадії життєвого циклу у  $j$ -му році;

$x$  – операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства,  $x=1, \dots, 3$ ;

$n$  – кількість років перебування на  $i$ -й стадії життєвого циклу.

Таким чином, ми отримаємо вагові значення кожного показника ефективності діяльності у частках від одиниці в межах стадії, до якої вони належить (сума ваг показників ефективності діяльності в межах стадії дорівнює одиниці).

Останнім підетапом є розрахунок усіх показників ефективності стадій по кожному року  $I_{(i)j}$ , як суму добутків показників ефективності операційної, інвестиційної і фінансової діяльності на відповідні вагові

коефіцієнти кожної стадії життєвого циклу будівельного підприємства:

$$I_{(i)j} = K_{od(i)} \times P_{od} + K_{id(i)} \times P_{id} + K_{fd(i)} \times P_{fd}, \quad (6)$$

де  $K_{od(i)}$ ,  $K_{id(i)}$ ,  $K_{fd(i)}$  – коефіцієнти вагомості показників ефективності операційної, інвестиційної, фінансової діяльності на  $i$ -й стадії життєвого циклу підприємства;

$P_{od}$ ,  $P_{id}$ ,  $P_{fd}$  – показники ефективності операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу підприємства на кожному році функціонування.

Другим етапом методичного підходу до оцінки ефективності життєвого циклу підприємства є розрахунок інтегрального показника ефективності життєвого циклу підприємства на основі формули середнього геометричного зі значень показників ефективності стадій, через які пройшло підприємство:

$$ІІЖЦП = \sqrt[\nu]{(1+I_{(i)j}) \times (1+I_{(i)j}) \times (1+I_{(i)j}) \times (1+I_{(i)j}) \times (1+I_{(i)j}) \times (1+I_{(i)j})} - 1, \quad (7)$$

де  $ІІЖЦП$  – інтегральний показник ефективності життєвого циклу підприємства;

$\nu$  – кількість стадій за досліджуваний період життєвого циклу підприємства;

$i$  – стадії життєвого циклу підприємства,  $i=1, \dots, 6$ .

Додавання одиниць до значень інтегральних показників стадій життєвого циклу необхідно для того, щоб запобігти випадкам, коли нульова величина будь-якого з цих показників автоматично перетворює  $ІІЖЦП$  в 0 незалежно від значень інших показників, що не логічно.

Наближення значення  $ІІЖЦП$  до одиниці свідчить про ефективність життєвого циклу підприємства упродовж досліджуваного періоду, наближення цього значення до нуля - навпаки.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Запропонований підхід дає можливість здійснювати регулярний моніторинг показників ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу; вивчати динаміку змін показників ефективності діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу; отримувати для кожного будівельного підприємства реальні криві життєвого циклу; встановлювати типові закономірності життєвого циклу підприємств і оцінювати діяльність кожного будівельного підприємства на фоні цих закономірностей.

Розроблений методичний підхід за допомогою даних звітності та якісного аналізу можуть бути використані для стабілізації стадій життєвого циклу підприємства, оцінки його інвестиційної привабливості, безпеки надання йому кредиту, для запобігання його банкрутства, тощо.

## Література

1. Залуцький І. Р. Планування і діагностика діяльності підприємств / І. Р. Залуцький, В. М. Цимбалюк, С. Г. Шевченко. – Львів : Новий Світ, 2009. – 320 с.
2. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія / І. В. Кривов'язюк. – Луцьк : Вид-во «Надстир'я», 2007. – 260 с.
3. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская // Корпоративный менеджмент. – Электронные текстовые данные – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2005. – Режим доступа : [http://www.cfin.ru/finanalysis/value/business\\_evaluation.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/value/business_evaluation.shtml).
4. Іванілов О. С. Оцінка результатів діяльності будівельного підприємства на основі визначення інтегрального показника соціально-економічної ефективності / О. С. Іванілов, О. М. Таряник, К. Т. Шматкова // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 288–291.
5. Zharikov V. V., Zharikov I. A., Evseychev A. I. Antikrizisnoe upravlenie predpriyatiem [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biblioteka.cc/index.php?newsid=140386>.
6. Примуш Ю. С. Определение стадий жизненного цикла предприятий строительного комплекса / Ю. С. Примуш // Современный научный вестник. – Россия, 2013. – № 24(163). – С. 5–16.
7. Кулинич О. І. Теорія статистики / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – К. : Знання, 2010. – 239 с.
8. Вашків П. Г. Теорія статистики : навч. посібник / П. Г. Вашків, П. І. Пастер, В. П. Сторожук, Є. І. Ткач. – К. : Либідь, 2001. – 320 с.
9. Высшая математика / Я. С. Бугров, С. М. Никольский; под ред. В. А. Садовниченко. – М. : Дрофа, 2004. – 288 с.

## References

1. Zalutskiy I. R., Tsybaliuk V. M., Shevchenko S. H. Planuvannia i diahnostryka diialnosti pidpriyemstv. Lviv, Novyi Svit, 2009, 320 p.
2. Kryvoviazuk I. V. Ekonomichna diahnostryka pidpriyemstva: teoriia, metodolohiia ta praktyka zastosuvannia : monohrafiia. Lutsk, Vyd-vo «Nadstyria», 2007, 260 p.
3. Basovskiy L. E., Basovskaia E. N. Kompleksnyi ekonomicheskyi analiz khoziaistvennoi deiatelnosti: [Elektronnyi resurs], Rezhym dostupa: [http://www.cfin.ru/finanalysis/value/business\\_evaluation.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/value/business_evaluation.shtml).
4. Ivanilov O. S., Tarianyk O. M., Shmatkova K. T. Otsinka rezultativ diialnosti budivelnogo pidpriyemstva na osnovi vyznachennia intehralnoho pokaznyka sotsialno - ekonomichnoi efektyvnosti : Visnyk ekonomiky, transportu i promyslovosti., 2011, No. 34, pp. 288-291.
5. Zharikov V. V., Zharikov I. A., Evseychev A. I. Antikrizisnoe upravlenie predpriyatiem: [Elektronnyi resurs], Rezhym dostupa: <http://biblioteka.cc/index.php?newsid=140386>.
6. Prymush Yu. S. Opredelenye stadiy zhyznennoho tsykla predpriyatiy stroytelnoho kompleksa. Sovremenny'i nauchny'i vestnyk. -

Rossyia, 2013, No. 24(163), pp. 5-16.

7. Kulynych O. I., Kulynych R. O. Teoriia statystyky. Kiyiv, Znannia, 2010, 239 p.

8. Vashkiv P. H., Paster P. I., Storozhuk V. P., Tkach Ye. I. Teoriia statystyky: navch. posibnyk . Kiyiv, Lybid, 2001, 320 p.

9. Buhrov Ya. S, Nykolskyi S. M. Vy`sshaia matematyka. Moskva, Drofa, 2004, 288 p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Верхоглядова Н. І.

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА АДАПТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

У статті вивчено існуючі підходи до визначення категорії «економічна адаптивність підприємства». Виявлено відсутність єдиного підходу до трактування цього терміну. Удосконалено визначення поняття «економічна адаптивність підприємства», під яким розуміється категорія, яка характеризує здатність підприємства як відкритої економічної системи пристосовуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі для забезпечення бажаної ефективності його діяльності, і яка, на відміну від існуючих, включає наступні види залежно від сторін функціонування підприємства: виробничу, фінансову, трудову, інвестиційно-інноваційну.

Ключові слова: категорія, теоретичний підхід, адаптація, адаптивність, підприємство.

М. О. TURKO

Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipropetrovsk, Ukraine

## THE THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CATEGORY "ENTERPRISE'S ECONOMIC ADAPTABILITY"

The aim of the research – the particular investigation of the existing theoretical approaches to the definition of the category "enterprise's economic adaptability" and more profound studying of its essence. The existing approaches to the definition of the category "enterprise's economic potential" are analyzed in the article. The absence of the common approach to the term definition is revealed. The definition of "enterprise's economic adaptability" that is considered as the category, which characterizes the enterprise's ability as an open economic system to adapt to changes in the internal and external environment in order to ensure the desired efficiency of its activity, and which includes the following depending on sides of the enterprise's functioning types: productive, financial, labour, investment-innovative, is improved.

Keywords: category, theoretical approach, adaptation, adaptability, enterprise.

**Постановка проблеми.** Комерційні підприємства наразі змушені здійснювати свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції та політичної і економічної кризи. Вплив негативних факторів зовнішнього середовища має місце абсолютно у всіх галузях народного господарства. В таких реаліях питання гнучкості організаційної структури підприємств, їх спроможності пристосовуватися до динамічних умов як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування набувають особливої значущості.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідження економічної категорії «адаптивність» знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних і закордонних вчених, таких як А. Бойко, К.О. Бояринова, О.М. Власова, Т.В. Войтун, О.М. Колодіна, А.А. Кайгородцев, Т.В. Кондратьєва, Т.Т. Ластаєв, І.В. Максимчук, З.О. Османова, В.І. Отенко, І.П. Отенко, О.А. Сущенко, Є.В. Чиженькова, К.С. Чуйко, В.М. Ячменьова та ін.

Не дивлячись на широке відображення даної проблематики в наукових роботах, єдиного підходу до трактування зазначеної економічної категорії і досі не існує, що і обумовлює актуальність цього дослідження.

Метою статті є детальне дослідження існуючих підходів до визначення категорії «економічна адаптивність підприємства» та поглиблення розуміння її сутності.

**Виклад основного матеріалу.** К.О. Бояринова та Т.В. Войтун під адаптивністю підприємства розуміють «рівень його здатності і готовності реагувати на загрозові зовнішні впливи та нівелювати їх» [1].

А. Бойко [2] розглядає адаптивність як здатність змінювати параметри та функції при зовнішніх впливах для забезпечення самого існування системи, при цьому пристосовуючись до шоків впливів із можливою трансформацією негативних результатів у позитивні. Слід зауважити, що автор вважає адаптивність однією з основних характеристик стійкості.

К.С. Чуйко розуміє під адаптивністю інтегральну властивість, що полягає в пристосуванні до внутрішньофірмових і макроекономічних змін та в багатоаспектності, що виражається в економічних стосунках [3].

О.А. Сущенко вважає, що під адаптивністю слід розуміти здатність структури стратегічного потенціалу оперативно реагувати на цілеспрямовані зміни у функціонуванні підприємства та можливість пристосування її окремих елементів до цих змін. При цьому під стратегічним потенціалом підприємства розуміється певним чином упорядкована відповідно до стратегічних напрямків його розвитку сукупність ресурсів та резервів, які дозволяють при їх комплексному використанні забезпечити реалізацію потенційних можливостей підприємства [4].

І.В. Максимчук розглядає адаптивність у контексті дослідження будівельного комплексу, розуміючи під даною категорією реакцію на зміну чинників зовнішнього середовища за рахунок перебудови стосунків і зв'язків між суб'єктами [5].

Ряд науковців, наприклад, О.М. Колодіна, З.О. Османова, І.П. Отенко, В.І. Отенко, В.М. Ячменьова,

розглядають адаптивність як властивість або характеристику соціально-економічних систем. Слід зауважити, що підприємство беззаперечно є соціально-економічною системою.

Відповідно до В.М. Ячменьової та З.О. Османової адаптивність – це характеристика соціально-економічної системи, необхідна для визначення характеру та ступеню структурних змін на мезорівні [6].

В.І. Отенко, О.М. Колодіна визначають економічну адаптивність підприємства як його здатність реагувати на мінливість умов функціонування та розвитку і забезпечувати пристосованість у процесах з метою досягнення такого фінансово-економічного стану, що дозволяє зберегти економічну безпеку підприємства. Науковці наголошують на пріоритетності адаптивності перед іншими властивостями, оскільки вона відображає сутність базових процесів господарювання, охоплюючи майже всі життєво важливі для розвитку підприємства процеси, і, крім того, є засобом сприйняття і відображення інформації. Тому, як наслідок, якщо процеси адаптації підприємства здійснюються ефективно, наголошують науковці, то підприємство розвивається, якщо ні – є тенденція до погіршення показників фінансово-економічного стану. Іншими словами економічна адаптивність підприємства є здатністю передбачити і зреагувати на мінливість середовища шляхом здійснення змін, зберігаючи при цьому ефективність господарювання [7, 8].

І.П. Отенко вважає, що адаптивність окреслює ступінь пристосування до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства і є інтегральною характеристикою економічної системи, яка поєднує такі ознаки як гнучкість, мобільність, маневреність та інші, що забезпечує «легкість» перегрупування між елементами системи без будь-яких корінних змін в її структурі, відображає готовність системи управління підприємства функціонувати в умовах нестабільного зовнішнього середовища та визначається спроможністю управлінського персоналу використовувати нестандартні рішення на основі глибокого розуміння та передбачення тенденцій змін у зовнішньому середовищі [9].

О.М. Власова розглядає економічну адаптивність підприємства з позицій економічної раціональності поведінки суб'єктів господарювання як здатність підприємства до реалізації змін (проактивних та реактивних) у діяльності шляхом врахування цільових орієнтирів та забезпечення фінансово-економічної стійкості, ефективності й гнучкості виробничих процесів, компетентності управління, що дає змогу ідентифікувати і виокремити здатності підприємства до проактивних й реактивних змін [10].

Т.В. Кондратьєва підходить до розуміння адаптивності економічної поведінки фірми об'єднує в чотири групи, при цьому адаптивність трактується як [11]:

- процес пристосування системи до змін зовнішніх умов, з метою забезпечення найбільш ефективного режиму її функціонування;
- результат – новий стан фірми, одержаний в результаті проведення комплексу заходів щодо перебудови внутрішніх процесів під впливом факторів зовнішнього й/або внутрішнього середовища;
- властивість – здатність фірми реагувати на зміну ринкових умов з метою одержання сприятливих наслідків для діяльності;
- ресурс – запас стійкості фірми при проходженні періодів нестабільності та поглинання впливів без значних змін структури чи її руйнування.

З нашої точки зору «процес пристосування системи до змін зовнішніх умов, з метою забезпечення найбільш ефективного режиму її функціонування» є більш доречним визначенням для категорії «адаптація», що підтверджується трактуванням цього поняття в роботах таких науковців, як А.А. Кайгородцев, Т.Т. Ластаєв, З.О. Османова, Є.В. Чиженкова., В.М. Ячменьова [6, 12–14].

Адаптація – процес, необхідний для забезпечення ефективного функціонування соціально-економічної системи і її елементів в нових умовах [6].

Адаптація – це процес пристосування системи до нових умов існування або діяльності [12].

Адаптація – процес пристосування параметрів господарюючих суб'єктів до невизначених умов навколишнього середовища, що забезпечує підвищення ефективності їх функціонування впродовж усього життєвого циклу [13].

Адаптація – це процес цілеспрямованої зміни параметрів, структур і властивостей системи у відповідь на зміни у відповідь на дії зовнішніх і внутрішніх чинників для забезпечення ефективного функціонування системи і її елементів [14].

Крім того, «новий стан фірми, одержаний в результаті проведення комплексу заходів щодо перебудови внутрішніх процесів під впливом факторів зовнішнього й/або внутрішнього середовища», на нашу думку, є результатом, наслідком «адаптації» і не може вважатися «адаптивністю».

А «запас стійкості фірми при проходженні періодів нестабільності та поглинання впливів без значних змін структури чи її руйнування» скоріше є кількісним вираженням «стійкості», ніж «ресурсом» і теж є не зовсім доречним при трактуванні категорія «адаптивність».

Тож, з нашої точки зору, найбільш доречним буде трактувати адаптивність як «здатність, спроможність» або з точки зору економічної системи як «її характеристику, властивість».

Таким чином, проаналізувавши різноманітні трактування категорії «адаптивність», пропонуємо розглядати «економічну адаптивність підприємства» як категорію, яка характеризує його здатність як відкритої системи пристосовуватися до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі для забезпечення

бажаної ефективності діяльності.

З метою поглибленого розуміння категорії пропонуємо виділити види адаптивності підприємства в залежності від сторін його функціонування.

Так розглянемо наступні основні сторони функціонування підприємства: виробнича; фінансова; трудова; інвестиційно-інноваційна.

Виробнича сторона охоплює сферу безпосереднього виробництва товарів, робіт і послуг.

Фінансова – сферу фінансової діяльності підприємства.

Трудова – особливості використання трудових ресурсів на підприємстві.

Інвестиційно-інноваційна – сферу інвестиційної і інноваційної діяльності підприємства.

Тож кожен з видів адаптивності буде характеризувати здатність підприємства пристосовуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі в площині конкретної сфери його функціонування.

Таким чином, пропонуємо наступне розширене визначення «економічної адаптивності підприємства» – категорія, яка характеризує здатність підприємства як відкритої економічної системи пристосовуватись до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі для забезпечення бажаної ефективності його діяльності, і включає виробничу, фінансову, трудову та інвестиційно-інноваційну адаптивності.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** З огляду на вище зазначене можна зробити наступні висновки:

1) вивченню поняття «адаптивність» присвячений ряд наукових робіт вітчизняних і зарубіжних вчених. Здебільшого ця категорія розглядається у площині тематики конкретних досліджень і єдиного підходу до її тлумачення і досі не існує;

2) необхідно розмежовувати поняття «адаптація» і «адаптивність», при трактуванні першого ключовим словом можна вважати «процес», другого – «здатність» або «спроможність»;

3) запропоновано трактування категорії «економічна адаптивність підприємства», яка, на відміну від існуючих, включає наступні види в залежності від сторін функціонування підприємства: виробничу, фінансову, трудову, інвестиційно-інноваційну.

Подальші дослідження повинні бути направлені на вивчення факторів, що впливають на економічну адаптивність підприємства, і формування методики її аналізу та оцінки.

### Література

1. Бояринова К.О. Наукові підходи та детермінанти забезпечення інноваційної адаптивності промислового підприємства / К.О. Бояринова, Т.В. Войтун // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 111–116.
2. Бойко А. Концептуалізація стійкості національної економіки / А. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 1. – С. 5–19.
3. Чуйко К.С. Формирование адаптивности фирмы в условиях ускорения рыночных изменений : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / К.С. Чуйко. – М., 2007. – 25 с.
4. Сущенко О.А. Формування стратегічного потенціалу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.А. Сущенко. – Луганськ, 2002. – 19 с.
5. Максимчук И.В. Управление рисками, как фактор повышения инвестиционной адаптивности строительного комплекса : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И.В. Максимчук. – СПб., 2006. – 18 с.
6. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова, З.О. Османова // Проблеми економіки та управління : [збірник наукових праць]. – 2010. – № 684. – С. 346–353.
7. Отенко В.І. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його властивостей / В.І. Отенко, О.М. Колодіна // Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 43–47.
8. Отенко В.И. Экономическая адаптивность предприятия в противостоянии угрозам изменчивости среды / В.И. Отенко, О.М. Колодина // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 2(1). – С. 89–92.
9. Отенко І.П. Методологічні аспекти управління адаптивністю підприємства / І.П. Отенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2008. – № 33-1. – С. 35–39.
10. Власова О.А. Формування системи управління економічною адаптивністю коксохімічного підприємства : дис. ... канд. эк. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.А. Власова. – Харків, 2012. – 264 с.
11. Кондратьева Т.В. Адаптивність економічної поведінки фірми: інституційний підхід : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Т.В. Кондратьева. – Донецьк, 2010. – 18 с.
12. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : монографія /



В.М. Ячменьова. – Сімферополь : Доля, 2010. – С. 346–353.

13. Чиженкова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е.В. Чиженкова. – М., 2006. – 24 с.

14. Ластаев Т.Т. Механизм агропромышленной интеграции / Т.Т. Ластаев, А.А. Кудрявцев // Вестник КАССУ. – 2006. – № 4. – С. 10–12.

#### References

- 1.Boiarinova K.O., Voitun T.V. Naukovi pidkhody ta determinanty zabezpechennia innovatsiinoi adaptivnosti promyslovoho pidpriemstva, Ekonomichniy analiz, 2013, No. 2, Vol. 14, pp. 111–116.
- 2.Boiko A. Kontseptualizatsiia stiikosti natsionalnoi ekonomiky, Visnyk KNTEU, 2014, No. 2, pp. 5–9.
- 3.Chujko K.S. Formirovanie adaptivnosti firmy' v usloviyax uskoreniya py'nochny'x izmenenij, Moskva, 2007, 25p.
- 4.Sushchenko O.A. Formuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva, Luhansk, 2002, 19 p.
- 5.Maksimchuk I.V. Upravlenie riskami, kak faktor povy'sheniya investicionnoj adaptivnosti stroitel'nogo kompleksa, Sankt-Peterburg, 2006, 18 p.
- 6.Yachmenova V.M., Osmanova Z.O. Sutnist poniat "adaptatsiia" ta "adaptivnist", Problemy ekonomiky ta upravlinnia, 2010, No. 684, pp. 346–353.
- 7.Otenko V.I., Kolodina O.M. Mistse ekonomichnoi adaptivnosti pidpriemstva u mnozhyni yioho vlastyvostei, Ekonomichni nauky, Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 2009, No. 3, Vol. 2, pp. 43–47.
- 8.Otenko V.I., Kolodina O.M., E'konomicheskaya adaptivnost' predpriyatiya v protivostoyanii ugrozam izmenchivoj srede', BIZNESINFORM, 2011, No. 2(1), pp. 89–92
- 9.Otenko I.P. Metodolohichni aspekty upravlinnia adaptivnistiu pidpriemstva, Naukovi pratsi DonNTU, Serii ekonomika, 2008, Np. 33-1, pp. 35-39.
- 10.Vlasova O.A. Formuvannia systemy upravlinnia ekonomichnoi adaptivnistiu koksokhimichnoho pidpriemstva, Kharkiv, 2012, 264 p.
- 11.Kondratieva T.V. Adaptivnist ekonomichnoi povedinky firmy: instytutsiinyi pidkhid, Donetsk, 2010, 18 p.
- 12.Yachmenova V.M. Identyfikatsiia stiikosti diialnosti promyslovykh pidpriemstv: monohrafiia, Simferopol, Dolia, 2010, pp. 346-353.
- 13.Chizhenkova E.V. Formirovanie e'konomicheskogo mexanizma adaptatsii zozyajstvuyushhego sub''ekta k ry'nochnoj srede, Moskva, 2006, 24 p.
- 14.Lastaev T.T., Kudryavcev A.A. Mexanizm agropromy'shlennoj integratsii, Vestnik KASSU, 2006, No. 4, pp. 10-12.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Верхоглядова Н. І.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*В статті досліджується організаційно-економічний механізм управління інформаційною безпекою як сукупність спеціальних механізмів управління елементами інформаційно-комунікаційного середовища підприємства та механізмів забезпечення інформаційної безпеки. Визначено об'єкт, суб'єкт та принципи управління інформаційною безпекою будівельних підприємств.*

*Ключові слова: організаційно-економічний механізм, управління, інформаційна безпека, будівельні підприємства.*

A. O. CHEREDNYCHENKO

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

## ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISMS OF INFORMATION SECURITY MANAGEMENT OF BUILDING ENTERPRISES

*Aim of the article is to investigate and justification components of organizational-economic mechanism of information security management of building enterprises. The content of organizational-economic mechanism of information security management of building enterprises as aggregate specific management mechanisms of elements of information and communication environment of enterprise and organizational and managerial, organizational and legal, economic, technical and integration mechanisms of ensuring information security management process. The special mechanisms include document management, communications, information systems and personnel. Defined object, subject and principles of information security management of building enterprises. Developed mechanisms the information security management based on an integrated approach that promotes business effectiveness of information security.*

*Keywords: organizational-economic mechanism, management, information security, building enterprises.*

### Вступ

Забезпечення розвитку вітчизняних будівельних підприємств в сучасних умовах нестабільності та кризи в країні ускладнюється чинниками небезпеки, серед яких все більшого значення набувають загрози та ризики інформаційного характеру.

Інформатизація суспільства обумовлює розширення інформаційно-комунікаційного простору будівельних підприємств, що сприяє як підвищенню результативності їх діяльності, так і зростанню негативних впливів на роботу підприємств за рахунок втрати інформації, її недостатності та нецільового використання. Вищезазначене актуалізує важливість вивчення та удосконалення механізму управління інформаційною безпекою будівельних підприємств як одного із ключових елементів забезпечення ефективності їх функціонування та розвитку.

Базові положення з управління інформаційною безпекою розкриваються у численних стандартах менеджменту інформаційної безпеки. В працях таких вчених в даній галузі як О.А. Сороківська, В.Л. Гевко, О.В. Герасименко, А.В. Козак, В.М. Щербина, О.О. Кузнецов, С.П. Євсєєв, С.В. Кавун [1–4] та інших розкриваються способи, інструменти та методи забезпечення інформаційної безпеки підприємств.

Однак, зважаючи на складність та багатовекторність проблем забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств, виникає потреба у подальшому розвитку підходів до управління інформаційною безпекою, у тому числі за рахунок застосування комплексного підходу щодо формування організаційно-економічного механізму управління інформаційною безпекою.

Метою статті є обґрунтування складових організаційно-економічного механізму управління інформаційною безпекою будівельних підприємств.

### Основний розділ

Під механізмом управління слід розуміти цілісну складну систему, що складається з безлічі взаємозв'язаних елементів, об'єднуючих мету, принципи і задачі управління, органи, інструменти й методи управління, об'єкти і структуру управління, аналіз і оцінку виконаної роботи, та взаємозалежних між собою так, щоб гнучко реагувати і своєчасно адаптувати систему до постійних змін зовнішнього середовища, а також активно управляти змінами середовища, для створення найсприятливіших умов, що забезпечують системі досягнення максимального кінцевого результату.

Механізм управління включає: по-перше, мету управління; по-друге, критерії управління; по-третє, фактори управління – елементи об'єкта управління та їх зв'язок, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей; по-четверте, методи впливу на дані фактори управління; ресурси управління, у т.ч. матеріальні, фінансові, організаційні, інформаційні, кадрові.

Комплексність механізму управління визначається не тільки набором (комплексом) відповідних засобів управління, але і сукупністю його певних механізмів, що мають взаємопідтримуючий характер, та котрі наділені своїм конкретним набором засобів управління.

Виходячи з вище представленого, механізм управління інформаційною безпекою будівельних підприємств можна визначити як сукупність спеціальних механізмів та організаційно-управлінських, організаційно-правових, економічних, інженерно-технічних та інтеграційних засобів управління (рис. 1).

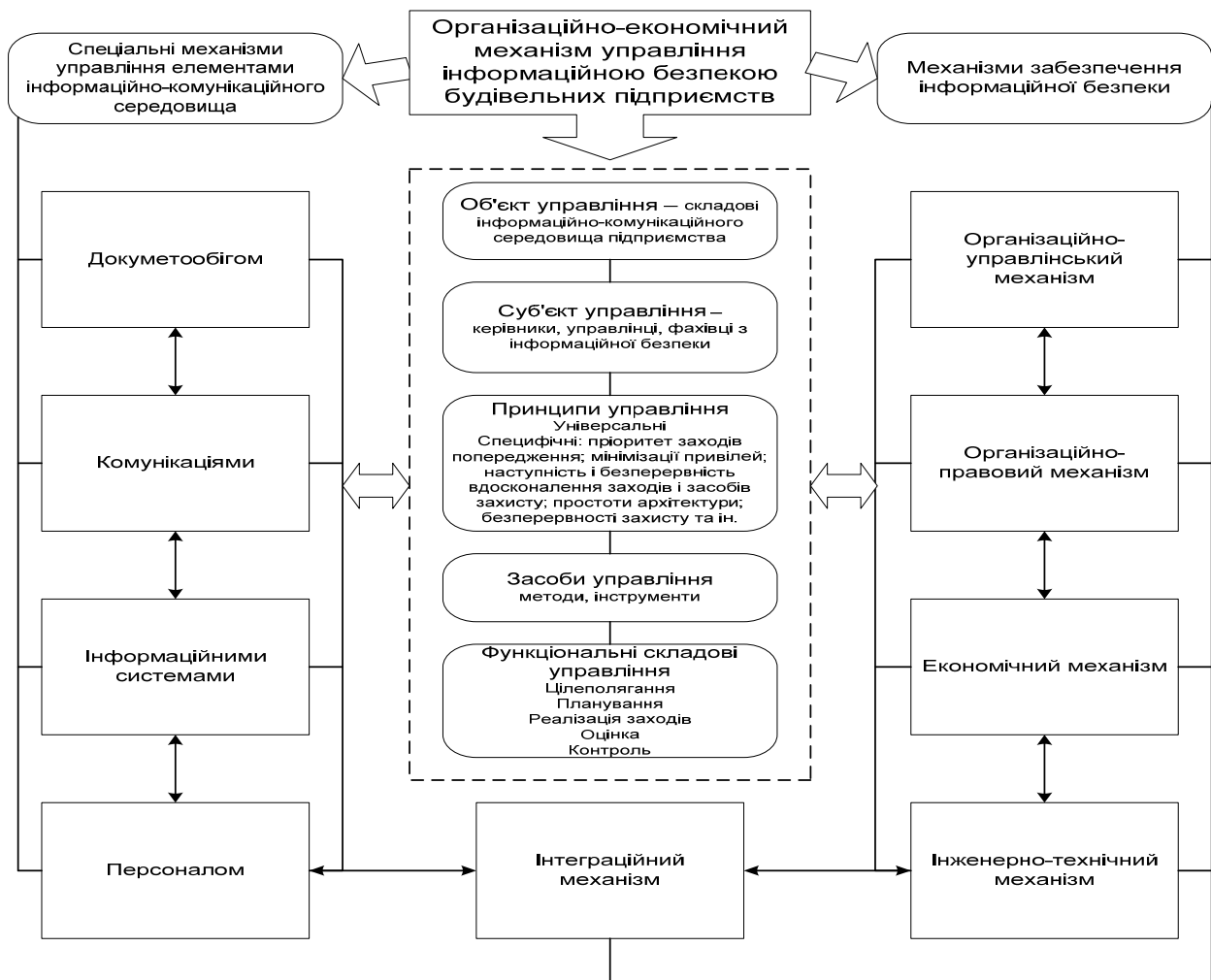


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління інформаційною безпекою будівельних підприємств

Дослідження сутності інформаційної безпеки підприємств [2, 3] доводить, що об'єкт управління інформаційною безпекою будівельних підприємств є складною системою, елементи якої формують інформаційно-комунікаційне середовище підприємств.

Відповідно суб'єктом управління інформаційною безпекою є керівники різних рівнів управління на підприємстві, а також фахівці служби інформаційної безпеки.

Конкретизацію механізмів доцільно визначати з урахуванням об'єктів інформаційної безпеки, зокрема до спеціальних механізмів слід віднести: системи документообігу та функціонування автоматизованих інформаційних систем; процесів комунікації й мотивації і забезпечення лояльності персоналу; систем фізичного і технічного захисту.

В системі спеціальних механізмів слід враховувати головні принципи ефективного управління, що є специфічними для кожного з механізмів.

Так, до принципів організації документообігу відносяться наступні [5]:

- прямих напрямів документопотоків, виключення дублюючих і зворотних операцій по підготовці і обробці документів;
- централізація операцій по прийому, первинній обробці і відправці документів;
- максимальне скорочення числа інстанцій проходження і виключення зворотних рухів документа, не обумовлених діловою необхідністю;
- маршрутизація окремих видів документів (розробка схем проходження документів);
- однократність реєстрації документів;
- організація попереднього розгляду документів;
- винесення конкретних резолюцій, по можливості точно визначаючих виконавця, термін виконання;

- виключення необґрунтованих узгоджень, організація паралельного узгодження документів одночасно декількома працівниками;

- максимальна одноманітність в порядку проходження і процесах обробки основних категорій документів, виходячи з того, що кожне переміщення документа повинне бути виправданим.

- ритмічність руху документів, яка забезпечує їх рівномірне надходження і сприяє пропорційному завантаженню як фахівців апарату управління, так і служби діловодства.

Щодо системи управління персоналом, то традиційно цей процес здійснюється на основі ряду принципів, єдиних для будь-якої сфери діяльності: поєднання єдиноначальності і колегіальності; лінійного, функціонального і цільового управління; відбору, підбору і розстановки кадрів; централізації і децентралізації; демократичного централізму; контролю виконання рішень; єдності розпорядництва; плановості; науковості і т.д.

Крім того можна виділити постулати управління персоналом, відповідні сучасним умовам господарювання [6]:

- кожний співробітник – вирішальний чинник ефективності організації;

- орієнтація на соціальне партнерство і демократизацію управління;

- значимість інвестицій в розвиток людських ресурсів;

- персонал розглядається як об'єкт управління, і тому необхідна професіоналізація керівного складу;

- підвищення якості трудового життя;

- забезпечення стратегічного підходу до управління персоналом;

- безперервне навчання і мотивація співробітників.

Основні принципи організації ефективних комунікацій [7]:

- принцип ясності. Для того, щоб повідомлення мало справжню цінність, необхідно забезпечити його ясність зрозумілою мовою, передачею повідомлення через надійні канали так, щоб інформація, яка передається, повною мірою сприймалася одержувачем;

- принцип взаємозалежності мети. Управлінські повідомлення повинні формуватися і передаватися так, щоб сприяти досягненню мети по встановленню взаєморозуміння як між працівниками в процесі їх співпраці, так і між працівником і споживачами, що приведе до досягнення загальної мети розвитку організації;

- принцип поєднання використання різних форм комунікацій. Для забезпечення стратегічного використання інформаційних потоків в доцільно зосередити увагу на можливості використання як керівним складом, так і рядовими виконавцями різних форм комунікацій, які можуть доповнювати один одного позитивними характеристиками, що забезпечить ефективність комунікаційного процесу.

Структура управління і контролю в області інформаційних систем підприємства повинна ґрунтуватися на принципах [4]:

- забезпечення фокусу прикладання зусиль управління так, щоб постійно мати відповідність між метою організації і метою інформаційних систем;

- гнучкості і безперервного розвитку, котрі забезпечують адаптацію до змін;

- відповідність кращим практикам управління, а також, стандартам;

- підтримка загальноприйнятої мови з термінами і визначеннями, зрозумілими всім зацікавленим особам;

- виконання нормативних вимог, відповідно до загальноприйнятих корпоративних стандартів управління і інформаційного аудиту, чого чекають керівники і зовнішні аудитори.

Враховуючи різновиди типових засобів управління, доцільно до механізму забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств включити наступні складові: організаційно-управлінську, організаційно-правову, економічну, інженерно-технічну та інтеграційну.

Організаційно-управлінська складова забезпечення управління інформаційною безпекою будівельних підприємств – це сукупність прийомів, заходів і операцій, що дозволяють підтримувати на підприємстві необхідний рівень інформаційної безпеки, у тому числі через формування політики інформаційної безпеки і здійснення контролю за її ефективністю.

До організаційно-правових заходів захисту інформаційної безпеки відносять діючі в країні закони, укази і нормативні акти, що закріплюють права і обов'язку учасників інформаційних відносин в процесі її обробки і використання, а також встановлюють відповідальність за порушення цих правил, перешкоджаючи тим самим неправомірному використуванню, що є стримуючим чинником для потенційних порушників.

Організаційно-правовий захист інформації реалізується шляхом встановлення на підприємстві режиму конфіденційності. До організаційно-правових заходів щодо захисту конфіденційної інформації відносяться заходи з розробки й ухвалення певних документів підприємств і організацій, котрі регламентують ступінь і порядок допуску власних співробітників, а також сторонніх осіб і організацій до конкретних інформаційних ресурсів. Правові заходи захисту носять в основному попереджувачий, профілактичний характер і вимагають постійної роз'яснювальної роботи з користувачами і обслуговуючим персоналом.

Інженерно-технічний захист — це сукупність спеціальних технічних засобів і заходів, які використовуються в цілях захисту конфіденційної інформації. За функціональним призначенням засоби інженерно-технічного захисту діляться на наступні групи [4]: фізичні, апаратні, програмні, криптографічні.

Економічний механізм управління інформаційною безпекою включає інструментарій оцінки інформаційних ресурсів (систем) та визначення витрат на їх утримання, а також їх впливу на отримані економічні вигоди, тобто додатковий дохід (прибуток) або отримання певних переваг, які можуть бути втілені в додатковий дохід (прибуток). Важливою складовою економічного механізму є оцінка ефективності проектів з інформатизації та з забезпечення інформаційної безпеки.

Інтеграційний механізм пов'язаний з комплексною реалізацією функцій і управлінських взаємодій, наявністю поєднаних інформаційно-комунікаційних систем, побудовою організаційних відносин (у тому числі, з раціоналізації організаційної системи), а так само з процесом включення, залучення в діяльність нових елементів функціонування інформаційно-комунікаційних систем. В системі захисту від загроз інформаційної безпеки необхідна інтеграція служби інформаційної безпеки до організаційної структури підприємства, забезпечення взаємодії інформаційних систем підприємства.

#### Висновки

Ґрунтуючись на комплексному підході визначено основні складові організаційно-економічного механізму управління інформаційною безпекою будівельних підприємств, що в сукупності створюють систему захисту інформаційно-комунікаційного середовища від загроз та ризиків інформаційної небезпеки. Запропонований механізм управління націлено на системне та ефективне вирішення проблем забезпечення інформаційної безпеки будівельних підприємств в нестабільних мінливих умовах господарювання з урахуванням розвитку процесів інформатизації у сучасному суспільстві.

#### Література

1. Сороківська О.А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи / О.А. Сороківська, В. Л. Гевко // Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 32–35.
2. Герасименко О.В. Інформаційна безпека підприємства: поняття та методи її забезпечення / О.В. Герасименко, А.В. Козак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kengerasimenkoovkoza kavinformatsiyabezpekapidpriemstvaonyattyatametodiyiyizabezpechennya>
3. Щербина В.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 220–225.
4. Кузнецов О.О. Захист інформації та економічна безпека підприємства : монографія / О.О. Кузнецов, С.П. Євсєєв, С.В. Кавун. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 360 с.
5. Гринберг А.С. Документационное обеспечение управления : учебник / А.С. Гринберг, Н.Н. Горбачев, О.А. Мухаметшина. – М. : Изд. Юнити-Дана. 2010. – 390 с.
6. Управление персоналом : учебник / [Е.Л. Аксенова, Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремін] ; под ред. Т.Ю. Базарова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юнити-Дана, 2002. – 560 с.
7. Абчук В. А. Менеджмент : учебник / В.А. Абчук. – СПб : Издательство «Союз», 2002. – 463 с.

#### References

- 1.Sorokivska O.A. Nevko V.L. Informatsiina besheka pidpriyemstva : novs zahrozy ta perspektyvy, Visnyk Khelnychkoho natsionalnoho universytetu.Economical science. Khelnytsky. 2010, Issue 2. Vol. 2. pp. 32–35.
- 2.Herasimenko O.V., Kozak A.V. Informatsiina besheka pidpriyemstva : poniattia ta metody ii zabezpechennia Web Resource URL <http://intkonf.org/kengerasimenkoovkozakavinformatsiyabezpekapidpriemstvaonyattyatametodiyiyizabezpechennya>
- 3.Shcherbyna V.M. Informatsiine zabezpechennia ekonomichoi bezpeky pidpriyemstv ta ustanov Aktualni problemu ekonomiky, 2006, № 10, pp. 220-225.
- 4.Kuznetsov O.O. Ievseev S.P., Kavun S.V. Zakhyst informatsii ta ekonomichna pezpeka pidpriyemstva, monohrafiia, Kharkiv, KhNEU, 2008, 360 p.
- 5.Grinberg A.S., Gorbachov N.N., Muxametshyna O.A. Dokumentalnoe obespechenie upravleniya, uchebnyk, Moskva, Yuniti-Dana, 2010, 390 p.
- 6.Aksenova E.L., Bazarov T.Yu., Eremin B.L. Yupravlenie personalom, uchebnyk, Moskva, Yuniti-Dana, 2002. – 560 p.
- 7.Abchuk V.A. Menedzhment, uchebnyk, SPb, «Soyuz», 2002, 463 p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

## СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

*У статті розглянуто стратегічні напрямки діяльності підприємств нафтогазового сектору економіки на сучасному етапі розвитку. Виокремлено об'єкти пріоритетної інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних компаній. Розглянуто стратегічні цілі відомих парадигм їх недоліки та запропоновано для нафтогазовидобувних підприємств корпоративної структури використання парадигми господарської діяльності, яка орієнтована на синергічний розвиток і синтезує у собі основні положення діалектики, теорії еволюції, синергетики та кібернетики. Розглядається спосіб оцінювання наявності явища синергізму за допомогою нового показника – коефіцієнта синергічної дії. Показано, що на відміну від відомих, цей показник піддається вимірюванню у реальному часі, що дає змогу оцінювати синергічний ефект і використовувати цю інформацію для управління нафтогазовидобувними підприємствами корпоративної структури в реальному часі. Розроблено методичні засади виявлення явища синергізму. Запропоновано алгоритм контролю коефіцієнта синергічної дії в реальному часі й інформаційну модель періодичності вимірювання цього коефіцієнта.*

*Ключові слова: нафтогазовий сектор економіки, стратегічне управління підприємствами, інвестиції, парадигма синергічного розвитку.*

I. G. FADYEYeva

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## STRATEGIC DIRECTION OF OIL AND GAS SECTOR OF THE ECONOMY IN THE CURRENT DEVELOPMENT

*The article considers the strategic direction of oil and gas sector at the present stage of development. Author determined objects of priority investment oil and gas companies. Considered strategic objectives known paradigms of their shortcomings and propose to oil and gas companies use the corporate structure paradigm of economic activity is focused on the development of synergistic and synthesizes in itself the main provisions of the dialectic, theory of evolution, synergy and cybernetics. We consider the estimation method available synergy effects with the new rate - the rate of synergistic action. It is shown that in contrast to the known, the rate measurable in real time, so you can evaluate the synergistic effect and use this information to management oil and gas companies corporate structure in real time. Methodical principles identify synergy effects. The algorithm controls the coefficient synergistic action in real time and frequency measurement information model of this factor.*

*Keywords: oil and gas sector, strategic management, synergistic investment paradigm.*

### Вступ

Для нафтогазовидобувного бізнес-сегменту економіки характерні 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, активізації суміжних галузей, науково-технічного прогресу. Нафтогазовидобувні підприємства корпоративної структури є особливими об'єктами, що потребують застосування специфічних систем управління з урахуванням виробничих, технологічних, економічних, управлінських, інформаційних та інших характеристик.

За умов високої ціни управлінських рішень, характерної для нафтогазовидобувних підприємств корпоративної структури, виникає гостра необхідність в управлінні їх розвитком на основі системно-синергічного підходу, 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, зокрема, наявності показників синергічного ефекту в стратегічному розвитку нафтогазовидобувних корпорацій.

### Постановка проблеми

Визначення стратегічних напрямків діяльності підприємств нафтогазового сектору економіки є актуальною науково-практичною проблемою на сучасному етапі розвитку України, яка набуває особливого значення в умовах кризи і зростання ролі стратегічного управління. Проте існуючі досягнення в галузі технологій і методів управління нафтогазовими підприємствами не складають цілісної системи, відтак немає змоги певною мірою використати можливості нафтогазового сектору для інтенсифікації процесів видобування вуглеводнів. Тому одним із ефективних інструментів розвитку нафтогазових підприємств є

пошук і реалізація потенціалу, закладеного в реалізації підприємств нафтогазового сектору економіки держави.

### **Виділення невіршених частин**

Стратегічні напрямки діяльності підприємств нафтогазового сектору економіки досліджувалися в працях вітчизняних учених-економістів, зокрема Я.С. Витвицьким [1], І.К. Чукаєвим [2], Н.А. Мамонтовою [3] та ін. Зазначені питання входили в коло наукових інтересів зарубіжних науковців, серед яких варто відмітити S.P. Brown [4], C.V. Chow [5], I. Mouward [6], R.I. Wetzel [7], А.М. Акіпова [8], Ю.А. Балакірова [9], В.А. Соколова [10]. У наукових роботах зарубіжних науковців проаналізовано проблеми стратегічного управління підприємствами нафтогазового сектору економіки в сучасних умовах, взаємодії нафтових компаній на внутрішньому ринку, методи підвищення ефективності стратегічного управління нафтогазовидобувними комплексами.

Водночас недостатньо досліджені аспекти діяльності підприємств нафтогазового сектору економіки на сучасному етапі розвитку. Важливим є визначення стратегічних напрямків діяльності нафтогазовидобувних підприємств, об'єктів пріоритетної інвестиційної діяльності, формування парадигми синергічного розвитку.

### **Формування цілі**

Мета статті – на основі результатів дослідження нафтогазовидобувних підприємств визначити пріоритетні напрямки їх стратегічного розвитку та обґрунтувати принципово новий підхід до управління нафтогазовидобувними підприємствами корпоративної структури, що ґрунтується на засадах синергетики.

### **Виклад основного матеріалу**

Проблема управління розвитком нафтогазовидобувних підприємств корпоративної структури як складними економічними системами, що функціонують за умов апріорної та поточної невизначеності і перебувають під впливом динамічних змін ринкового середовища, є однією з ключових у сучасній теорії управління підприємствами. Стратегічне управління такими об'єктами ускладнюється тим, що не лінійність процесу економічного розвитку об'єкта апріорі невідома, а її характер змінюється з часом.

Зрозуміло, що для початку роботи у напрямі підвищення ефективності розвитку компанії потрібні воля і відповідне рішення керівництва, а також його безпосередня участь у реалізації цієї концепції. Усі рішення щодо подальшого розвитку нафтогазовидобувних підприємств тісно пов'язані з інвестиційною політикою, яка фактично визначає фінансовий стан компанії та перспективи її діяльності та розвитку у середньостроковій і довгостроковій перспективах. Стратегічними напрямками діяльності підприємств нафтогазового сектору економіки на сучасному етапі є [11]:

- пріоритетний розвиток власного нафтогазовидобування на основі освоєння потенційних запасів і ресурсів нафтогазоносних регіонів України з поступовою реструктуризацією «нафтового портфеля», у тому числі за рахунок родовищ поза межами України. Одночасно у вже освоєних нафтогазоносних районах необхідне використання сучасних методів інтенсифікації видобутку нафти та підвищення коефіцієнтів нафтовилучення;

- оптимізація міжсекторних пропорцій, яка полягає у досягненні найбільш раціонального співвідношення розвідки і видобутку нафти, виробництва та збуту нафтопродуктів;

- диверсифікація нафтового бізнесу з розвитком секторів нафтохімії, газу, транспортування, інжинірингу для кращого використання сировини і зростання прибутковості;

- глобалізація та інтернаціоналізація діяльності, що виявляється в активній участі у нафтогазовому бізнесі на світовому ринку нафти, газу і нафтопродуктів, а також на міжнародних фондових ринках;

- вдосконалення якості управління на основі програми комплексної реорганізації організаційно-управлінських структур.

Для того, щоб підтримувати функціонування нафтогазової компанії у стані стійкого зростання, необхідно забезпечити збалансовану інвестиційну політику, тобто інвестувати не тільки у проекти, які характеризуються високим рівнем рентабельності, а й у «забезпечуючі», пов'язані з «рентабельними» за допомогою зворотних зв'язків. Інакше може виникнути дисбаланс між можливостями нафтогазових компаній та потребами ринку.

На сьогодні можна виокремити наступні об'єкти пріоритетної інвестиційної діяльності нафтогазових компаній (табл.1) [11]:

- розвідка нових родовищ;

- освоєння нових родовищ;

- вдосконалення системи розробки існуючих родовищ шляхом належного технологічного забезпечення виробничого процесу та інтенсифікації видобутку за допомогою впливу на об'єкти розробки;

- економічний супровід процесів нафтогазовидобування на усіх етапах і стадіях розвідки, розробки і виведення родовищ з експлуатації.

Наступне, що необхідно зробити для реалізації стратегії зростання нафтогазових підприємств, – це виявити ринкові можливості у сферах, де компанія буде мати явну конкурентну перевагу. Такої конкурентної переваги можна досягти шляхом інтеграційного росту компанії або шляхом диверсифікаційного зростання.

*Інтеграційний ріст* виправданий у тих випадках, коли у сфері діяльності компанія має міцні позиції та/або коли компанія може отримати додаткові вигоди за рахунок інтеграції. Існує декілька видів інтеграційних процесів.

*Регресивна інтеграція* полягає у спробах компанії придбати або поставити під більш жорсткий контроль своїх постачальників.

*Прогресивна інтеграція* полягає у спробах компанії придбати або поставити під жорсткий контроль систему розподілу.

*Горизонтальна інтеграція* полягає у спробах компанії придбати або поставити під більш жорсткий контроль низку підприємств-конкурентів.

*Диверсифікаційне зростання* виправдане у тих випадках, коли галузь не дає компанії можливостей для подальшого зростання або коли можливості зростання за межами цієї галузі є значно привабливішими.

Таблиця 1

**Об'єкти пріоритетної інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних компаній\***

Напрями діяльності	Мета	Завдання
Нарощування мінерально-сировинної бази	Приріст підтверджених запасів нафти і газу за допомогою формування і реалізації збалансованого комплексу заходів з розвитку мінерально-сировинної бази нафтогазового підприємства за наявних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– виявлення прогностичних ресурсів нафти і газу на території діяльності підприємства;</li> <li>– виявлення нових родовищ і приріст запасів за категоріями C1 і C2;</li> <li>– збір геолого-геофізичних даних та вивчення характеристик родовищ (покладів), підрахунок запасів.</li> </ul>
Освоєння нових родовищ	Забезпечення приросту виробничих потужностей підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>– забезпечення проектно-технологічною документацією процесу облаштування і розробки родовища;</li> <li>– реалізація проекту облаштування родовища з дотримання термінів, обсягів та якості робіт;</li> <li>– забезпечення введення в експлуатацію родовища.</li> </ul>
Експлуатація родовища	Забезпечення економічно і технологічно ефективного вилучення максимального обсягу нафти з родовища за весь період його експлуатації з урахуванням ліцензійних угод, норм відбору та вимог проектних документів.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– удосконалення технологій розробки і визначення оптимальних режимів експлуатації об'єктів розробки;</li> <li>– проведення заходів з підтримання продуктивності об'єктів розробки;</li> <li>– дотримання технологічних режимів роботи об'єктів.</li> </ul>
Виведення родовища з експлуатації	Своєчасне припинення експлуатації родовища у зв'язку з економічною і технологічною недоцільністю або відповідно до приписів зовнішніх регулюючих органів в оптимальні строки та порядку, що відповідає вимогам регулюючого законодавства	<ul style="list-style-type: none"> <li>– раціональний розподіл активів виведеного з експлуатації родовища;</li> <li>– відновлення земельної ділянки, що знаходиться в користуванні при розробці відповідно до вимог природоохоронного законодавства.</li> </ul>

\*Примітка: таблиця сформована автором на основі результатів дослідження нафтогазовидобувних підприємств Прикарпаття

Диверсифікація не означає, що компанії слід братися за будь-яку можливість. Вона повинна виявити для себе напрями, які будуть сприяти усуненню наявних недоліків.

Реалізація корпоративної стратегії зростання компанії є одним з головних джерел збільшення її ефективності і засобом виживання у конкурентній боротьбі. Однією з причин, що стимулюють зростання компанії, є прагнення до економії на масштабах у даній сфері діяльності.

У довгостроковій перспективі не існує оптимального розміру компанії, тому що її зростання обмежується тільки ресурсами і здатністю керівництва пристосуватися до нових масштабів організації і зберегти цілісність фірми. Проте чим швидше відбувається зростання, тим важчою є адаптація керуючої структури корпорації до зміни зовнішніх умов і тим вищі витрати адаптації, що протистоять економії на зростанні. Безперечно, що з ростом компанії повинні радикально змінитися управлінські функції і організаційна структура управління. Тільки у цьому випадку вона зможе зберегти стійкість і реалізувати можливості економії на зростанні масштабів виробництва. Наступним чинником розвитку нафтогазової компанії є наявність ефективної організаційної структури, чого насамперед можна досягти шляхом реструктуризації.

У сучасній економіці виокремлені дві основні рольові функції: функція аналітична, що забезпечує аналіз і прогноз, і функція «особи, яка приймає рішення» – ОПР [12]. За цих умов на економічну синергетику покладена місія слугувати, свого роду «інтерфейсом» між аналітиком та ОПР. Отже,



економічна синергетика виступає як своєрідна «універсальна мова», якою в об'єктивному вигляді може бути описано багато соціальних і економічних ситуацій.

Найбільш актуальною вимогою у сфері прийняття рішень є представлення людині засобів допомоги для оцінки рішень і стислого представлення сутності проблеми і контексту зміни подій. Іншими словами, необхідна розробка систем допомоги для інформаційної і конструктивної діяльності, що ґрунтується на розумінні сутності проблеми. З цією метою необхідно наблизити до людини рівень її взаємодії з комп'ютером і переглянути алгоритми функцій обробки інформації з суб'єктивних якісних позицій з врахуванням нечітких фактів і подій.

Сукупність досліджень процесів видобування нафти і газу, управління персоналом і ресурсами нафтогазовидобувних корпорацій доводить, що підвищення ефективності управління ними слід шукати у формуванні нової парадигми господарської діяльності корпорацій, яка об'єднує різні етапи виробництва.

Розглянемо стратегічні цілі відомих парадигм та їх недоліки [13].

Парадигма ринкової орієнтації М. Портера і О. Тоффлера [12, 22] має на меті орієнтацію на зовнішнє середовище – ринок, а отже, і адаптацію до цього ринку шляхом перебудови внутрішніх структур під зміну ринку. При цьому головною ланкою у структурі є збут. Недоліком такої парадигми є те, що вона ігнорує фактори успіху, які пов'язані з внутрішньо-корпоративними резервами, а також прирікає на гонитву за лідерами ринку.

Парадигма вартісної орієнтації М. Вебера [14, 15] передбачає такі стратегічні цілі як знаходження механізмів збільшення вартості підприємства з індивідуальною зацікавленістю працюючих, суміщення ринкових і неринкових відносин. Недоліки цієї парадигми полягають у тому, що вона не спрямовує на формування потенціалу розвитку та ігнорує нелінійний характер розвитку.

Парадигма внутрішньоресурсної орієнтації Г. Хемела і К. Прахалада [16, 17] має такі стратегічні цілі: виявлення ключових компетенцій, яких не мають конкуренти; збереження ключових компетенцій у довгостроковій перспективі; формування метакомпетенцій; креативність. Проте ця парадигма недооцінює дію факторів оперативного характеру і роль фінансових джерел потенціалу розвитку.

Найбільшої ваги на даний час набула парадигма господарської діяльності корпорацій, яка орієнтована на синергічний розвиток і синтезує у собі основні положення діалектики, теорії еволюції, синергетики та кібернетики.

Проте аналіз літературних джерел [8–11] показує недостатній обсяг проведених досліджень у напрямі формування нової парадигми господарської діяльності нафтогазовидобувних корпорацій.

Тому доцільним є обґрунтування нової парадигми господарської діяльності нафтогазовидобувних корпорацій, яка відрізняється від парадигми ринкової орієнтації, парадигми вартісної орієнтації та парадигми внутрішньоресурсної орієнтації.

Як показали дослідження [12, 19, 22 та ін.] парадигма синергічного розвитку реалізується у синергічних корпораціях. При цьому синергічний успіх визначається умінням створювати механізми, які викликають синергічні ефекти, а також використовувати в інтересах корпорації синергію системи цілей, місії, інтеграції, кооперації, організації, комбінаторики, трансформації тощо.

Парадигма синергічного розвитку нафтогазовидобувних корпорацій повинна мати наступні стратегічні цілі:

– виявлення джерел синергічних ефектів в корпорації;

– мобілізація синергічних механізмів з метою виведення корпорації на траєкторію розвитку лідируючого типу, яка відповідає світовим трендам розвитку нафтогазової галузі;

– постійне формування потенціалу синергічного розвитку корпорації.

Проте ця парадигма вимагає неординарних ідеологів, лідерів і нового мислення фахівців.

Виходитимемо з того, що синергічний менеджмент потребує розроблення спеціального організаційно-економічного механізму розвитку корпорації, який ґрунтується на нових компетенціях, новому світогляді та нових системно-синергетичних принципах управління. Окрім того, необхідно враховувати, що нафтогазовидобувні корпорації є складними інтегрованими системами, до складу яких належать різномірні підсистеми: технологічна, організаційна структура, інституціональна структура, а також складна інфра-структура – управлінська, фінансова, транспортна, соціальна та ін. Це обумовлює нелінійну динаміку процесів, які відбуваються у системі, і їх нерівноважність. Нерівноважність у корпораціях також може бути обумовлена невизначеністю, хибною інформацією, інерційністю процесів, нелінійними співвідношеннями взаємодій зовнішнього і внутрішньо-корпоративного середовища, безперервними змінами інтенсивності взаємодії між елементами системи по вертикалі і по горизонталі та ін.

Для опису розвитку у корпораціях може бути застосований понятійний апарат і термінологія універсальної теорії фазових переходів, розробленої Паулем Еренфестом і Л.Д.Ландау [23]. Теорія фазових переходів пов'язує розвиток не тільки з фазовими переходами, але й з такими поняттями як параметр порядку, що характеризує ступінь упорядкованості у системі; флуктуації, як відхилення від середньостатичного стану, тобто рівноваги; ядро нової фази; мезофази (проміжна фаза); кластер (мезофаза з відносною стійкістю); перколяція (фазовий перехід зі зміною синергії у системі).

Під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників безперервно змінюється стадія (фаза) корпорації як

системи, і ця зміна розвитку у часі відображається рухом зображаючої точки, траєкторію якої називають фазовою траєкторією. Сукупність фазових траєкторій, побудованих для даної системи за різних початкових умов, створює фазовий портрет системи.

Фахівці з економічної синергетики [14, 16, 17, 22 та ін.] не заперечують правомірності застосування теорії фазових переходів до опису процесів корпоративного розвитку, оскільки вона сформульована в універсальній формі, ґрунтується на таких універсальних поняттях як порядок, параметр порядку, хаос, упорядкованість, синергія, асиметрія, фаза, ентропійність, розупорядкованість, фазовий перехід та ін. і не пов'язана з природою фаз і природою самої системи.

Зокрема, таке універсальне поняття як «параметр порядку», яке було запропоноване Л.Д.Ландау для оцінки зміни ступеня упорядкованості у системах, використано Г.Хакеном як вихідний базис понятійного апарату синергетики.

Величина зміни потенціалу фазового переходу характеризує різницю між існуючою і новою фазою. Якщо стрибок потенціалу відрізняється від нуля, тоді це фазовий перехід першого роду. Якщо ж величина стрибка при наближенні до точки фазового переходу прямує до нуля, тоді це фазовий перехід другого роду.

Отже, поведінка будь-якої системи, у тому числі економічної та соціотехнічної, у межах фазових переходів визначається її спроможністю до синергічного розвитку, тобто її синергічним потенціалом.

Зазначимо, що система у стані фазового переходу згідно з теорією фазових переходів містить кластери двох типів: кластери, що несуть нові властивості (наприклад, інновації), і кластери, які не мають нових властивостей. Наявність двох таких типів кластерів, один з яких є носієм інерційної складової, а другий – мутаційної, є загальним законом розвитку систем, у тому числі корпоративних.

Якщо  $\eta$  – параметр порядку, а  $1-\eta$  – параметр безладдя (хаосу), тоді  $\eta$  відображає інерційну складову, а  $1-\eta$  – мутаційну, тобто інноваційну складову у складній системі.

Проте кількісне співвідношення між параметром порядку і параметром хаосу визначатиметься динамікою зовнішнього середовища, внутрішньосистемними трансформаціями, викликаними співвідношеннями рівнів порядку та хаосу, а також факторами зовнішнього і внутрішнього середовища. Що стосується перехідних процесів у економічних і соціотехнічних системах, то реальні перехідні процеси визначаються рядом фазових перетворень і є нечіткими, а фазові переходи розвиваються у системах у декілька стадій [11].

Тому фазовий перехід може бути представлений кусково-лінійною функціональною залежністю або фракталами. Тоді стає можливим оцінювання економічного ефекту, пов'язаного з впливом синергії.

Як було показано у роботах [16,17], синергічний ефект має експоненціальний або гіперболічний характер і дає змогу розвивати системи не еволюційно, а революційно. Для його оцінки у сучасній економічній науці запропоновано використовувати ряд показників.

Для оцінки якості й ефективності зусиль менеджменту у роботі [16] запропоновано ввести такий показник, як коефіцієнт синергічної ефективності розвитку. Він є відношенням кількісно оціненого синергічного ефекту до витрат на його реалізацію, що враховують їх нелінійність:

$$K_{ce} = \frac{C_{ce}}{B_{ce}}, \quad (1)$$

де  $C_{ce}$  – економічна оцінка синергічного ефекту;

$B_{ce}$  – вартісна оцінка витрат на реалізацію синергічного ефекту.

У формулі (1) витрати на формування синергічного ефекту розраховуються на основі нелінійної виробничої функції з урахуванням витрат праці, капіталу, матеріальних ресурсів, інтелектуальних активів, сприйнятливості до інновацій, а результат містить ще й нелінійну функцію  $e^r$ , яка відображає інтегральну організаційну спроможність корпорації до розвитку. Показник ступеня  $r$  є тангенсом кута похилу дотичної до нелінійної функції економічного результату, що отримується практично у точці прийняття управлінської дії, орієнтованої на формування синергічного ефекту.

Для оцінки синергічного ефекту з метою економічного обґрунтування інтеграції у промисловості у роботі [24] запропоновано такий показник як коефіцієнт синергічного зростання  $\alpha$ . Він показує величину приросту синергічного ефекту інтеграції при прирості інвестицій для його досягнення. Цей коефіцієнт, на думку автора, являє собою межу приросту вартості фірми за період, протягом якого вона була під впливом синергії. Коли  $\alpha = 0$  синергічний ефект відсутній. Проте, у формулі, запропонованій автором, мають місце неточності, у тому числі щодо розмірності, що ускладнює її практичне використання.

Для оцінки економічного ефекту, пов'язаного з впливом синергії, у роботі [25] запропоновано чотири показники:

1. Показник відносної прибутковості обраного режиму діяльності підприємства  $i$  у межах об'єднання порівняно з рівнем прибутковості за умов незалежного функціонування у періоді  $t$ :

$$EP_t^{(i)} = \frac{\Delta P_t^{(i)}}{P_t^{(i)\Sigma}}, \quad (2)$$

де  $\Delta P_t^{(i)} = P_t^{(i)} - P_t^{(i)0}$ ;  $P_t^{(i)\Sigma} = P_t^{(i)} + P_t^{(i)0}$  – відповідно різниця та сума величин накопиченого прибутку

підприємства  $i$  при режимі об'єднаного функціонування ( $P_t^{(i)}$ ) та за умов незалежної діяльності підприємств ( $P_t^{(i)0}$ ).

Показник (2) набуває значень у межах  $[-1; 0]$ , якщо економічний ефект є негативним та у межах  $[0; +1]$ , якщо ефект позитивний. За високої ефективності об'єднаної діяльності він наближається до  $+1$ , а якщо об'єднана діяльність підприємств менш ефективна, ніж незалежна діяльність, то він наближається до  $-1$ .

2. Показник відносної зміни капіталу внаслідок об'єднання

$$EK_i = \frac{\Delta K_i}{K_t^\Sigma}, \quad (3)$$

де  $\Delta K_t^{(i)} = K_t^{(i)} - K_t^{(i)0}$ ;  $K_t^{(i)\Sigma} = K_t^{(i)} + K_t^{(i)0}$  – відповідно різниця та сума величин капіталу при режимі об'єднаного функціонування ( $K_t^{(i)}$ ) та за умов незалежної діяльності підприємств ( $K_t^{(i)0}$ ).

3. Загальний показник впливу синергії на рівень прибутку та капіталу підприємства  $i$ :

$$Ei_t = \begin{cases} -EPi_t & \text{при } (EPi_t \leq 0) \cap (EKi_t \leq 0); \\ EPi_t & \text{при } (EPi_t > 0) \cup (EKi_t > 0). \end{cases} \quad (4)$$

4. Загальний абсолютний показник ефективності об'єднання  $n$ -компонентний показник, компонентами якого є величини  $Ei_t$ . У випадку об'єднання трьох підприємств його значення у періоді « $t$ » зображується точкою у системі трьох координат  $E1_t, E2_t, E3_t$ . Ця точка знаходиться у першому октанті, якщо ефект синергії позитивний для кожного з підприємств об'єднання.

Аналіз моделей (1)–(4), запропонованих різними авторами, показує, що інформацію щодо синергічного ефекту одержують переважно за допомогою статистичних даних про роботу підприємства. Ретроспективність такого аналізу створює певні труднощі у використанні цих математичних моделей для управління розвитком підприємства і тому вони мають обмежене застосування.

До недоліків цих моделей можна віднести також емпіризм, малопараметричність моделей, невідповідність розмірностей, а також невисоку точність [11].

Виходячи з сучасного стану моделювання нелінійних процесів [10] для оцінювання синергічного ефекту необхідний узагальнений показник, побудований на засадах холистичного підходу.

Головна складність при цьому полягає у необхідності встановлення припустимого ступеня ідеалізації і спрощення. Головним спрощенням є лінеаризація нелінійності, яка полягає у заміні існуючої нелінійності наближеною лінійною залежністю.

Розглянемо структурну схему об'єкта управління (корпорації), який описується нелінійною статичною залежністю  $E_{ce} = \varphi(B_{ce})$  (рис. 1).

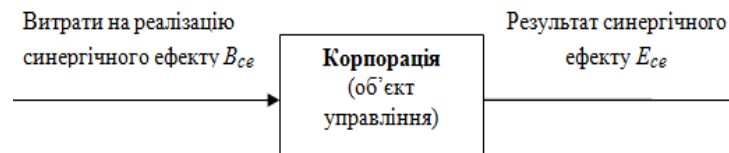


Рис. 1. Структурна схема корпорації як об'єкта управління

Припустимо, що усталеному режиму роботи об'єкта відповідають значення вхідної і вихідної величин  $B_{ce}^0$  і  $E_{ce}^0$ , а відхилення  $B_{ce}$  від  $B_{ce}^0$  у процесі роботи достатньо малі (рис. 2).

У цьому випадку вихідну нелінійну залежність  $E_{ce} = \varphi(B_{ce})$  можна лінеаризувати, розклавши на ряд Тейлора навколо точки усталеного режиму і, відкинувши члени ряду вище першого порядку значущості, отримуємо наступну наближену залежність

$$E_{ce} \approx \varphi(B_{ce}^0) + \left( \frac{d\varphi}{dB_{ce}} \right)_0 \cdot (B_{ce} - B_{ce}^0), \quad (5)$$

де  $\left( \frac{d\varphi}{dB_{ce}} \right)_0$  – значення похідної функції  $\varphi(B_{ce})$  по  $B_{ce}$  при підстановці у вираз цієї похідної  $B_{ce} = B_{ce}^0$ .

Рівняння (5) можна переписати у такому остаточному вигляді

$$\Delta E_{ce} \approx K_{cd} \Delta B_{ce}, \quad (6)$$

де  $\Delta B_{ce} \approx B_{ce} - B_{ce}^0$ ;  $\Delta E_{ce} \approx E_{ce} - E_{ce}^0$ ;  $K_{cd} = \left( \frac{d\varphi}{dB_{ce}} \right)_0$ .

Проведена автором лінеаризація має графічну інтерпретацію, наведену на рис.2. Вона відповідає заміні дійсної нелінійної характеристики дотичною до неї у точці, яка відповідає усталеному режиму.

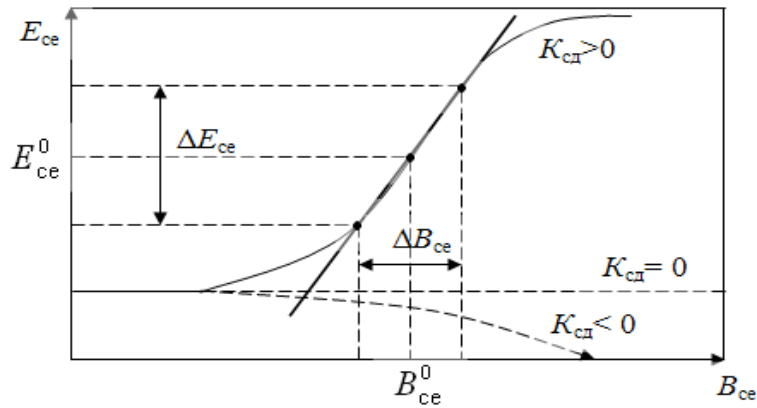


Рис. 2. Лінійзація нелінійної статичної характеристики  $E_{се} = \varphi(B_{се})$

Коефіцієнт  $K_{сд}$  у рівнянні (6) дорівнює тангенсу кута похилу цієї дотичної відносно осі абсцис. Тому його величина може бути знайдена графічною побудовою без знаходження аналітичного виразу для вихідної нелінійної залежності  $\varphi(B_{се})$  і розрахована за запропонованою автором формулою [11]

$$K_{сд} = \frac{E_{се} - E_{се}^0}{B_{се} - B_{се}^0}. \quad (7)$$

Пропонується назвати показник  $K_{сд}$  коефіцієнтом синергічної дії.

Якщо синергізм у системі відсутній, тоді  $K_{сд} = 0$ .

Якщо  $K_{сд} > 0$ , то у системі спостерігається позитивний синергічний ефект, якщо ж  $K_{сд} < 0$ , тоді у системі відбувається антисинергізм.

Для визначення коефіцієнта синергічної дії  $K_{сд}$  у реальному часі необхідні методи виявлення моменту появи відхилення коефіцієнта синергічної дії від нуля. Для цього може бути використаний один з методів виявлення розладнань у системі. Для управління синергічним розвитком корпорації потрібне джерело інформації щодо появи синергічного ефекту. Ним може бути алгоритм обчислення показника  $K_{сд}$ , який є контрольованим у часі. Успішне використання цієї інформації залежить від методу її обробки, оскільки вона спотворюється адитивними і мультиплікативними завадами. Це означає, що для забезпечення високої вірогідності і надійності виявлення явища синергізму у корпоративному розвитку необхідно застосовувати комп'ютерну обробку даних.

Виходитимемо з того, що у процесі функціонування корпорації як складної економічної системи зміна показника  $K_{сд}$  у часі є стаціонарним випадковим процесом, середнє значення якого змінюється стрибкоподібно після початку явища синергізму у корпоративній системі. Оскільки контрольовані значення  $K_{сд}$  пошкоджені завадами, то стрибок  $K_{сд}$ , що відповідає початку явища синергізму, може маскуватися цими завадами. Отже, користуючись послідовністю значень  $K_{сд}(1), K_{сд}(2), \dots, K_{сд}(n), \dots, K_{сд}(k)$  ( $k$  – дискретний поточний час) у кожний момент часу необхідно прийняти рішення щодо початку явища синергізму.

У зв'язку з цим перспективним є розроблення способу виявлення явища синергізму у корпоративному розвитку, що ґрунтується на використанні рекурентного алгоритму кумулятивних сум [11].

#### Висновок

Визначено пріоритетні стратегічні напрямки діяльності підприємств нафтогазового сектору економіки: пріоритетний розвиток власного нафто газовидобування, оптимізація меж секторних пропорцій, диверсифікація нафтового бізнесу з розвитком секторів нафтохімії, газу, транспортування, інжинірингу для кращого використання сировини і зростання прибутковості; глобалізація та інтернаціоналізація діяльності, вдосконалення якості управління на основі програми комплексної реорганізації організаційно-управлінських структур. Цієї мети можна досягти шляхом забезпечення збалансованої інвестиційної політики, а також парадигми синергічного розвитку нафтогазовидобувних підприємств корпоративної структури. Виходячи з цього обґрунтовано принципово новий підхід до управління нафтогазовидобувними підприємствами корпоративної структури, який ґрунтується на засадах синергетики і враховує нелінійний характер економічного розвитку об'єкта, що супроводжується невизначеністю, нерівноважністю, наявністю фазових і структурних переходів.

Розроблено спосіб оцінювання наявності явища синергізму за допомогою нового показника – коефіцієнта синергічної дії  $K_{сд}$ . Якщо  $K_{сд} = 0$ , то синергізм у системі відсутній, якщо у системі спостерігається позитивний синергічний ефект, то  $K_{сд} > 0$ , якщо ж  $K_{сд} < 0$ , то у системі спостерігається антисинергізм. На відміну від відомих, цей показник піддається вимірюванню у реальному часі, що дає змогу оцінювати синергічний ефект і використовувати цю інформацію для управління нафтогазовидобувними підприємствами корпоративної структури у реальному часі.

Також розроблено методичні засади виявлення явища синергізму у розвитку нафтогазовидобувних

підприємств на основі контролю у реальному часі коефіцієнта синергійної дії. Для цього запропоновано рекурентний алгоритм, який дає змогу виявити явище синергізму з високою ймовірністю на основі результатів вимірювання коефіцієнта синергійної дії, а також інформаційну модель періодичності вимірювання цього коефіцієнта.

### Література

1. Витвицький Я.С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній : [наукова монографія] / Я.С. Витвицький. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2007. – 431 с.
2. Чукаєва І.К. Проблеми модернізації виробничої інфраструктури нафтового комплексу України / І.К. Чукаєва // Економіка і право. – 2012. – № 1(32). – С. 36–41.
3. Мамонтова Н.А. Управління вартістю компаній нафтогазового комплексу в умовах інноваційного розвитку : [монографія] / Н.А.Мамонтов. – Львів : ПАІС, 2011. – 484 с.
4. Brown S.P.A. What Drives Natural Gas Prices / S.P.A. Brown, M.K. Yucel // Federal Reserve Bank of Dallas, Research Note, Feb. – 2005. – 136 p.
5. Chow C.V. Managing Risks Using Integrated Production Models: Application / C.V. Chow, M.C. Armondin, K.D. Wolcott, N.D. Ballard // Journal of Petroleum Technology 52. – April 2000. – № 4. – P. 94-98.
6. Mouward I. Depth of Ships Delays Drilling of Offshore Oil: [Електронний ресурс] / I. Mouward, M. Fackler. – Режим доступу : <http://www.nytimes.com/2008/06/19/business/19drillship.html> (accessed Desember 11, 2008).
7. Wetzel R.I. Completion Selection Methodology for Optimum Reservoir Performance and Project Economics in Deepwater Application / R.I. Wetzel, S. Mathis, G. Ratterman, R. Cade // Paper SPE 56716, presented at the SPE Annual Technical Conference and Exhibition, Houston, October 3-6. – 1999. – P. 28-36.
8. Акопов А.С. Методы повышения эффективности управления нефтегазодобывающими объединениями / А.С. Акопов // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 3. – С. 88–99.
9. Балакиров Ю.А. Оптимальное управление процессами нефтедобычи / Ю.А. Балакиров, Л.В. Капушак, Е.А. Слепян. – К. : Техніка, 1998. – 148 с.
10. Соколов В.А. Синергетическое моделирование разработки нефтяных месторождений нелинейными отображениями / В.А. Соколов // Нефтегазовое дело. – 2009. – № 1. (Т.7). – С. 155–166.
11. Фадеева І.Г. Системно-синергійні засади управління розвитком нафтогазових підприємств корпоративної структури : [монографія] / І.Г. Фадеева. – ІФНТУНГ, Івано-Франківськ : ПП Кузів Б., 2012. – 459 с.
12. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; [пер. с англ. ; под ред. Ю.Н. Контуревского]. – СПб : Изд. «Питер», 1999. – 416 с.
13. Фадеева І.Г. Парадигма синергетичного розвитку нафтогазовидобувних корпорацій / І.Г. Фадеева // [«Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании»]: междунар. науч.-практ. конф., 20-27 декабря, 2011 г. : сб. науч. трудов. – Одесса : Черноморье, 2011. – Вып. 4 (Т. 21). – С. 67–70.
14. Кузнецова С.Б. Синергетические эффекты в производственных системах / С.Б. Кузнецова, Б.Л. Кузнецов // Техничко-економічні проблеми промислового виробництва. – Набережные Челны : Изд. КамПИ, 2000. – С. 93–94.
15. Гамаюнов С.Г. От истории синергетики к синергетике истории / С.Г. Гамаюнов // Общественные науки и современность. – 1994. – № 2. – С. 99–108.
16. Кузнецова С.Б. Управление корпоративным развитием в машиностроении на основе формирования синергетических эффектов (системно-синергетический подход): дис... канд. екон. наук: 08.00.05: [Електронний ресурс] / Кузнецова Светлана Борисовна. – Набережные Челны. – 2004. – 164 с. – Режим доступу : <http://diss.rsl.ru/diss/05/0234/050234049.pdf>
17. Кузнецова С.Б. Синергетический менеджмент как инструмент экономической безопасности и социально-экономической самозащиты предприятия / С.Б. Кузнецова, Б.Л. Кузнецов, Ф.И. Андреева, Р.А.Каюмов // Социально-экономическое развитие России в XXI веке. – Пенза, 2003. – С. 120–122.
18. Балакиров Ю.А. Оптимальное управление процессами нефтедобычи / Ю.А. Балакиров, Л.В. Капушак, Е.А. Слепян. – К. : Техніка, 1998. – 148 с.
19. Хасанов М.М. О методах анализа и управления самоорганизующимися процессами нефтедобычи / М.М. Хасанов // Нефтяное хозяйство. – 1994. – № 2. – С. 74–77.
20. Лысенко В.Д. Оптимизация разработки нефтяных месторождений / В.Д. Лысенко. – М. : Недра, 1991. – 296 с.
21. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : монографія / [О.С. Кузьмин, О.С. Кузь, О.Г. Мельник, І.В.Алексеев, А.В. Шегда та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 344 с.
22. Васильев Ю.П. Управление развитием производства. Опыт США / Ю.П. Васильев. – М. : Экономика, 1989. – 345 с.
23. Ландау Л.Д. Теоретическая физика: Т. VI. Гидрогазодинамика / Л.Д.Ландау, Е.М.Лифшиц. – М. : Наука, 1989. – 302 с.

24. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980. – 452 с.

25. Белоцерковский О.М. Экономическая синергетика. Вопросы устойчивости / О.М. Белоцерковский, Г.П. Белай, В.Р. Цибульский. – Новосибирск : Наука, 2006. – 116 с.

References

1. Vytvytskyi Ya.S. Ekonomichna otsinka hirnychoho kapitalu naftohazovykh kompanii: [naukova monografiia], Ivano-Frankivsk, IFNTUNH, 2007, 431 s.
2. Chukaieva I.K. Problemy modernizatsii vyrobnychoi infrastruktury naftovoho kompleksu Ukrainy, Ekonomika i pravo, 2012, No 1(32), S. 36-41.
3. Mamontova N.A. Upravlinnia vartistiu kompanii naftohazovoho kompleksu v umovakh innovatsiinoho rozvytku: [monografiia], Lviv, PAIS, 2011, 484s.
4. Brown S.P.A., Yucel M.K. What Drives Natural Gas Prices, Federal Reserve Bank of Dallas, Research Note, Feb., 2005, 136 p.
5. Chow C.V., Armondin M.C., Wolcott K.D., Ballard N.D. Managing Risks Using Integrated Production Models: Application, Journal of Petroleum Technology 52, April 2000, No 4, P. 94-98.
6. Mouward I., Fackler M. Deapth of Ships Deloys Drilling of Offshore Oil: [Elektronnyi resurs], Rezhym dostupu: <http://www.nytimes.com/2008/06/19business/19drillship.html> (accessed Desember 11, 2008).
7. Wetzel R.I., Mathis S., Ratterman G., Cade R. Completion Selection Methodology for Optimum Reservoir Performance and Project Economics in Deepwater Application, Paper SPE 56716, presented at the SPE Annual Technical Conference and Exhibition, Houston, October 3-6, 1999, P. 28-36.
8. Akopov A.S. Metody povysheniya effektivnosti upravleniya neftehzodobyvaiushchymy obiedyneniemy, Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossyy, 2004, No 3, S.88-99.
9. Balakryov Yu.A., Kapushchak L.V., Slepian E.A. Optymalnoe upravlenye protsessamy neftehdobychy, Kiev, Tekhnika, 1998.– 148с.
10. Sokolov V.A. Synerhetycheskoe modelyrovanye razrabotky neftiannykh mestorozhdeniy nelyneinye otobrazheniyamy, Neftehzazovoe delo, 2009, No1. (Vol.7), S. 155-166.
11. Fadieieva I.H. Systemno-synerhichni zasady upravlinnia rozvytkom naftohazovykh pidpriemstv korporativnoi struktury, IFNTUNH, Ivano-Frankivsk: PP Kuziv B., 2012, 459s.
12. Ansoff Y. Novaia korporativnaia stratehiya. Ed.by Yu.N.Konturevskoho, SPb., Yzd. «Pyter», 1999, 416 s.
13. Fadieieva I.H. Paradyhma synerhetychnoho rozvytku naftohazovydobuvnykh korporatsii. Sovremennye problemy y puty ykh resheniya v nauke, transporte, proyzvodstve y obrazovany: Materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf., 20-27 dekabria, 2011 h.: sb. nauch. trudov. – Odessa: Chernomore, 2011, Issue 4( Vol. 21), S. 67-70.
14. Kuznetsova S.B., Kuznetsov B.L. Synerhetycheskye efekty v proyzvodstvennykh systemakh, Tekhnyko-ekonomicheskyye problemy promyshlennogo proyzvodstva, Naberezhnye Chelny, Yzd. KamPY, 2000, S. 93-94.
15. Hamaiunov S.H. Ot ystoriy synerhetyky k synerhetyke ystoriy, Obschestvennyye nauky y sovremennost, 1994, No2, S. 99-108.
16. Kuznetsova S.B. Upravlenye korporativnym razvytyem v mashynostroenyy na osnove formyrovaniya synerhetycheskykh effektov (systemno-synerhetycheskyi podkhod): dys... kand. ekon. nauk: 08.00.05, Naberezhnye Chelny, 2004, 164 s. – Rezhym dostupu: <http://diss.rsl.ru/diss/05/0234/050234049.pdf>
17. Kuznetsova S.B., Kuznetsov B.L., Andreeva F.Y., Kaiumov R.A. Synerhetycheskyi menedzhment kak ystrument ekonomicheskoi bezopasnosti y sotsyalno-ekonomicheskoi samozashchyty predpriyatiya, Sotsyalno-ekonomicheskoe razvytye Rossyy v XXI veke Penza, 2003, S. 120-122.
18. Balakryov Yu.A., Kapushchak L.V., Slepian E.A. Optymalnoe upravlenye protsessamy neftehdobychy, Kiev, Tekhnika, 1998, 148с.
19. Khasanov M.M. O metodakh analiza y upravleniya samoorhanyzuiushchymy protsessamy neftehdobychy, Neftianoe khoziaistvo, 1994, No.2, S. 74-77.
20. Lysenko V.D. Optymizatsiya razrabotky neftiannykh mestorozhdeniy, Moscow, Nedra, 1991, 296 s.
21. Kuzmyn O.Ye., Kuz O.Ye., Melnyk O.H., Aleksieiev I.V., Shehda A.V. Korporatsii ta intehrovani struktury: problemy nauky ta praktyky, Kharkiv, INZhEK, 2007, 344s.
22. Vasylev Yu.P. Upravlenye razvytyem proyzvodstva. Opyt SShA, Moscow, Ekonomika, 1989, 345 s.
23. Landau L.D., Lyfshyts E.M. Teoreticheskaya fizyka: Vol.VI. Hydrohazodynamika, Moscow, Nauka, 1989, 302s.
24. Khaken H. Synerhetyka, Moscow, Myr, 1980, 452 s.
25. Belotserkovskiy O.M., Belai H.P., Tsybul'skiy V.R. Ekonomicheskaya synerhetyka. Voprosy ustoichyvosti, Novosybyrsk, Nauka, 2006, 116 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Данилюк М. О.

**ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Досліджені особливості принципів і методів фінансового планування виробничо-господарської діяльності підприємств. Проаналізовано процес планування всебічного вивчення дійсності, тенденцій та закономірностей розвитку об'єкту планування та середовища його діяльності.*

*Ключові слова: мікроекономічний аналіз, специфічні принципи, системний аналіз, довго-, середньо-, короткострокові плани, кон'юнктура ринку, інтенсифікація виробництва.*

D. V. MAZUR

Kyiv University of Market Relation, Kyiv, Ukraine

**FINANCIAL PLANNING ACTIVITIES OF THE COMPANY**

*The theme of the article is «Financial planning activities of the company». Features of the principles and methods of financial planning of industrial and economic activity. The process of planning a comprehensive study of reality, trends and patterns of development planning object and environment of its activities.*

*Keywords: micro analysis, specific principles, systems analysis, long, medium, short-term plans, conjuncture market, the intensification of production.*

**Постановка питання**

На даному етапі економічного розвитку нашої країни лише невелика кількість функціонуючих підприємств приділяє достатню увагу такому процесу, як планування.

Процес планування в максимальній мірі передбачає всебічне вивчення дійсності, тенденцій та закономірностей розвитку об'єкту планування та середовища його діяльності. Найбільш загальною науковою основою планування та середовища його діяльності. Найбільш загальною науковою основою планування є система об'єктивних економічних законів і, в першу чергу, закону попиту та пропонування. В плані підприємства повинні бути реалізовані вимоги цих законів та враховані об'єктивні результати макрота мікроекономічного аналізу стану та тенденції розвитку умов господарювання [1].

**Аналіз попередніх досліджень**

Питаннями системи галузевого планування займалися багато економістів та вчених, як Білик М.Д., Гузенко О.П., Крамаренко Г.О., Таркуцяк А.О., Попович П.Я., Москалюк В.Є., Малич В.А., Коробов М.Я.

Метою даного дослідження є дослідження поняття фінансового планування на підприємстві, визначення принципів і методів ефективності процесу фінансового планування і пошук шляхів його удосконалення.

**Виклад основного матеріалу**

Фінансове планування на підприємстві (чи внутрішньофірмове фінансове планування) базується на використанні трьох основних нею систем (або ще їх можна назвати видами фінансового планування) [2]:

- 1) Прогнозування фінансової діяльності.
- 2) Поточне планування фінансовою діяльністю.
- 3) Оперативне планування фінансової діяльності.

Кожній з цих систем фінансового планування притаманний певний період і свої форми реалізації його результатів (табл. 1).

Таблиця 1

**Системи фінансового планування і форми реалізації його результатів на підприємстві**

Системи фінансового планування	Форми реалізації результатів фінансового планування	Період планування
1. Прогнозування фінансової діяльності	Розробка загальної фінансової стратегії і фінансової політики по основним напрямкам фінансової діяльності підприємства	до 3-х років
2. Поточне планування фінансової діяльності	Розробка поточних фінансових планів по окремих аспектах фінансової діяльності	До 1 року
3. Оперативне планування фінансової діяльності	Розробка і доведення до виконавців бюджетів, платіжних календарів і інших форм оперативних планових завдань по усім основним питаннях фінансової діяльності	місяць, квартал

Поряд з загальними принципами управління і планування (позаяк друге є функцією першого) існують і специфічні принципи планування, до яких відносять цільову направленість, системність, безперервність, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, адекватність об'єкту та предмету планування [3].

Найважливішим принципом планування є вибір та обґрунтування цілей, кінцевої мети, результатів діяльності підприємства. Чітко та зважено визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. В загальному випадку відокремлюють п'ять основних цілей підприємства:

- господарсько-економічну, обумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільне необхідної конкретної продукції;
- виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства — випуск певної продукції належної якості;
- науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції і оновленні технічної бази виробництва;
- соціальну — якомога повніше забезпечення потреб працівників підприємства в матеріальній та духовній сферах;
- екологічну — забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

Пріоритетність тієї чи іншої мети може змінюватись в залежності від економічної політики держави, історичного періоду, екологічного становища в регіоні та світі тощо. В умовах командно-адміністративної системи з її директивним плануванням мали зверхність виробничо-технологічні цілі. При переході до ринкової економіки, з появою підприємств різних форм власності, ліквідацією системи жорсткого централізованого планування цілепокладання на підприємстві стає завданням його керівництва.

Ефективність та реальність планів значною мірою залежить від ступеню реалізації принципу системності. Цей принцип вимагає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі. Системний підхід повинен мати місце щодо обґрунтування та вирішення планових завдань на будь-якому рівні управління. За допомогою системного аналізу можна відповісти на такі важливі питання, як: визначення цілей та їх субординація, порівняння альтернативних шляхів та способів досягнення визначених цілей, що відрізняються одна від одної складністю, термінами реалізації, соціальними наслідками тощо. Важливою проблемою та передумовою життєздатності планування є забезпечення його безперервності.

Принцип безперервності означає підтримування безперервної планової перспективи, формування та періодичну зміну горизонту планування, що залежить від загальних соціально-політичних та економічних передумов, темпів науково-технічного прогресу в галузі, тривалості впливу управлінських рішень, ступеню передбачуваності майбутнього. Взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів. Своєчасне корегування перспективних та поточних планів, враховуючи початкові сигнали про зовнішні (регіон, економіка в цілому) та внутрішні (всередині самого підприємства) зміни умов господарювання.

Однією із найважливіших вимог до планових рішень є забезпечення оптимальності використання застосовуваних ресурсів. Використання ресурсів підприємства повинно орієнтуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів кращого застосування предметів та знарядь праці, організації виробництва тощо.

Важливою якісною характеристикою плану виступає його збалансованість, тобто необхідна і достатня кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами та показниками плану. Збалансованість являє собою визначальну умову обґрунтованості планів, реальності їх виконання. Головним її проявом є відповідність між потребами в ресурсах та їх наявністю. Принцип збалансованості вимагає також планування ресурсного забезпечення готовності до швидкої та адекватної реакції на зміни в умовах господарювання.

Принцип адекватності системи планування щодо об'єкту та умов його діяльності виходить з того, що оскільки ринкове середовище обумовлює постійну мінливість продукції підприємства, його виробничої та організаційної структури, технологій та факторів виробництва, остільки методи планування, показники та розділи планів, організація самого процесу їх розробки повинні постійно переглядатись, а при необхідності — розроблюватись та застосовуватись поліпшені або принципово нові методи та процедури планування (табл. 2).

Фінансове планування в ринковій економіці розпочинається з прогнозування передбачуваного об'єму продаж. Це одне з найскладніших завдань у фінансовому плануванні, тому для його вирішення використовують різні методи прогнозування, і на їх основі визначають найбільш ймовірні показники.

Від об'ємів реалізації залежить більшість показників фінансового плану: прибуток, платежі до бюджету і позабюджетних фондів, відрахування до резервного фонду й інші фонди підприємства, розміри передбачуваних дивідендів і відсотків по цінних паперах.

При плануванні фінансових показників можуть застосовуватися різні методи фінансового планування. При виборі методів планування необхідно враховувати певні вимоги до них.

Методи планування повинні:

- 1) бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин;
- 2) найбільш повно враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітність в засобах



та шляхах досягнення основної підприємницької мети — збільшення прибутку;  
3) відрізнятися в залежності від виду розроблюваного плану.

Таблиця 2

<b>Рівень ринкової конкуренції та особливості систем планування діяльності підприємства</b>		
Рівень Конкуренції	Відсутність конкуренції або її незначний характер	Значна або досконало розвинута конкуренція
Основна підприємницька мета, відображена в планах	Зростання прибутку шляхом збільшення обсягів виробництва та продажу товарів стабільної номенклатури	Зростання прибутку за рахунок збільшення частки ринку, освоєння нових ринкових сегментів, інтенсивного оновлення продукції (послуг)
Тип стратегічного планування	Довгострокове (на 10, 15, 20 років), екстраполятивного типу, що має на меті збереження або посилення в майбутньому тенденцій минулого стосовно факторів виробництва	Довгострокове (на період, що визначається рівнем динамізму зовнішнього середовища), інтерполятивного типу, тобто виходячи із стратегічної цілі або системи цінностей, що встановлюються на основі прогнозів розвитку зовнішніх факторів
Завдання тактичного (поточного планування)	Максимально можливе використання внутрішніх резервів виробництва, нарощування виробничого потенціалу при незмінному його призначенні	Реалізація передумов, етапних завдань досягнення стратегічних цілей, максимально швидка реакція виробництва на зміни ринкової кон'юнктури, створення резервів мобільності виробництва

Більшість економістів дотримуються приблизно однакової класифікації методів планування [4].  
Результати класифікації методів планування за певними ознаками представлені в табл. 3.

Таблиця 3

<b>Класифікація методів планування</b>	
Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Ресурсний (за можливостями)</li> <li>•Цільовий (за потребами)</li> </ul>
Принципи визначення планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Екстраполяційний</li> <li>•Інтерполяційний</li> </ul>
Спосіб розрахунку планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Статистичний (пересічних показників)</li> <li>•Чинниковий</li> <li>•Нормативний</li> </ul>
Узгодженість ресурсів та потреб	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Балансовий</li> <li>•Матричний</li> </ul>
Варіантність розроблюваних планів	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Одноваріантний (інтуїтивний)</li> <li>•Поліваріантний</li> <li>•Економіко-математичної оптимізації</li> </ul>
Спосіб, виконання розрахункових операцій	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Ручний</li> <li>•Механізований</li> <li>•Автоматизований</li> </ul>
Форма подання планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Табличний</li> <li>•Лінійно-графічний</li> <li>•Логіко-структурний (сітьовий)</li> </ul>

Ресурсний метод планування, виділений за ознакою "Вихідна позиція для розробки плану", із урахуванням ринкових умов господарювання та наявних ресурсів може застосовуватись при монопольному становищі підприємства або при слабо розвинутій конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вже потреби ринку попит на продукцію (послуги) стають вихідною позицією, початковим моментом планування. Підприємство самостійно виконує цілепокладання, визначає мету (цілі) діяльності і для її (їх) досягнення формує відповідні плани.

В залежності від сили ринкової влади підприємства застосовуються і різні принципи визначення кінцевого та проміжних значень планових показників. При монопольному положенні, відсутності загрози з

боку конкурентів підприємство впевнене в тому, що розвиток в майбутньому буде здійснюватись із збереженням тенденцій, що склались в минулому. Проміжні та кінцеві (на кінець планового періоду) значення планових показників визначаються методом екстраполяції — на основі динаміки цих показників в минулому, припускаючи, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану будуть збережені в майбутньому.

Принципово протилежним є інтерполятивний метод, за яким підприємство встановлює ціль в майбутньому і виходячи з неї визначає планового періоду та проміжні планові показники.

Тобто в протилежність наступального руху при екстраполяції інтерполятивний метод передбачає зворотний рух — від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників з обчисленням проміжних їх величин.

Для визначення ступеню обґрунтованості показників важливим є виокремлення методів планування за способом розрахунку планових завдань.

Статистичний (пересічних показників) метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин при встановленні планових показників. Більш обґрунтованим є чинниковий метод планування у відповідності із яким планові значення показників визначають на основі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Розрахунки за окремими факторами застосовуються перш за все при плануванні ефективності виробництва (визначенні можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найбільш точним є нормативний метод планування, суть якого полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві вимагає створення відповідної нормативної бази. Такими нормативами є ставки податків, ставки тарифних внесків і зборів, норми амортизаційних відрахувань, нормативи потреби в оборотних засобах та інші [5].

У фінансовому плануванні застосовується ціла система норм і нормативів, яка включає: загальнодержавні норми, місцеві нормативи, галузеві нормативи і нормативи господарюючого суб'єкта.

Загальнодержавні нормативи є єдиними на всій території України. До них відносяться: ставки загальнодержавних податків, амортизаційні норми, ставки внесків на пенсійне і соціальне страхування й інші. До місцевих відносяться ставки місцевих податків і зборів.

Галузеві нормативи діють у межах окремих галузей або за групами організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів (малі підприємства, акціонерні підприємства і т.д.). Сюди входять норми граничних рівнів рентабельності підприємств-монополістів, граничні норми відрахувань у резервний фонд, норми амортизаційних відрахувань та інші.

Нормативи господарського суб'єкта – це нормативи які розробляються безпосередньо господарчим суб'єктом і використовується ним для регулювання виробничо-торгівельним процесом і фінансовою діяльністю. До цих нормативів відносяться потреби в оборотних коштах, норми кредиторської заборгованості, що постійно знаходяться у розпорядженні господарюючого суб'єкта, норми запасів сировини, матеріалів, товарів, тари, нормативи розподілу фінансових ресурсів і прибутку, норматив відрахувань у ремонтний фонд та інші.

Узгодженість при плануванні потреб із необхідними ресурсами для їх задоволення забезпечується за допомогою балансового методу. Його суть зводиться до розробки спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких з різним ступенем деталізації показують всі напрямки витрачання ресурсів у відповідності із потребами, а в другій — джерела надходження цих ресурсів. В процесі розробки балансу має бути вирішене таке основне завдання: забезпечити рівність між вказаними двома частинами балансу. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові).

Матричний метод планування є подальшим розвитком балансового методу і являє собою побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

В сучасних умовах господарювання на підприємствах звичайно розробляють не один, а декілька варіантів плану. Показники окремих його розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання.

#### **Висновки і перспективи подальшого дослідження**

Запропонований підхід до процесу планування дозволить забезпечити систему ухвалення рішень. При застосуванні вказаних принципів і методів фінансового планування швидко можна визначити відповідність бажаному положенню компанії в майбутньому вироблених програм підвищення економічного потенціалу.

Тісна зв'язка елементів роботи у сфері перспективного і поточного планування забезпечує можливість виробляти продукцію відповідно до потреб ринку. Сформованим елементом фінансового планування притаманний певний період і свої форми реалізації його результатів. Сформована система використання принципів і методів планування забезпечує взаємодію між ланками усередині того або іншого плану, тобто кожен елемент поточного або середньострокового плану пов'язаний з відповідним елементом плану більшої тривалості дії. В той же час усі елементи певного плану також взаємодіють між собою.

**Література**

1. Наказ Міністерства економіки України від 22.05.2002 р. № 145 “Про затвердження Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності” // Українська інвестиційна газета. – 14.01.2003. – № 1. – С. 1–19.
2. Гузенко О.П. Фінансове планування на промислових підприємствах / О.П. Гузенко // Фінанси України: журнал. – 2003. – № 11. – С. 73–76.
3. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і управління / Г. О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 223 с.
4. Свінцицька О.М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Свінцицька О.М. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2009. – 232 с.
5. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз / Таркуцяк А.О. – К., 2008. – 136 с.

**References**

1. Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 22.05.2002 r. № 145 “Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy z formuvannya skladu vytrat ta poryadku yikh planuvannya v torhive'l'niy diyal'nosti” // Ukrayins'ka investytsiyna hazeta vid 14.01.2003 r. – № 1. – s. 1-19.
2. Huzenko O.P. Finansove planuvannya na promyslovykh pidpryyemstvakh - Finansy Ukrainy: zhurnal, 2003 r. № 11, s. 73 – 76
3. Kramarenko H. O. Finansovyy analiz i upravlinnya. – K.: Tsentri navchal'noyi literatury, 2005. – 223 s.
4. Svintsyts'ka O.M. Planuvannya diyal'nosti pidpryyemstva: Navch. posib. – K.: Vyd- vo Yevrop. un-tu, 2009. – 232 s. Bibliohr.: s. 225 – 226.
5. Tarkutsyak A.O. Finansovyy analiz. – K., 2008. – 136 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

## ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

*Розглянуто принципи побудови ефективної системи корпоративного управління, визначено фактори, які впливають на її ефективність. Досліджено регулювання корпоративних відносин в Україні та світовій практиці. Система корпоративного управління складається з відносин та механізмів, що визначають принципи, правила, процедури та механізми прийняття управлінських рішень і здійснення корпоративного контролю органами управління. В сучасній економіці інтерес до корпоративного управління виходить за рамки зацікавленості акціонерів у результатах діяльності окремих компаній. Оскільки в економіці нашої країни корпорації відіграють центральну роль, належне корпоративне управління відіграє важливу роль для все більш широких і зростаючих груп населення.*

*Ключові слова: система корпоративного управління, принципи корпоративного управління, корпорація, корпоративні структури.*

O. V. RUDKOVSKY

National Transport University, Kyiv

## PRINCIPLES OF EFFECTIVE CORPORATE GOVERNANCE

*Formation principles of an effective system of corporate governance, the factors that influence its effectiveness have been determined in the article. Adjusting of corporate relations in Ukraine and world practice has been investigated. The corporate governance framework is made up of relations and mechanisms that define the principles, rules, procedures and mechanisms of decision-making and implementation of corporate control by authorities. In today's economy, interest in corporate governance goes beyond the interest of the shareholders in the performance of individual companies. Since corporations play a central role in the economy of our country corporate governance plays an important role for the increasing and growing populations.*

*Keywords: corporate governance, principles of corporate governance corporation, corporate management, corporate structures.*

**Постановка проблеми.** Поступова глобалізація світової економіки, посилення конкуренції на національних та міжнародних ринках, ускладнення виробництва конкурентоздатної продукції та її просування до кінцевого споживача в межах циклу вдовolenня суспільних потреб, постійно вимагають удосконалення не тільки техніко-технологічних процесів та організації виробництва, а й призводять до пошуку нових організаційних форм ведення господарської діяльності та відповідної побудови ефективних систем управління ними, що відображається у еволюції наукових поглядів. Корпоративна форма організації господарчої діяльності є еволюційним здобутком розвитку з боку не тільки практичних надбань, але й сучасних наукових наробіток щодо підвищення ефективності діяльності компаній, формування їх конкурентних переваг та найбільш повного використання їх організаційного потенціалу. Причому вона сьогодні в тих чи інших формах займає домінуюче положення у відношенні до інших, що потребує дослідження основних підходів до формування систем та механізмів з управління та підвищення ефективності функціонування саме корпоративного сектору економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На сьогодні у світовій економічній теорії сформована цілісна система наукових поглядів на природу інституту корпоративного управління. Проблема відокремлення власності від управління у корпораціях, що виявила необхідність побудови системи механізмів корпоративного контролю вперше була представлена у працях А. Сміта, Дж. Мілля, К. Маркса, А. Маршалла, А. Берле, Г. Мінза. В сучасній науковій літературі сутність корпоративного управління досліджується в контексті різних теоретико-прикладних аспектів, зокрема: теорії прав власності (А. Алчіан, С. Гросман, Г. Демсец, Р. Коуз, О. Харт), теорії агентських відносин (В. Меклінг, М. Дженсен, Т. Еггертсон, О. Вільямсон), впливу інституційного середовища на формування системи корпоративного управління (Дж. Гелбрейт, Д. Норт, Дж. Стігліц), специфіки становлення національних моделей (М. Аокі, Е. Берглоф) та ін.

**Формулювання цілей статті** – дослідити принципи та фактори, що впливають на побудову ефективної системи управління. Сформулювати ознаки ефективної системи корпоративного управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні в Україні відбувається переосмислення ставлення до корпоративного управління та формуються контури його нової системи, яка відповідатиме сучасним реаліям. Національний бізнес прийшов до розуміння того, що система корпоративного управління є ефективним інструментом його захисту і розвитку. Впровадження кращих стандартів корпоративного управління спрямоване на формування справедливої вартості бізнесу, зниження розміру дисконту при публічних розміщеннях, забезпечення залучення фінансування в умовах невизначеності на світових ринках капіталу, підвищення ефективності управління ризиками.

Система корпоративного управління складається з відносин та механізмів, що визначають

принципи, правила, процедури та механізми прийняття управлінських рішень і здійснення корпоративного контролю органами управління товариства.

Система корпоративного управління є системою складного типу, а отже потребує відповідного методології та інструментарію наукового дослідження. Ефективній інвестиційній політиці та розбудові ринкової інфраструктури сприяє ефективна система корпоративного управління. Удосконалення корпоративного управління є одним із головних чинників забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Відсутність ефективної системи корпоративного управління не дозволяє забезпечити підвищити ефективність акціонерних товариств, подальший розвиток ринку цінних паперів та капіталу.

Дослідження основних завдань вдосконалення корпоративного управління між органами управління, акціонерами, державою іншими зацікавленими особами, громадськістю, як системи відносин, є дуже важливою у світовій економічній практиці та теорії. Система корпоративного управління визначається як один із найбільш важливих суспільних інститутів, що виступає чинником зростання довгострокової економічної ефективності економічної системи загалом. Відповідно до концепції розвитку корпоративного управління в Україні основними завданнями системи корпоративного управління є: підвищення ефективності діяльності акціонерних товариств; забезпечення захисту прав та законних інтересів акціонерів; забезпечення рівного ставлення до акціонерів; сприяння розвитку фондового ринку; формування привабливого інвестиційного клімату в країні та пошуків інвестиційних процесів; сприяння соціально-економічному розвитку України. Після світової фінансової кризи 1997-1998 рр. були схвалені «Принципи корпоративного управління ОЕСР» на зустрічі Міністрів країн ОЕСР в 1999 році (Організація економічного співробітництва та розвитку). З тих пір ці принципи стали міжнародним орієнтиром для осіб, що формують політику, інвесторів, компаній та інших зацікавлених осіб по всьому світу. Вони стали новим етапом розвитку системи корпоративного управління і містять конкретні рекомендації для законодавчих ініціатив та ініціатив у галузі регулювання як у країнах ОЕСР, так і в державах, що не входять в ОЕСР. Форумом фінансової стабільності принципи були прийняті в якості одного з 12 основоположних стандартів для надійних фінансових систем. Крім того, саме принципи лягли в основу широкої програми співробітництва між ОЕСР і країнами, що не входять до ОЕСР, для них заснований розділ Звітів Всесвітнього Банку / МВФ про дотримання стандартів та кодексів (ROSC), присвячений корпоративному управлінню. Принципи були ретельно перероблені з урахуванням найостанніших змін і досвіду, накопиченого як в країнах ОЕСР, так і в країнах, що не є її членами. Процес перегляду Принципів був проведений Керівною групою ОЕСР з корпоративного управління в 2002 році за розпорядженням Міністрів країн ОЕСР. В основу перегляду лягло комплексне дослідження підходу країн ОЕСР до різних проблем корпоративного управління. Аналіз також спирався на досвід країн, що не входять в зону ОЕСР, де за ініціативи ОЕСР з 2004 року спільно зі Світовим Банком та іншими організаціями, організовується робота Круглих столів з корпоративного управління в рамках підтримки регіональних ініціатив з реформування [10].

На нашу думку при формуванні концепції розвитку корпоративних відносин в Україні повинно відбуватися на основі загальноприйнятих принципів ефективного корпоративного управління. Принципи корпоративного управління – це документ, що визначає правила, за якими грають на фінансових ринках в усьому світі і дотримання яких є однією із необхідних умов залучення інвестицій. Національні принципи управління дають відповіді на питання, як українським підприємствам подолати кризу довіри вітчизняних та іноземних інвесторів і як залучати фінансові ресурси, а також яким чином здійснювати належний контроль за ефективним використанням мобілізованого капіталу. Загальноприйнятими принципами корпоративного управління відповідно до концепції розвитку корпоративного управління України є:

- захист прав та законних інтересів акціонерів – визначення корпоративних прав акціонерів та забезпечення їх належного захисту;
- рівноправність акціонерів – рівне ставлення до акціонерів; усі акціонери повинні мати можливість використовувати ефективні засоби захисту у разі порушення їхніх прав;
- урахування законних інтересів зацікавлених осіб – визнання передбачених законом прав зацікавлених осіб та заохочування активного співробітництва між товариством та зацікавленими особами в створенні добробуту, робочих місць та поліпшенні фінансового стану товариства;
- розкриття інформації та прозорість – забезпечення своєчасного і повного розкриття інформації з усіх суттєвих питань, що стосуються товариства, які включають його фінансовий стан, результати діяльності, власників та управління товариством;
- розмежування повноважень органів управління – чіткий розподіл функцій та обов'язків між загальними зборами, спостережною (наглядовою) радою та правлінням;
- дієвість, незалежність та відповідальність спостережної ради – забезпечення стратегічного управління товариством, ефективного контролю за діяльністю правління (виконавчого органу), а також відповідальність спостережної ради перед товариством та акціонерами. Спостережна рада повинна мати можливість ухвалювати рішення з питань діяльності товариства незалежно від правління.

Ефективна система корпоративного управління дає змогу не тільки найкращим способом використовувати можливості наявних акціонерів і надати ними ресурси, але й залучати нових. При рівних

виробничих, фінансових та інших базових показниках компанії з хорошою репутацією у сфері корпоративного управління коштують набагато дорожче. І цьому, зокрема, сприяють інвестиційні й консалтингові компанії, що є консультантами та агентами портфельних інвесторів. Вони розцінюють наявність у компанії власного кодексу як фактор, що підвищує її привабливість.

Щодня корпорації стикаються з безліччю проблем і труднощів. Але реальність така, що найчастіше причина основних проблем корпорації одна – погана система корпоративного управління. У світі належне корпоративне управління набуває вкрай великого значення. На нашу думку можна виділити шість основних факторів які впливають на ефективність системи корпоративного управління: концентрація власності, неефективність ради директорів, конфлікт інтересів, нехтування правами акціонерів, проблеми наступності, прозорість і внутрішній аудит.

Всі перераховані вище труднощі, з якими так часто стикаються великі компанії, є наслідком погано налаштованої системи корпоративного управління. Тому, вирішивши основну проблему, корпорації позбавляться усіх інших, що виникають попутно. Впровадження в компанії належного корпоративного управління підвищує ефективність діяльності і допомагає в управлінні ризиками, а також значно покращує репутацію компанії.

Якісна система корпоративного управління виступає умовою ефективної роботи акціонерних товариств, відкриває їм доступ на світові ринки капіталу, а також з точки зору ділової етики закріплює соціальні зобов'язання акціонерних товариств перед суспільством, тобто дає змогу сформувати соціальну корпоративну відповідальність вітчизняних акціонерних товариств.

Система корпоративного управління на рівні підприємств корпоративного типу в Україні має всі ознаки перехідного періоду, тобто має розгалужену структуру та траєкторію свого розвитку, а також відповідний характер функціонування.

На відміну від інших видів управління, ієрархія яких вибудовується за вертикальним принципом підпорядкованості, система корпоративного управління може функціонувати лише за умови горизонтального структурування. Ефективна система корпоративного управління дає змогу не тільки найкращим способом використовувати можливості наявних акціонерів і надані ними ресурси, але й залучати нових. При рівних виробничих, фінансових та інших базових показниках компанії з хорошою репутацією у сфері корпоративного управління коштують набагато дорожче. І цьому, зокрема, сприяють інвестиційні й консалтингові компанії, що є консультантами та агентами портфельних інвесторів. Вони розцінюють наявність у компанії власного кодексу як фактор, що підвищує її привабливість.

Європейська комісія розробила програму діяльності (Action Plan) щодо загальноєвропейської реформи права комерційних об'єднань. Поліпшення підприємницького клімату, спрощення створення підприємств і більше ясна регуляція корпоративних відносин основна її мета. У конкурсній програмі діяльності названі конкретні дії, які слід взяти в усьому ЄС [1].

Принцип програми діяльності полягає в тому, що певними директивами ЄС намагаються регулювати право комерційних об'єднань лише в необхідному обсязі й у випадку, коли регуляція тільки на рівні ЄС функціонує краще, ніж у кожній державі-члені окремо. Такі підходи до корпоративного управління не є чимось новим і для України. В цілому загальна частина їх знайшла відображення в законодавчій базі і вже використовується, проте вони мають певну специфіку. Практика засвідчила, що на начальному етапі розвитку корпоративних відносин в Україні сформувалась змішана система корпоративного управління, яка потребує відповідного аналізу. Складність дослідження системи корпоративного управління в Україні пов'язаний із наявністю великої кількості дрібних власників корпоративних цінних паперів, які намагаються реалізувати свої права. Крім того, велику роль в управлінні акціонерним сектором відіграє його менеджмент, тобто виконавчі директори.

Досить важливим елементом дослідження слід вважати особливості систем корпоративного управління, розвиток узгодженості прийняття рішень, контроль за виконанням уже прийнятих рішень, права працівників, права дрібних акціонерів, співвідношення прав виконавчих і невиконавчих директорів та інші риси управління, які істотно впливають на економіко-соціальний стан корпорацій [2].

На сьогоднішній день існує близько десяти основних кодексів систем корпоративного управління в різних країнах – Великобританії, США, Канаді, Індії, Малайзії, Гонконзі, Південно-Африканській республіці, Бразилії, Мексиці. Кодекси можуть мати для компаній рекомендаційний характер або обов'язковий характер. У країнах, що розвиваються, спеціальна увага надається свого роду базовим принципам: порядку проведення річних зборів акціонерів, об'єктивне ставлення до акціонерів, доступність інформації про власників, показники фінансової діяльності. У розвинутих країнах ці норми зазвичай закріплені у законодавстві. В нашій країні цей процес тільки набирає обертів.

Основна, увага в кодексах приділяється принципам і технології діяльності рад директорів компаній. В Росії до їх числа належать такі актуальні питання, як забезпечення розподілу функцій між членами ради, які представляють менеджерів; розробка стратегії розвитку і контроль за її виконанням управляючими, і незалежними членами, які представляють інтереси акціонерів в цілому, доступ будь-якого члена ради до всієї необхідної інформації і таке інше. Деякі кодекси вимагають чіткої фіксації процентного розподілу місць в раді, також увага приділяється створенню умов для участі акціонерів всіх рівнів в ухваленні рішень з

найважливіших питань діяльності компаній, процедурам голосування наданню акціонерам всієї необхідної інформації.

У Росії можливість розробки кодексу корпоративного управління давно обговорюється на державному рівні. З ініціативою розробки такого документа виступила Федеральна комісія по цінних паперах і фондовому ринку. У представленому нею проекті наданий докладний опис стандартів взаємовідносин менеджерів і акціонерів, включаючи ряд аспектів, що залишилися за рамками акціонерного законодавства. Це стосується, зокрема, умов проведення масштабних операцій, порядку сповіщення акціонерів про значні корпоративні події, звітності. Кодекс корпоративного управління, так потрібний російським компаніям та їхнім акціонерам, допоможе усунути багато аномалій російського ринку корпоративних цінних паперів, визначивши цивілізовані правила гри учасників цього ринку [5].

Згадані вище проблеми підривають довіру інвесторів до акцій компаній, як наслідок капіталізація виявляється досить низькою. Саме капіталізація служить головним орієнтиром успішної діяльності компаній. Навіть поліпшення основних макроекономічних показників економіки, структура балансу і та ін., не призводить до помітного позитивного зрушення на ринку корпоративних цінних паперів.

Саме незадовільний стан відносин між власниками компаній, численними дрібними акціонерами і найманим менеджментом обмежує приток інвестицій на фондовий ринок.

В наш час для забезпечення конкурентної та інвестиційної привабливості, підприємства повинні використовувати нові принципи управління, які одержали назву „система корпоративного управління”. При цьому їм необхідно враховувати накопичений досвід.

Розвиток ринкової економіки в країнах Центральної і Східної Європи і їхнє намагання вступити в Європейський Союз робить особливо актуальним ефективне корпоративне управління.

Увага до корпоративного управління в колишніх соціалістичних країнах (всі вони належать до групи країн так званого перехідного періоду) обумовлена тим, що якісне управління покращує роботу компаній, знижує кількість зловживань, забезпечує високий рівень інформованості учасників ринку цінних паперів, полегшує доступ до зовнішнього фінансування. Вивчення практики країн перехідного періоду дозволяє зробити висновок про те, що ці країни добилися відчутного прогресу в розвитку основ корпоративного управління, і при цьому найбільших успіхів досягли Росія і Польща.

Загальним для законодавства всіх країн є використання німецької (континентальної) системи органів управління компаній з окремою наглядовою радою [7].

Сфера захисту прав дрібних акціонерів у більшості країн, визначена такими заходами, кваліфікована більшість голосів при ухваленні особливо важливих рішень, кворум на загальних зборах акціонерів. Тільки в декількох країнах існують такі інструменти, як подача обов'язкової пропозиції на закупівлю акцій, якщо акціонер досягає певного порогу володіння акціями, переважне право акціонерів на закупівлю акцій нової емісії, і право акціонерів подавати позов на необережні дії менеджменту компанії. Разом з тим, захист дрібних акціонерів не повинен перешкоджати залученню найбільших акціонерів в підприємницьку діяльність.

Законодавство колишніх соціалістичних країн не є досконалою, і не надає уваги правам стейкхолдерів, окрім права працівників компанії бути представленими в наглядовій раді. Законодавство належним чином не висвітлено положень, які стосуються проведення консультацій з кредиторами, постачальниками і державою, а також залучення цих категорій стейкхолдерів до участі в корпоративному управлінні компанії і надання їм цільової інформації. Не дивлячись на відсутність відповідних вимог в законодавстві, в країнах СНГ така практика є досить поширеною.

Для України, яка не мала довгий час корпоративних відносин, надзвичайно актуальним є створення власної системи корпоративного управління, яка не буде повністю копіювати системи інших, а буде містити в собі позитивний провідних світових систем корпоративного управління.

**Висновки.** Система корпоративного управління повинна забезпечувати баланс інтересів наступних суб'єктів управління (стейкхолдерів, зацікавлених осіб корпоративної системи): власників (інвесторів корпорації); менеджерів корпорації; найнятих робітників корпорації; контрагентів компанії (постачальники, партнери, споживачі, фінансово-кредитні установи); державних інститутів; суспільних (громадських) органів. Суб'єктам господарського ринку стала більш очевидна роль системи корпоративного управління в забезпеченні стабільності фінансових ринків, інвестицій та економічного зростання. Компанії краще розуміють, яким чином корпоративне управління сприяє їх конкурентоспроможності. У сучасній економіці інтерес до корпоративного управління виходить за рамки зацікавленості акціонерів у результатах діяльності окремих компаній. Оскільки в економіці нашої країни корпорації відіграють центральну роль, належне корпоративне управління відіграє важливу роль для все більш широких і зростаючих груп населення.

## Література

1. Орлова Н. С. Формування механізмів державного регулювання корпоративних відносин в Україні : дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.02 / Орлова Наталія Сергіївна ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2011. – 438 с.

2. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління : монографія / Н.А. Супрун. – К. : КНЕУ, 2009. – 270 с.
3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями / Г.В. Назарова. – Х. : ХДЕУ, 2004. – 408 с.
5. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.
6. Євтушевський В.А. Корпоративне управління : підруч. / В.А. Євтушевський. – К. : Знання, 2006. – 406 с.
7. Голіков В. Розвиток корпоратизму та корпоративних відносин в економіці України. – К. : Ін-т екон. прогноз., 2002. – 304 с.
8. Мазур І.І. Корпоративний менеджмент / І.І. Мазур, В.Д. Шапіро і др. ; [под общ. ред. І.І. Мазура]. – М. : Высшая школа, 2003. – 1077 с.
9. Корпоративное управление: опыт России и США / В.И. Шеин и др. – М. : ОАО “Типорграфия Новости”, 2000.
10. Поважный А.С. Трансформационные процессы корпоративного управления / А.С. Поважный. – Донецк : Ін-т економіки промисловості, 2001. – 290 с.
11. Принципы корпоративного управления ОЭСР // OECD Publications. – Paris, 1999. – С. 10–25.
12. Мочерний С. До концепції соціально-економічного розвитку України / С. Мочерний // Економіка України. – 1996. – № 5. – С. 44–54.
13. Філіпенко А. Цивілізаційні детермінанти української економічної моделі / А. Філіпенко // Економіка України. – 1994. – № 4. – С. 11–19.
14. Иноземцев В. Творческое начало современной корпорации / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 11. – С. 18–30.
15. Мильнер Б.З. Теория организации : учебник / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 720 с.
16. Методологічні засади створення та функціонування корпоративних структур / Л.І. Федулова // Корпоративні структури в національній інноваційній системі України. – К., 2007. – 812 с.
17. Hammer M. Beyond Reengineering. How the Process-Centered Organization is 36. Changing Our Work and Our Lives. N.Y., 1996. P. 153.
18. Универсальный бизнес-словарь / Л.Ш. Лозовский и др. – М. : ИНФРА-М, 2001.
19. Корпоративні відносини в перехідний період: проблеми теорії і практики / А.В. Сірко. – К. : Імекс, 2004. – 413 с.

## References

1. Orlova N. S. Formuvannya mekhanizmv derzhavnogo rehulyuvannya korporatyvnykh vidnosyn v Ukrayini: dys. ... d-ra nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / Orlova Nataliya Serhiyivna ; Donets. derzh. un-t upr. - Donets'k, 2011. - 438 s.
2. Suprun N.A. Evolyutsiya vitchyznyanoi modeli korporatyvnoho upravlinnya : monohrafiya / N.A.Suprun. – K. : KNEU, 2009. – 270 s.
3. Nort Dahlas. Instytutsiyyi, instytutsiyna zmina ta funktsionuvannya ekonomiky / D.Nort. – K. : Osnovy, 2000. – 198 s.
4. Nazarova H.V. Orhanizatsiyni struktury upravlinnya korporatsiyamy / H.V.Nazarova. – Kh. : KhDEU, 2004. – 408 s.
5. Ped'ko A.B. Vlasnist', kontrol' i konflikt interesiv v aktsionernykh tovarystvakh / A.B.Ped'ko. – K. : Vyd. dim «Kyievo-Mohylyanyans'ka akademiya», 2008. – 325 s.
6. Yevtushevs'kyy V.A. Korporatyvne upravlinnya : Pidruch. / V.A.Yevtushevs'kyy. – K. : Znannya, 2006. – 406 s.
7. Holikov V. Rozvytok korporatyvnykh vidnosyn v ekonomitsi Ukrayiny. – K. : In-t ekon. prohnozuv., 2002. – 304 s.
8. Mazur Y.Y. Korporatyvnyy menedzhment / Y.Y. Mazur, V.D. Sha-pyro y dr. ; [pod obshch. red. Y.Y. Mazura]. – M. : Vysshaya shkola, 2003. – 1077 s.
9. Korporatyvnoe upravlenye: opyt Rossyy y SSHA / V.Y. Sheyn y dr. – M. : ОАО “Typorhrafyya Novosty”, 2000
10. Printsipi korporativnogo upravleniya OESR//Paris, OECD Publications, 1999, - S. 10-25
11. Povazhny A.S. Transformatsyonnye protsessy korporatyvnoho upravlenyya / A.S.Povazhnyy. – Donetsk: Yn-t ekonomyky promyshlennosty, 2001. – 290 s.
12. Mochernyy S. Do kontseptsiiy sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny / S. Mochernyy // Ekonomika Ukrayiny. – 1996. – Vol. 5. – S. 44–54.
13. Filipenko A. Tsyvilizatsiyni determinanty ukraiyins'koyi ekonomichnoyi modeli / A. Filipenko // Ekonomika Ukrayiny. – 1994. – Vol. 4. – S. 11–19.
14. Ynozemtsev V. Tvorcheskoe nachlo sovremennoy korporatsyy / V. Ynozemtsev // Myrovaya ekonomyka y mezhdunarodnye otnoshenyya. – 1997. – Vol. 11. – S. 18–30.
15. Myl'ner B.Z. Teoryya orhanyzatsyy: Uchebnyk / B.Z.Myl'ner. – M. : YNFRA–M, 2005. – 720 s.
16. Metodolohichni zasady stvorennya ta funktsionuvannya korpo-ratyvnykh struktur / L.I.Fedulova // Korporatyvni struktury v natsionalniy innovatsiyniy systemi Ukrayiny. – K., 2007. – 812 s.
17. Hammer M. Beyond Reengineering / M. Hammer // How the Process-Centered Organization is 36. Changing Our Work and Our Lives. – N.Y., 1996. – P. 153
18. Unyversal'nyy byznes-slovar' / L.Sh. Lozovskyy y dr. – M. : YNFRA-M. – 2001
19. Korporatyvni vidnosyny v perekhidnyy period: problemy teorii i praktyky / A.V. Sirko. – K. : Imeks, 2004. – 413 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.



**МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАДАЧ МАРКЕТИНГУ  
В ПІДПРИЄМНИЦТВІ НА ПРИКЛАДІ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ  
ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ, МАКСИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ НАЯВНИХ  
РЕСУРСІВ, ПРИЙОМУ ПРАЦІВНИКІВ НА РОБОТУ**

*Досліджуються питання формування та стимулювання попиту, можливості розширення обсягів продажу, оптимізації прибутку. Дослідження маркетингу з точки зору якісного складу та кількісного виміру дасть змогу більш кваліфіковано приймати рішення. Для цього використано залежності обсягів випуску продукції від затрат на рекламу, що побудована на основі даних, обчислених у середовищі Wolfram Mathematica. Побудовані оптимізаційні моделі випуску продукції, максимального використання наявних ресурсів, прийому працівників на роботу. Розроблені моделі дозволяють обрати підприємству ефективну стратегію маркетингової діяльності.*

*Ключові слова: обсяги продажу, оптимізація прибутку, регресійна модель, оптимізаційна модель, Wolfram Mathematica.*

N. V. GRYPYNSKA  
Khmelnytsky National University**MATHEMATICAL MODELING OF MARKETING PROBLEMS  
IN ENTREPRENEURSHIP BY THE EXAMPLE OF OPTIMIZATION MODELS  
OF PRODUCTION OUTPUT, MAXIMUM USE OF AVAILABLE RESOURCES,  
RECRUITMENT OF EMPLOYEES**

*The questions of demand formation and stimulation, the expansion possibilities of sales volumes, profit optimization have been explored in the article. Marketing research from the point of view of qualitative composition and quantitative measurements will allow making decisions more qualified. For this we used the dependences of the output from the advertising costs based on data calculated in the Wolfram Mathematica environment. Optimization models of output, maximum use of available resources and recruitment of employees have been built. The developed models allow the company choosing effective strategy of marketing activities.*

*Keywords: sales, margin optimization, regression model, optimization model, Wolfram Mathematica.*

В умовах розвитку ринкової економіки та переходу підприємств до ринкових відносин відбувається докорінна перебудова економічної політики держави, господарського механізму, що впливає на всі сторони виробничих відносин як на макрорівні, так і на мікрорівні. Тобто підприємство в умовах ринкової економіки є відкритою системою, на яку впливає внутрішнє та зовнішнє середовище. На цьому етапі розвитку проявляється особлива роль маркетингу.

Цілями маркетингу є формування та стимулювання попиту, забезпечення обґрунтованих управлінських рішень, що приймаються стосовно планів роботи підприємства, а також розширення обсягів продажу ринкової частки та прибутків.

Оптимізація прибутку є рушійною силою підприємництва ринковій економіці. Ця аксіома бізнесу цілком справедлива також і для власників та менеджерів вітчизняних підприємств. Одним з головних напрямків вдосконалення роботи вітчизняних підприємств є широке застосування ними маркетингових технологій для вибору тактичних та стратегічних напрямків роботи, оскільки діяльність, що опирається на концепцію маркетингу, відповідає ринковим умовам. Такі підприємства адекватно реагують на зміну ринкової кон'юнктури, що робить їх менш вразливими до ринкових змін.

Виявлення та аналіз опублікованих за даною проблемою праць дали змогу зробити висновок про те, що застосування економіко-математичного моделювання для розв'язання цілої групи задач маркетингу у підприємницькій діяльності недостатньо розроблені як у науковому, так і у практичному аспекті, не зважаючи на те, що з початку 90-х років в Україні з'явилося декілька десятків наукових робіт присвячених різним аспектам маркетингу. Особливо це стосується економіко-математичного моделювання маркетингових досліджень в умовах специфічного маркетингового середовища України.

Дослідження маркетингу з точки зору якісного складу та кількісного виміру, принципів формування та раціонального використання є важливою економічною проблемою, вирішення якої дасть змогу більш кваліфіковано приймати рішення.

Складність проблем інтеграції і координації виробництва під час формування товарної політики, прийняття маркетингових рішень, забезпечення діяльності збутових каналів обумовлюють необхідність і актуальність використання методів економіко-математичного моделювання до розглянутих задач.

Актуальність і важливість питань застосування математичних методів для розв'язання задач маркетингу, недостатня теоретична і практична розробленість даної проблеми та її значний вплив на фінансово-господарську діяльність у підприємстві в сучасних ринкових умовах господарювання, відсутність конкретних вітчизняних методичних розробок у сфері маркетингової діяльності підприємств обумовили вибір теми статті.

#### Побудова математичної моделі залежності обсягів випуску продукції від затрат на рекламу

Як приклад, розглянемо витрати на рекламу і обсяг випущеної продукції деяким підприємством за певний період:

Таблиця 1

Витрати на рекламу і обсяг випущеної продукції			
Період	Витрати на рекламу	Дійсне значення обсягу випуску продукції	Теоретичне значення обсягу випуску продукції
1	7,16	950	950,07
2	6,79	900	900,23
3	7,84	1040	1040,86
4	14,1	1870	1890,78
5	16,67	2210	2266,83
6	19,83	2630	2791
7	19,6	2600	2750,10
8	17,87	2370	2456,22
9	12,74	1690	1701,35
10	8,82	1170	1171,18
11	7,46	990	990,22
12	7,09	940	940,68

В табл. 1 надані дані про обсяги випуску продукції і витрати на рекламу на одному з вітчизняних підприємств. Залежність між цими величинами показана на рис. 1. На їх основі була побудована математична модель залежності обсягів випуску продукції від затрат на рекламу. Вона має вигляд:

$$\tilde{y} = -0,0001904 \cdot x_i^6 + 0,0151964 \cdot x_i^5 - 0,486296 \cdot x_i^4 + 8,08963 \cdot x_i^3 - 73,7411 \cdot x_i^2 + 481,768 \cdot x_i - 670,635.$$

Вона була побудована на основі даних обчислених за допомогою пакету Wolfram Mathematica:

```
In[10]:={ {7.16,950}, {6.79,900}, {7.84,1040}, {14.1,1870},
{16.67,2210}, {19.83,2630}, {19.6,2600}, {17.87,2370},
{12.74,1690}, {8.82,1170}, {7.46,990}, {7.9,940} }
```

```
Out[10]={{7.16,950}, {6.79,900}, {7.84,1040},
{14.1,1870}, {16.67,2210}, {19.83,2630}, {19.6,2600},
{17.87,2370}, {12.74,1690}, {8.82,1170},
{7.46,990}, {7.9,940} }
```

```
In[17]:= Fit[s, {1, x, x^2, x^3, x^4, x^5, x^6}, x]
```

```
Out[17]=-0,0001904 · xi6 + 0,0151964 · xi5 - 0,486296 · xi4 +
+ 8,08963 · xi3 - 73,7411 · xi2 + 481,768 · xi - 670,635
```

```
In[15]:= Regress [s, {1, x, x^2, x^3, x^4, x^5, x^6}, x]
```

Коефіцієнт кореляції  $r = 0,9976$ , а отже модель адекватно відображає реальну дійсність і за допомогою даної моделі можна прогнозувати обсяги об'єму випуску продукції залежно від витрат на рекламу.

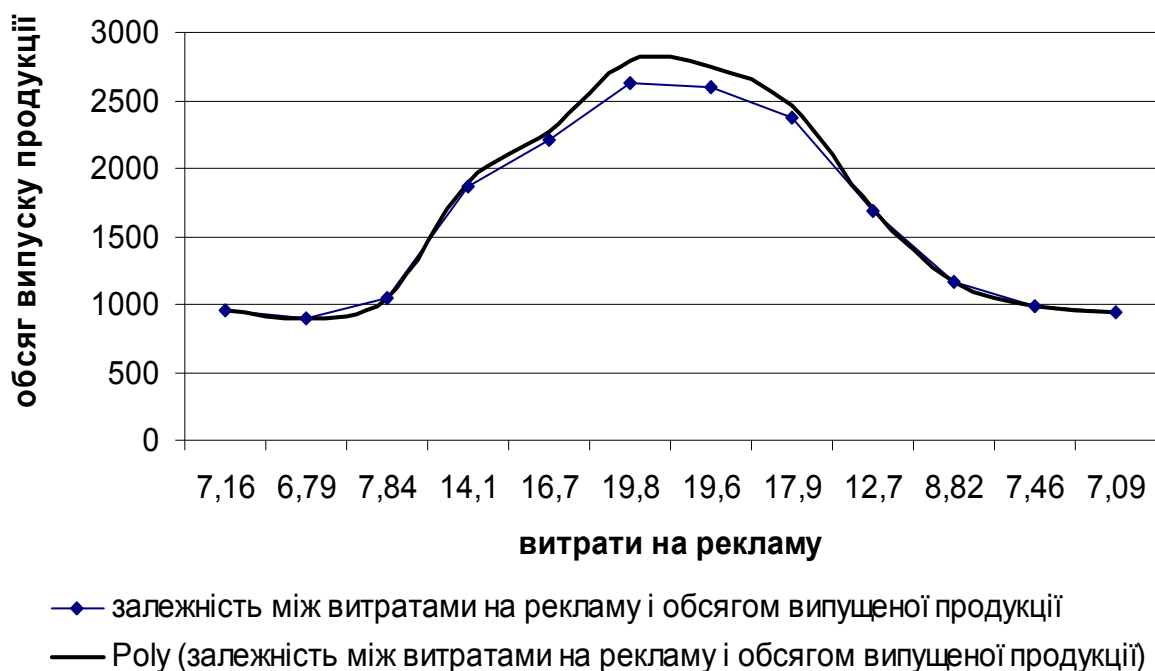


Рис. 1. Залежність між обсягами випуску продукції та витратами на рекламу

На рис. 2 показана залежність між дійсними і теоретичними значеннями витрат на рекламу.

В табл. 2 надані дані про обсяги продажу продукції і витрати на маркетинг на одному з вітчизняних підприємств. Залежність між цими величинами показано на рис. 3. На їх основі була побудована математична модель залежності обсягів продажу продукції від маркетингових затрат.

Вона має експоненціальний вигляд:

$$\tilde{y} = 2.6398 \exp(0.012x).$$

## Витрати на рекламу і прибуток фірми

№	Витрати на маркетинг (тис. грн.)	Дійсне значення прибутку	Теоретичне значення прибутку
1	1,6	2,60962393	2,64882965
2	2	2,70810736	2,721864474
3	2,2	2,75449306	2,758381886
4	2,3	2,77698455	2,776640592
5	2,4	2,79901411	2,794899298
6	2,6	2,84170605	2,831416711
7	2,8	2,88260837	2,867934123
8	3	2,92176387	2,904451535
9	3,2	2,95921806	2,940968947
10	3,4	2,99501859	2,977486359
11	3,6	3,02921481	3,014003772
12	3,8	3,06185725	3,050521184
13	4	3,09299731	3,087038596
14	4,2	3,12268684	3,123556008
15	4,4	3,15097784	3,16007342
16	4,6	3,17792219	3,196590833
17	4,8	3,20357145	3,233108245

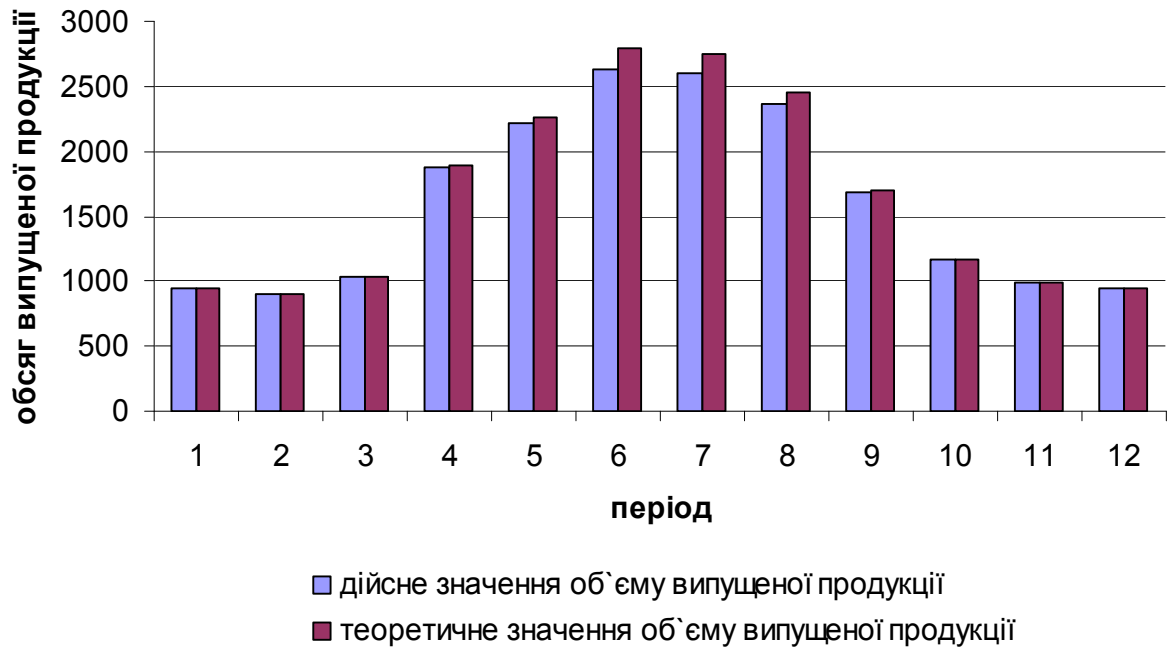


Рис. 2. Залежність між дійсними і теоретичними значеннями витрати на рекламу

**Побудова математичної моделі залежності обсягів продажу продукції від маркетингових затрат**

Коефіцієнт кореляції  $r = 0,9953$ , а отже модель адекватно відображає реальну дійсність і за допомогою даної моделі можна прогнозувати обсяги продажу продукції залежно від витрат на маркетинг.

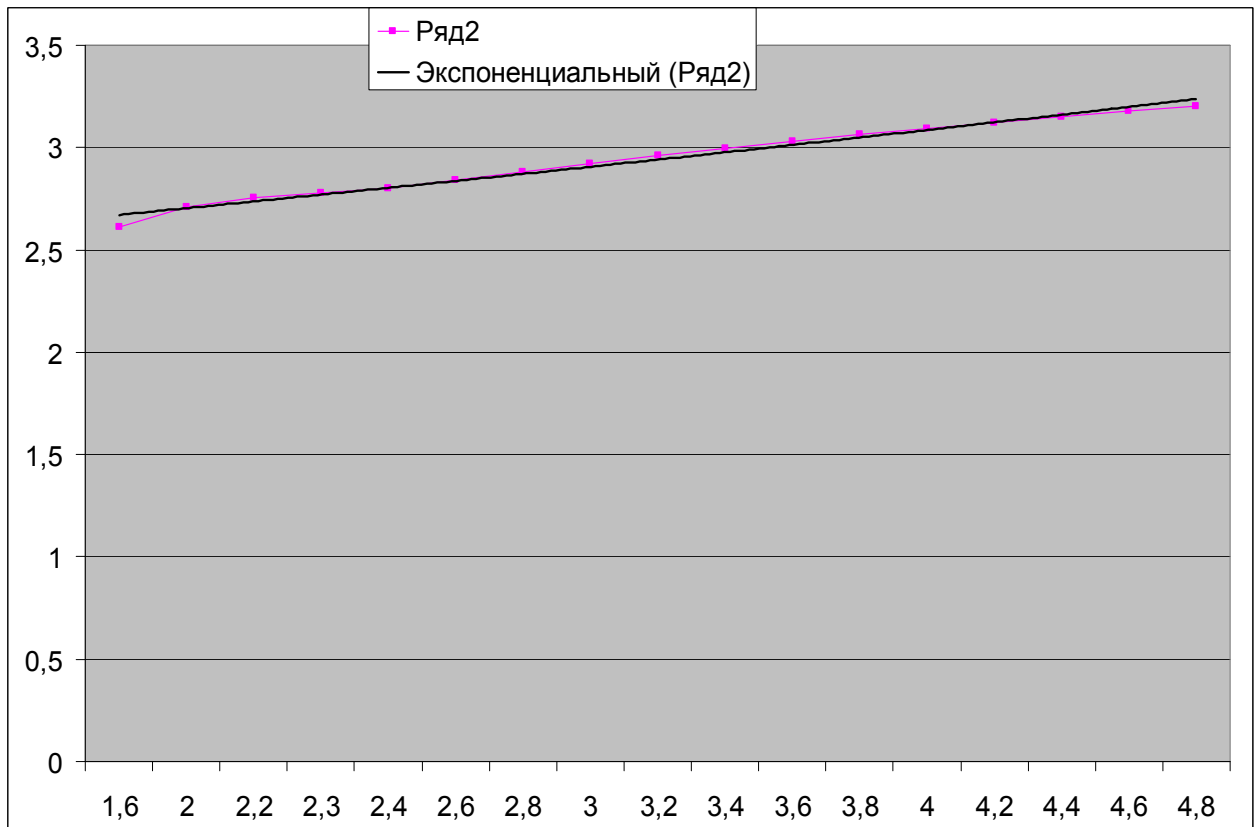


Рис. 3. Залежність між обсягами продажу продукції і витратами на маркетинг (Ряд2 — дійсне значення прибутку)

На рис. 4 показана залежність між дійсним і теоретичним значенням прибутку досліджуваного підприємства.

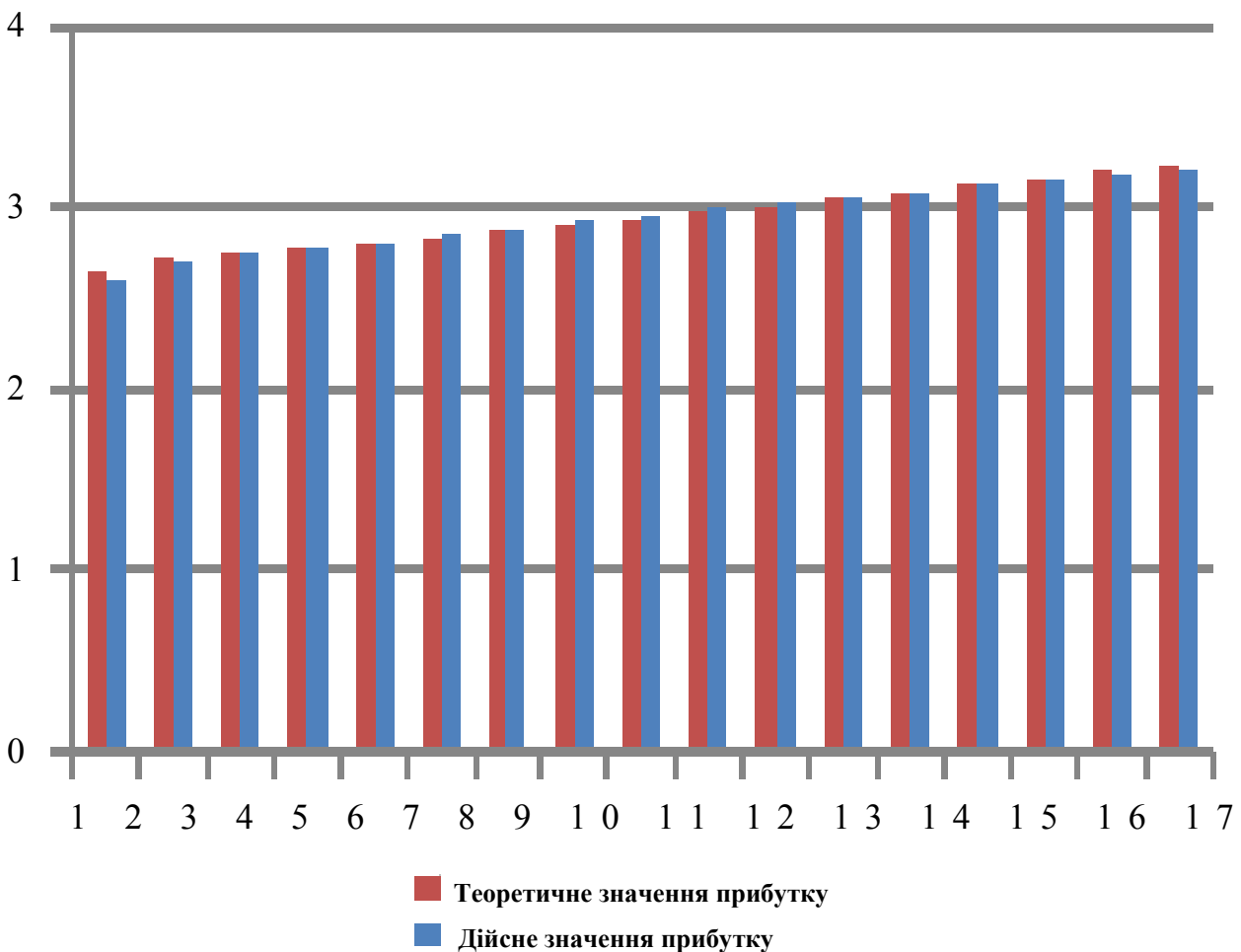


Рис. 4. Залежність між дійсним і теоретичним значенням прибутку

#### Оптимізаційна модель закупівлі продукції

За критерій оптимізації прийнято сумарну максимальну якість продукції.

Постановка задачі є наступною.

Фірма має можливість закупити в певній кількості одиниць різної продукції, яку випускають декілька виробників. Для цієї цілі фірма може виділити певні кошти. Відомо скільки одиниць кожної продукції фірма потребує, скільки коштів може виділити фірма для закупок, узагальнений показник якості кожного виду продукції кожного виробника, а також, ціну одиниці кожної продукції кожного виробника.

Задача полягає в наступному: треба так провести закупівлю продукції, щоб забезпечити загальну максимальну якість купленої продукції.

Нехай:

$n$  – кількість видів продукції, необхідних для закупівлі фірми;

$m$  – кількість виробників продукції;

$\alpha_{ij}$  – узагальнений показник якості продукції  $i$ -го виду, що виробляється  $j$ -м виробником;

$c_{ij}$  – вартість одиниці  $i$ -ї продукції  $j$ -м виробником;

$p_i$  – потреба фірми в продукції  $i$ -го виду;

$V$  – кошти, виділені фірмою для закупівлі продукції;

$x_{ij}$  – кількість одиниць продукції  $i$ -го виду, що планується закупити в  $j$ -го виробника.

Математична модель є такою:

$$L = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \alpha_{ij} x_{ij} \rightarrow \max$$

за умов (обмежень)

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} = p_i (i = 1, 2, \dots, n),$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m c_{ij} x_{ij} \leq V (i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m),$$

$$x_{ij} \geq 0 (i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m).$$

### Оптимізаційна модель випуску продукції

Фірма, використовуючи наявні ресурси, має можливість випускати продукцію декількох видів. Відомо скільки одиниць кожного ресурсу використовується для виготовлення одиниці кожної продукції, запас кожного ресурсу, прибуток від реалізації одиниці продукції кожного виду, а також попит на продукцію кожного виду.

Задача полягає в наступному: потрібно так скласти план випуску продукції, щоб максимально використати наявні ресурси, мати певний прибуток від виробництва і в той же час забезпечити максимальний випуск продукції з найбільшим попитом.

Нехай:

$n$  – кількість видів продукції;

$m$  – кількість різних ресурсів, що використовуються у виробництві продукції;

$\alpha_{ij}$  – кількість одиниць  $i$ -го ресурсу, що використовується для виготовлення одиниці  $j$ -ї продукції;

$b_i$  – запас  $i$ -го ресурсу;

$r$  – мінімальна величина прибутку;

$c_j$  – прибуток від реалізації одиниці виробленої продукції  $j$ -го виду;

$p_j$  – величина показника попиту на продукцію  $j$ -го виду;

$x_j$  – план випуску продукції  $j$ -го виду (шуканні величини).

Математична модель є такою:

$$L = \sum_{j=1}^n p_j x_j \rightarrow \max$$

за умов (обмежень)

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i (i = 1, 2, \dots, m),$$

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j \leq r (j = 1, 2, \dots, n),$$

$$x_j \geq 0 (j = 1, 2, \dots, n).$$

Держава може виділити певні кредити за умови, що фірма буде випускати продукцію, яка користується найбільшим попитом (для задоволення потреб населення).

Якщо фірма хоче завоювати більш широкий ринок збуту своєї продукції, то бажано, щоб вона випускала продукцію тих видів, які б мали найвищу якість.

Нехай:

$p_j$  – узагальнений показник якості продукції  $j$ -го виду. Тоді, за цільову функцію можна взяти:

$$L = \sum_{j=1}^n p_j x_j,$$

яка виражатиме узагальнений показник якості випуску продукції фірмою.

### Оптимізаційна модель прийому працівників на роботу

Під час утворення нових підприємств завжди постає питання набору на роботу та відбору персоналу. Набір полягає у створенні необхідного резерву на всі посади і спеціальності. Після цього в процесі відбору кадрів керівництво відбирає найбільш придатних кандидатів з резерву, створеного в ході набору. Найбільш поширені методи відбору наступні:

Іспит: вимір здатності виконання задач, оцінка психологічних характеристик.

Центри оцінки: оцінюють здатність до виконання пов'язаних з роботою задач методами моделювання.

Співбесіди: найбільш застосований метод добору кадрів.

Проте практично всі ці методи передбачають відбір конкретного кандидата на конкретну посаду. Якщо від кандидатів на заміщення вакантних посад вищої та середньої керівної ланки вимагається наявність вищої освіти (а бажано двох), досвід роботи та конкретних навичок (робота на ПК, знання іноземної мови, вміння працювати з прикладними програмами тощо), то для обслуговуючого персоналу вимоги щодо освіти і досвіду роботи є менш важливими, проте на перший план виходять вміння спілкуватися з людьми, обов'язковість, акуратність, зовнішній вигляд. При цьому вимоги до кандидатів на різні посади мають свою специфіку.

Існуючий порядок підбору персоналу, як правило, передбачає прийом на роботу тих працівників, які перші зголосились і за критеріями більш-менш підходять обраній посаді. На практиці досить часто через декілька місяців відбувається перевід працівника на іншу, більш відповідну для нього посаду, а в гіршому випадку звільнення цього працівника після випробувального терміну. В результаті витрачається час на навчання прийнятих на роботу працівників та виникає необхідність прийому нових.

Досить часто критерії відбору на різні посади є майже однаковими і відрізняються лише в нюансах. У деяких випадках відбувається конкурс на заміщення вакантних посад, проте навіть, якщо на конкретну посаду вибраний ідеальний кандидат, це не обов'язково є найоптимальнішим рішенням. Наприклад, кандидат ідеально підходить на посаду головного економіста, проте за своїми характеристиками міг би справитись і з роботою начальника маркетингового відділу. А інші кандидати, які добре би виконували роботу економіста, не мають достатніх вмінь і навичок, щоб виконувати роботу, яка передбачає тісний контакт з людьми, знання іноземних мов і не тільки. Таким чином, прийнявши одного ідеального працівника на одну посаду, ми будемо змушені на іншу посаду прийняти не відповідну людину або залишити її деякий час вакантною.

На наш погляд, набір персоналу має відбуватися у два етапи.

На першому етапі відбирається керівний склад на основі резюме та співбесіди з власниками. Ефективність співбесіди підвищується при структурному інтерв'ю зі стандартизованими записаними запитаннями. На другому етапі відбувається формування усього колективу підприємства. Для цього створюється експертна рада з керівництва, психолога і аналітика. Ця рада, на основі опрацювання резюме кандидатів та проведення з ними співбесіди, оцінює відповідність кожного кандидата всім існуючим посадам (або групам посад). При цьому в разі відповідності даній посаді кандидат отримує 1 бал, у разі повної невідповідності – найвищий бал шкали оцінювання. Цей є сумою оцінки, отриманої з аналізу резюме кандидата і суб'єктивної оцінки експерта після проведеної з ним співбесіди. При цьому, якщо в ході співбесіди виявляється, що дані, вказані в анкеті, не зовсім відповідають дійсності, оцінка отримана з аналізу резюме коригується. У разі, коли кандидат готовий обійняти лише певні посади, розмірності  $m^*n$ , де  $m$  – кількість кандидатів,  $n$  – кількість груп



вакантних посад. Іншими словами ми отримали транспортну задачу відкритого типу, де запас пунктів постачання дорівнює одиниці, а потреба пунктів споживання – кількості вакантних посад у кожній групі.

Задача полягає в наступному: потрібно так здійснити розподіл кандидатів, щоб загальна експертна оцінка була мінімальною, таким чином отримуємо оптимальний розподіл кандидатів.

Нехай:

$n$  – кількість груп посад;

$m$  – кількість кандидатів;

$c_{ij}$  – експертна оцінка відповідності  $i$ -го кандидата  $j$ -й групі посад;

$b_j$  – кількість вакантних місць у  $j$ -й групі посад;

$k$  – загальна кількість вакантних місць;

$x_{ij}$  – шукані величини, що вказують чи відповідає  $i$ -й працівник  $j$ -й групі посад ( $x_{ij} = 1$ )

чи не відповідає ( $x_{ij} = 0$ ).

Математична модель містить знову лінійну цільову функцію:

$$L = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min ,$$

за умов (обмежень)

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1 (i = 1, 2, \dots, m),$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j (j = 1, 2, \dots, n),$$

$$\sum_{j=1}^n b_j = k,$$

причому тепер змінні  $\{x_{ij}\}$  є бінарними

$$x_{ij} \in \{0, 1\}, (i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n).$$

Ми робимо припущення, що кількість кандидатів є більшою від кількості вакантних місць.

При розв'язанні даної задачі спочатку зводимо її до транспортної задачі закритого типу, ввівши фіктивну групу посад, кількість вакантних місць в якій дорівнює  $m-k$ . Після цього будуємо опорний план методом мінімального елемента та знаходимо оптимальний план методом потенціалів. Якщо в отриманому оптимальному плані розподілу кандидатів з певних причин ми отримали кандидатів з оцінкою 7–9, рекомендується продовжити набір кандидатів за цими групами і заново розв'язувати задачу уже з більшим числом кандидатів.

### Висновки

У даній статті проведено теоретичні дослідження та практичні розробки, які стосуються оптимізації маркетингової діяльності у підприємстві. Розроблені моделі дозволяють вибрати підприємству ефективну стратегію маркетингової діяльності.

Зокрема, були побудовані такі регресійні моделі:

1. Залежності обсягів продажу продукції від маркетингових затрат. Модель адекватно відображає дійсність. З її допомогою можна прогнозувати обсяги продажу продукції підприємства залежно від витрат на маркетинг.

2. Залежності обсягів випуску продукції від затрат на рекламу. Модель адекватно відображає дійсність. За допомогою даної моделі можна прогнозувати обсяги випуску продукції залежно від затрат на рекламу.

А також розроблено оптимізаційні моделі:

1. Модель для забезпечення максимальної якості купленої продукції.
2. Модель для забезпечення максимального використання наявних ресурсів і випуску продукції з найбільшим попитом.
3. Модель для забезпечення оптимального прийому працівників на роботу.

### Література

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко. – СПб : Універ, 2001. – 392 с.
2. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник для студ. вузів / В.М. Заєць та ін. / Харківський нац. екон. ун-т. – Харків : ІНЖЕК, 2005. – 396 с.
3. Математическое моделирование экономических процессов / под ред. Е.Г. Белодсова и др. – М. : МГУ, 1990. – 228 с.
4. Малиш Н.А. Моделирование экономических процессов рыночной экономики : навч. посібник для студ. вузів / Міжнародна акад. управління персоналом. – К., 2004. – 119 с.
5. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии / Г.И. Шепеленко. – Ростов-на-Дону : Изд. Центр "МарТ", 2000. – 544 с.
6. Хринюк О.С. Маркетинг для підприємців. Основи стратегії / О.С. Хринюк. – К., 1993. – 48 с.

### References

1. Asaul A.N., Voinarenko M.P. Organization of business activities. SPb.: Univer., 2001. 392 p.
2. Models and methods of socio-economic forecasting: a tutorial for students. V.M. Zayets and others. Kharkiv NEU. Kharkiv: INZEK, 2005. 396 p.
3. Mathematical modelling of economic processes. Edited by E.G. Belodsov and others. M.: Moscow State University, 1990. 228 p.
4. Malyshev N.A. Modelling of economic processes of the market economy: tutorial for students. International Acad. of Staff Management. K., 2004. 119 p.
5. Shepelenko G.I. Economics, organization and planning of production on enterprise. Rostov-on-Don: Publishing Center "MarT", 2000. 544 p.
6. Khrynyuk O.S. Marketing for entrepreneurs. Fundamentals of strategy. K., 1993. 48 p.

Надійшла 13.09.2014; стаття рецензована редакційною колегією

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 336.146:331.108

О. П. ГУЦАЛ

Хмельницький національний університет, Україна

### ГЕНЕЗИС БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

*У статті розглянуто процес становлення бюджетування як економічної категорії. Встановлено зв'язок бюджетування з контролінгом, управлінським обліком, фінансовим плануванням. На основі взаємозв'язку бюджетування з цими економічними категоріями виявлено етапи його розвитку.*

*Ключові слова: бюджетування, генезис, контролінг, планування.*

O. P. GUTSAL

Khmelnytskyi National University, Ukraine

### BUDGETING OF PERSONNEL COSTS GENESIS

*The aim of the article is to find out the relationship between budgeting and other economic categories and in terms of this to determine the stages of budgeting costs, including budgeting personnel costs. There have been considered the budgeting formation process as an economic category. The connection between budgeting, controlling, management accounts, financial planning has been determined. On the basis of the relationship of budgeting with these economic categories stages of its development have been identified. There has been determined that at present stage there appeared new research directions in the budgeting system, one of which is budgeting personnel costs.*

*Keywords: budgeting, genesis, controlling, planning.*

#### Вступ

В Україні термін бюджетування почав використовуватись відносно нещодавно, а саме із здобуттям незалежності та взяттям курсу на побудову ринкової економіки [1, с. 7]. Певний час вважалося, що бюджетування доцільно застосовувати лише на рівні держави. Проте, на сьогодні з'явилась велика кількість публікацій, в яких бюджетування розглядається як ефективна технологія управління підприємством, а також окремими сторонами його діяльності та функціональними підсистемами. Звідси випливає, що бюджетування, як і будь яка інша економічна категорія, у своєму становленні пройшло певні етапи, виділення яких дозволить повніше зрозуміти його сутність.

#### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання генезису бюджетування витрат знаходять своє висвітлення у працях таких вчених, як Атамас П. Й [2], Івахненко С. В., Мелих О. В. [3], Траченко М. Б. [4], Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. [1], Фалько С. Г., Кармінський А. М. [5], Поліщук С. В. [6]. У працях вказаних науковців про генезис бюджетування найчастіше йдеться в контексті дослідження інших категорій, таких як контролінг, управлінський облік, фінансове планування. Саме тому питання генезису бюджетування потребує подальшого вивчення і систематизації.

#### Постановка завдання

Метою дослідження є з'ясування взаємозв'язку бюджетування з іншими економічними категоріями та визначення на основі цього етапів становлення бюджетування витрат, зокрема бюджетування витрат на персонал.

#### Виклад основного матеріалу

Аналіз підходів до визначення поняття бюджетування витрат [7, с. 368-369] показує, що ця економічна категорія має спільні риси з рядом інших економічних категорій, а це свідчить про те, що за своєю суттю бюджетування застосовувалось задовго до того, як в економічну науку і практику увійшло саме поняття "бюджетування". Тому, для більш повного сутнісного розуміння необхідно проаналізувати генезис бюджетування витрат.

В словнику іншомовних слів знаходимо визначення генезису в вузькому та широкому значеннях. В вузькому розумінні, під генезисом розуміють походження, виникнення. В широкому розумінні момент зародження і подальший процес розвитку, що призвів до певного стану чи явища [8, с. 128]. Тому, досліджуючи генезис бюджетування, як економічної категорії, слід не просто виявити період коли воно зародилося, а простежити весь шлях його розвитку – від моменту зародження до стану в якому воно зараз знаходиться, в нашому випадку – від зародження елементів бюджетування до становлення бюджетування витрат на персонал.

Складно достеменно визначити коли саме зародилось бюджетування. Поліщук С. В. здійснюючи ретроспективний аналіз історичних підходів становлення бюджетування як економічної категорії, виділяє чотири основних етапи його еволюції: від формування теорії управління й планування в організаціях (1970–

1980 рр.), появи концепції фінансового планування в рамках фінансового менеджменту (1980–1988 рр.), теорії бюджетного планування як елементу внутрішньофірмового контролінгу (1988–1998 рр.) до теорії бюджетного управління як сучасної технології управління підприємством (1998 р. – теперішній час) [6]. Як бачимо весь період становлення бюджетування, як економічної категорії, згідно з цією періодизацією займає відносно невеликий проміжок часу. Проте, як вказує частина дослідників, бюджетування виникло ще в середньовіччі. Відомий дослідник з перспективного планування й прогнозування в сільському господарстві М. Альтерман дійшов до висновку, що поняття "кошторис" (бюджет) виходить із камеральної бухгалтерії, що виникла в середньовічній Європі. Сутність камеральної бухгалтерії зводилася до обліку витрат і складання кошторису (бюджету) доходів і витрат. Кожен вид доходів і витрат представляв собою певну статтю і бухгалтер, як господарник, контролював виконання наявного плану-бюджету [9]. Зв'язок бюджетування з камеральною бухгалтерією, очевидно, дослідники вбачали в складанні бюджету або ж кошторису доходів і витрат. Однак, як відомо, сьогодні бюджетування не обмежується лише складанням бюджетів, а виконує значно ширший спектр функцій. Тому можна стверджувати, що в середньовіччі застосовувались лише спрощені елементи бюджетування, що не мали комплексного наукового обґрунтування.

Якщо розглядати в історичному контексті то спочатку управління фінансами на основі складання бюджетів застосовувалось переважно на рівні державних фінансів. В 1907 році Нью Йоркським бюро досліджень була опублікована праця "Складання муніципального бюджету", котра містила більшість відомих нам елементів бюджетування – планування, складання програм, аналіз результативності. В 1916 році був опублікований ще один документ "Елементи складання бюджету штату". Тобто ми бачимо, що початки бюджетного управління в США знаходяться на місцевому і регіональному рівнях. В 20–40-х рр. відбулося накопичення знань з теорії і практики бюджетування на державному рівні. Була сформована система принципів бюджетування, уніфікована система обліку і контролю, вперше була запропонована методика складання бюджету з нуля, програмні бюджети та бюджети результативності [9]. Отже, бачимо досить стрімкий розвиток бюджетування протягом першої половини ХХ ст. саме на державному рівні. На рівні ж підприємств проблеми постановки бюджетування були вирішені в 80-х рр. ХХ ст. [10]. Спочатку бюджетування виконувало функцію планування ресурсів та контролю витрат, пізніше головна увага приділялася оптимізації витрат.

Що ж стосується України, то в 30-х рр. ХХ ст. аналогом бюджетування, тоді ще в СРСР, був так званий техпромфінплан, проте відмінністю від бюджетування було те, що рух грошових коштів на підприємстві не планувався, оскільки за планової економіки це належало до компетенції держави. Ще однією відмінністю техпромфінплану від сучасного бюджетування є те, що він розроблявся за єдиними затвердженими формами, а система бюджетування, як відомо, складається на кожному підприємстві відповідно до його потреб. В 1965 році підприємства отримали право розробляти фінансовий план, проте це право було лише формальним оскільки методика формування фінансових планів установлювало Міністерство фінансів СРСР. Підприємства отримували у директивному порядку контрольні цифри обов'язкові до виконання [1]. Такий формат планування не стимулював ініціативу підприємств, тому не виконував функцію мотивації, що є властива сучасним системам бюджетування. З розпадом СРСР та з формуванням ринкової економіки почав з'являтися інтерес до західних практик управління, однією з яких і є бюджетування. Почали з'являтися різноманітні публікації, що стосувались запровадження бюджетного управління на вітчизняних підприємствах.

Грунтовний аналіз підходів до визначення бюджетування, як вже зазначалось вище, дозволяє стверджувати, що бюджетування є нерозривно пов'язаним з такими економічними категоріями, як: контролінг, управлінський облік, фінансове планування. Саме з розвитком наукових знань у цих сферах слід пов'язувати і становлення бюджетування, як самостійної економічної категорії.

Частина науковців (переважно автори наукових праць та підручників з контролінгу) стверджує, що бюджетування є складовою (елементом, методом, інструментом) контролінгу. Сам контролінг виник і набув розвитку в США в 20-х роках ХХ ст. В Європі ж контролінг поширився в 50–70 роках, насамперед у Німеччині. Спочатку переважали облікові і калькуляційні функції контролінгу, проте згодом основна увага служб контролінгу, серед іншого, зосереджується на бюджетуванні й контролі бюджетів [3]. В Росії контролінг з'явився відносно нещодавно – у 90-х роках ХХ ст. Як стверджує С. Г. Фалько та А. М. Кармінський, досліджуючи еволюцію контролінгу в Росії, на третьому етапі його розвитку (1998–2000 рр.) – контролінг ототожнюється саме з бюджетуванням [5].

Бюджетування нерозривно пов'язане з управлінським обліком, який зародився на початку ХХ ст. У 20-і роки ХХ ст. під керівництвом менеджерів компанії "General Motors" Дональдсона Брауна та Альфреда Слоуна було розроблено систему управлінського обліку, яка передбачала, між іншим, операційне бюджетування та гнучкі бюджети [2, с. 9]. Оскільки метою управлінського обліку є збирання, обробка та підготовка інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів, саме управлінський облік служить інформаційною основою бюджетування та дозволяє приймати рішення в майбутньому, надаючи менеджерам інформацію про доходи, витрати, рух грошових коштів та інші сторони діяльності підприємства.

Бюджетування є пов'язаним з фінансовим плануванням. Фінансове планування – це визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження [11, с. 230]. Фінансове планування становить процес планування надходжень та використання фінансових ресурсів, встановлення оптимального співвідношення у розподілі доходів підприємства. Його метою є забезпечення господарської діяльності підприємства необхідними джерелами фінансування [12, с. 121]. Як зазначає Подерьогін А. М., система фінансового планування на підприємстві складається з трьох підсистем, однією з яких є оперативне фінансове планування, тобто бюджетування [13, с. 408].

Отже, можемо погодитись з Траченко М. Б., котра стверджує, що бюджетування є складною системою, що саморозвивається і опирається на загальні принципи, які генетично пов'язують її з управлінським обліком, контролінгом та фінансовим плануванням [4].

На сьогодні в теорії бюджетування з'явилося багато публікацій присвячених бюджетуванню різноманітних сфер діяльності підприємства, зокрема і бюджетування витрат на персонал. Так С. Г. Фалько та А. М. Кармінський в своєму посібнику "Контролінг" виділяють, як об'єкт контролінгу – контролінг персоналу. При цьому до сфери контролінгу персоналу вони відносять функції та завдання, що також лежать і в основі бюджетування (інформаційне забезпечення – серед іншого йдеться про затрати на персонал; планування – перетворення стратегічних установок в конкретні планові величини (складання бюджету), контроль [5]), а отже і бюджетування витрат на персонал.

Російські вчені – Ю. Г. Одегов та Т. В. Никонова – у своїй праці "Аудит і контролінг персоналу" присвятили цілий розділ бюджетуванню роботи з персоналом, зазначивши при цьому, що планування роботи з персоналом стає в один ряд з плануванням виробництва, науково-технічного розвитку, фінансовим плануванням [14]. Згодом почали з'являтися роботи присвячені виключно проблематиці бюджетування витрат на персонал. Так О. Ю. Мінченкова та Н. В. Фьодорова у своїй роботі "Управління персоналом: система бюджетування" пропонують здійснювати бюджетування витрат на персонал за комплексними функціями управління персоналом. Окремий розділ присвячено оптимізації витрат на персонал [15].

Отже, можна говорити про появу нового самостійного напрямку дослідження у системі бюджетування, а саме бюджетування витрат на персонал. Проте подальшого дослідження потребує побудова системи бюджетування витрат на вітчизняних підприємствах.

Проаналізувавши розвиток категорії бюджетування від її зародження і аж до появи окремих предметів дослідження в системі бюджетування, можемо визначити етапи розвитку бюджетування:

- Зародження елементів бюджетування (XVIII – поч. XX ст.); застосування бюджетування в цей період не мало наукової основи і носило здебільшого ситуативний характер.

- Використання бюджетування переважно на макрорівні (перша половина XX ст.). Бюджетування використовується переважно на рівні державних фінансів. В Україні таке розуміння бюджетування переважало навіть зі здобуттям незалежності. В колишньому СРСР прообразом бюджетування в цей час є складання техпромфінплану, котрий за змістом є далеким від того, що зараз ми розуміємо під бюджетуванням.

- Розвиток бюджетування в системі інших наук (друга половина XX ст.). В цей час бюджетування розвивається в системі управлінського обліку, фінансового планування, контролінгу.

- Становлення бюджетування, як самостійного напрямку (60–80 рр. XX ст.). В країнах колишнього радянського союзу це сталося значно пізніше у зв'язку з пізнім переходом до ринкової економіки.

- виокремлення в системі бюджетування окремих напрямків дослідження (початок XXI ст. – до нашого часу). З'являються роботи присвячені бюджетуванню окремих сфер діяльності підприємства, зокрема бюджетування витрат на персонал.

### Висновки

Отже, здійснивши ґрунтовний аналіз генезису бюджетування, можемо стверджувати, що у своєму розвитку бюджетування пройшло довгий шлях від зародків уявлень про бюджетування, що не мали масового і наукового характеру до виокремлення в системі бюджетування окремих напрямків дослідження, наприклад бюджетування витрат на персонал.

Перспективними напрямками дослідження у майбутньому є побудова системи бюджетування витрат на персонал на вітчизняних підприємствах машинобудування.

### Література

1. Кузьмін О. Є. Бюджетування на підприємстві : навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2008. – 312 с.
2. Атамас П. Й. Управлінський облік : навчальний посібник / П. Й. Атамас. – 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
3. Івахненко С. В. Фінансовий контролінг : методи та інформаційні технології / С. В. Івахненко, О. В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с.
4. Траченко М. Б. Бюджетирование в системе управления финансами : автореферат дис. ... д-ра экон.

наук : 08.00.10 / М. Б. Траченко ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Государственный университет управления". – М., 2012. – 38 с. – рус.

5. Контроллинг : учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова ; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

6. Историчні аспекти розвитку теоретичних підходів до бюджетування [Електронний ресурс] / С. В. Поліщук // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2013. – № 10. – С. 230–235. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi\\_2013\\_10\\_39.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi_2013_10_39.pdf)

7. Гуцал О. П. Теоретико-методологічні основи бюджетування витрат на персонал / О. П. Гуцал // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки . – 2014. – Вип. 25. – С. 365–371.

8. Библик С. П. Словник іншомовних слів : тлумачення, словотворення та слововживання / Библик С. П. ; за ред. С. Я. Ермоленко ; художник-оформлювач Б. П. Бублик. — Харків : Фоліо, 2006. – 623 с.

9. Федуллова Л. І. Сучасні концепції менеджменту: навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.

10. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2006 – 464 с.

11. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – 3-є вид. – К. : Каравела, 2008. – 352 с.

12. Ястремська О. М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / О. М. Ястремська, К. В. Яковенко, О. О. Ястремська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 172 с.

13. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Подерьогін. – 7-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.

14. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала : учебник / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Издательство "Альфа-Пресс", 2006. – 560 с.

15. Минченкова О. Ю. Управление персоналом: система бюджетирования : учебное пособие / О. Ю. Минченкова, Н. В. Фёдорова. – М. : КНОРУС, 2008. – 224 с.

#### References

1. Kuzmin O. E. Byudzhetuvannya na pidpryemstvi : navchalnyi posibnyk / O. E. Kuzmin, O. G. Melnyk. – K. : Kondor, 2008. – 312 s.

2. Atamas P. Y. Upravlinskyi oblik : navchalnyi posibnyk / P. Y. Atamas. – 2-e vyd. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2009. – 440 s.

3. Ivahnenkov S. V. Finansovyi kontroling : metody ta informatsiyni tehnologii / S. V. Ivahnenkov, O. V. Melyh. - K. : Znannya, 2009. – 319 s.

4. Trachenko M. B. Byudzhetirovanie v sisteme upravleniya finansami : avtoreferat dis... d-ra ekon. nauk: 08.00.10 / M. B. Trachenko ; Federalnoe gosudarstvennoe byudzhetnoe obrazovatelnoe uchrezhdenie vysshego professionalnogo obrazovaniya "Gosudarstvennyi universitet upravleniya". - M., 2012. - 38 s. - rus.

5. Karminskiy A. M. Kontrolling : Uchebnik / A. M. Karminskiy, S. G. Falko, A. A. Zhevaga, N. Yu. Ivanova ; pod red. A. M. Karminskogo, S. G. Falko. - M. : Finansi i statistika, 2006. - 336 s.

6. Istorychni aspekty rozvytku teoretychnykh pidhodiv do byudzhetuvannya [Elektronnyi resurs] / S. V. Polischuk // Ekonomichnyi visnyk Natsionalnogo tehnicnogo universytetu Ukrainy "Kyivskiy politehnicnyi instytut". - 2013. - № 10. - S. 230-235. - Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi\\_2013\\_10\\_39.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi_2013_10_39.pdf)

7. Gutsal O. P. Teoretyko-metodologichni osnovy byudzhetuvannya vytrat na personal / O. P. Gutsal // Naukovi pratsi Kirovogradskogo natsionalnogo tehnicnogo universytetu. Ekonomichni nauky . - 2014. - Vyp. 25. - S. 365-371.

8. Bybyk S. P. Slovnyk inshomovnykh sliv : tлумачення, словотворення та слововживання / За ред. С. Я. Ермоленко ; Hudozhnyk-oformlyuvach B. P. Bublik. — Harkiv : Folio, 2006. - 623 s.

9. Fedulova L. I. Suchasni kontseptsii menedzhmentu. Navch. posibnyk / Za red. d-ra ekon. nauk, prof. L. I. Fedulovoi. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2007. – 536 s.

10. Hrutskiy V. E. Vnutrifirmennoe byudzhetirovanie. Nastolnaya kniga po postanovke flnansovogo planirovaniya / V. E. Hrutskiy, V. V. Gamayunov – 2-e izd, pererab i dop – M. : Finansi i statistika, 2006 – 464 s.

11. Tarasyuk G. M. Planuvannya diyalnosti pidpryemstva / G. M. Tarasyuk, L. I. Shvab : Navch. posib. 3-E vyd. - K. : Karavela, 2008. - 352 s.

12. Yastremska O. M. Planuvannya diyalnosti pidpryemstva [Tekst] : navch. posib. / O. M. Yastremska, K. V. Yakovenko, O. O. Yastremska. - H. : Vyd. HNEU, 2011. - 172 s.

13. Flnansy pidpryemstv : Pidruchnyk / Ker. Avt. kol. i nauk. red. prof. A. M. Poderogin. – 7-me vyd., bez zmin. – K. : KNEU, 2008. – 552 s.

14. Odegov Yu. G. Audit i kontrolling personala / Yu. G. Odegov, T. V. Nikonova : Uchebnik. - M. : Izdatelstvo "Alfa-Press", 2006. - 560 s.

15. Minchenkova O. Yu. Upravlenie personalom : sistema byudzhetirovaniya : uchebnoe posobie / O. Yu. Minchekova, N. V. Fyodorova. – M. : KNORUS, 2008. – 224 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК [314.748 : 339.727.22+ 339.56.055]

Л. А. УКРАЇНЕЦЬ

Львівський національний університет імені Івана Франка

## РОЛЬ МІГРАЦІЇ У ФОРМУВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ КИТАЮ З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ

*У статті досліджуються ключові чинники та тенденції міжнародної міграції з Китаю до країн Європи і аналізується її вплив на торговельні та інвестиційні потоки між Китаєм та основними країнами-партнерами. Виокремлено взаємозв'язки між зовнішньою торгівлю, прямими іноземними інвестиціями та міграційними потоками і оцінено роль китайської діаспори та трудової міграції у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між країнами, на основі чого зроблено висновок про необхідність врахування стимулюючого впливу міграції на міжнародну торгівлю та інвестиції при формуванні зовнішньоекономічної політики держави.*

*Ключові слова: міжнародна міграція, зовнішня торгівля, прямі іноземні інвестиції, Китай.*

L. A. UKRAINETZ

Ivan Franko National University of L'viv

## THE ROLE OF MIGRATION IN SHAPING CHINA'S INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS WITH EUROPE

*This article explores the key factors and trends in international migration from China to Europe and analyzes its impact on trade and investment flows between China and major European partners. Author determines the relationship between foreign trade, foreign direct investment and migration flows and assesses the significance of the Chinese communities and migrants in the development of foreign economic relations between countries. Analysis allows us to make several important conclusions. First, migration policy and labor market regulation should be adapted to the changing patterns of migration flows from China and focused primarily on attracting qualified specialists and development of internal business networks that stimulate the growth of trade and foreign direct investment from China. Second, because Chinese workers tend to concentrate in certain places, a number of measures has to be taken at the local level to stimulate investment and economic development on the one hand, and to prevent the growth of social tension, on the other hand. Third, given the fact that the existence of ethnic communities promotes foreign investment, encouraging cooperation with these communities promotes international economic activity in general.*

*Keywords: international migration, foreign trade, foreign direct investment, China.*

### Вступ

Достатньо відомим є той факт, що протягом останніх тридцяти років мігранти з Китаю суттєво посприяли успішному розвитку економіки своєї батьківщини, особливо під час першої стадії лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків. Вони стали вагомим джерелом притоку до Китаю прямих іноземних інвестицій, управлінських ноу-хау, інформації про іноземні ринки [1]. Внесок китайської діаспори в економічний розвиток країн Південно-Східної Азії також вивчався досить ґрунтовно і було зроблено висновок, що транскордонний бізнес та підприємницькі мережі китайських мігрантів стали одним з найбільш важливих чинників розвитку процесів регіональної економічної інтеграції у Південно-Східній Азії [2, 3]. Але залишається не до кінця з'ясованим питання, чи китайська діаспора та потоки мігрантів з Китаю сприяють розвитку міжнародної торгівлі та прямого іноземного інвестування між Китаєм та країнами-реципієнтами мігрантів.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Згідно з неокласичними теоріями зовнішньої торгівлі, торговельні і міграційні потоки є взаємозамінними, так само, як і інвестиційні і міграційні потоки. З одного боку, зовнішня торгівля призводить до вирівнювання ціни на фактори виробництва, а отже, знижує стимули для мобільності факторів. З іншого боку, переміщення факторів зменшує різницю в їх ціні, а отже, зменшується й діапазон для торгівлі. З цієї самої точки зору, капітал, як очікується, перетікає туди, де робоча сила, яка інтенсивно використовується у виробництві, є в надлишку, а робітники, за інших рівних умов, бажають надавати свої послуги за максимально можливою заробітну плату. Таким чином, міграція та іноземне інвестування – це два взаємозамінні способи, які дозволяють сполучити працівників та роботодавців з різних країн. Якщо ж ми розглядаємо окремо взятую країну, то потоки мігрантів та потоки інвестицій рухатимуться у протилежному напрямку (наприклад, відбуватиметься приплив мігрантів і відтік прямих іноземних інвестицій, або навпаки). Однак неокласичний підхід не враховує можливість того, що міграція може сприяти розвитку торгівлі і прямого іноземного інвестування за рахунок зниження двосторонніх трансакційних видатків, як наголошується у новітніх дослідженнях міграційних потоків [4].

У багатьох дослідженнях міжнародних економічних процесів наголошується, що обсяги міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та міграційних потоків на протязі останніх десятиліть різко зросли. Зв'язок між цими формами міжнародних економічних відносин описується, як взаємодоповнюючий, а не взаємозамінний [4], іншими словами, міграційні потоки і потоки ПІІ рухаються в одному напрямку [5]. Дослідження, що фокусуються на взаємодоповнюючих зв'язках між міграцією та ПІІ

(тобто на впливі імміграції на притік іноземних інвестицій в країну походження мігрантів), базуються на ефекті концентрації та розбудови мереж. Враховуючи те, що мігранти стають частиною робочої сили країни – реципієнта, вони, з одного боку, слугують джерелом інформації про свою батьківщину (наприклад, про якість її робочої сили та інституції), а з іншого боку, розвивають бізнес-мережі, які сприяють економічним трансакціям між країною – донором мігрантів і країною-реципієнтом.

Сучасні дослідження доводять, що міграція спрощує розвиток соціальних та ділових мереж, які полегшують обмін між країнами походження і країнами призначення за допомогою інформації та супутніх послуг. Спільноти мігрантів визнано важливим чинником подолання деяких перешкод у міжнародній торгівлі – таких як відсутність відповідної інформації про торговельні можливості, нестача даних про експортні ринки, недосконале правове середовище контролю за виконанням контракту тощо [6]. Було визначено два способи, якими ділові та соціальні мережі загалом, і мережі етнічних китайців зокрема, сприяють розвитку міжнародної торгівлі та інвестицій. По-перше, через мережі китайських мігрантів краще поширюється інформація завдяки формальним та неформальним зв'язкам. У випадку міжнародної торгівлі, поширення інформації допомагає налагодити контакти між покупцем і продавцем, а у випадку ПІІ, сприяє визначенню потенційних можливостей для інвестування. Мігранти можуть виступати в ролі посередників завдяки знанню мови, уподобань місцевих споживачів, ділової практики, структури ринку та законодавства своєї рідної країни. По-друге, ділові мережі мігрантів, як показує практика, можуть допомагати відслідковувати виконання контракту і не допускати його порушення [7].

Багато емпіричних досліджень показували, як міграція впливає на ріст торговельних та інвестиційних зв'язків між країною – донором та країною – реципієнтом. Так у дослідженні Д.Бена [8] було доведено, що зростання кількості мігрантів на 1% сприяє зростанню торгівлі між країною їх перебування і країною походження на 0,09%. Подібні дослідження у галузі ПІІ доводять, що зростання кількості мігрантів на 1% збільшує інвестиції з країни перебування у країну походження на 0,15%. Ціла низка досліджень показали існування позитивного зв'язку між міграцією та міжнародною торгівлею [8, 9] і між міграцією та іноземним інвестуванням [10, 11]. Аналогічні результати продемонстровані у роботах, присвячених конкретно міграції з Китаю [6, 7].

Спільним результатом останніх досліджень є те, що мережа мігрантів у приймаючій країні сприяє зростанню інвестицій з країни походження за рахунок удосконалення передачі інформації та посилення контролю за виконанням контрактів [11, 12]. Так, у дослідженні Г.Фода [12] доводиться, що ефект від притоку мігрантів не завжди помітний одразу і в короткостроковому періоді зв'язок між імміграцією та притоком ПІІ може бути навіть негативним. Але через кілька років позитивний ефект від імміграції стає помітним і досить значним. З точки зору приймаючої країни, міграція посилює ефект компліментарності, особливо, якщо мова йде про кваліфікованих мігрантів. Існування великої спільноти мігрантів може сприяти відкриттю міжнародних шкіл, що робить дану місцевість привабливою для іноземних компаній.

Емпіричні дослідження також доводять, що транскордонні етнічні мережі, які створюються мігрантами, є для деяких країн визначальним чинником успіху їх міжнародної ділової діяльності. Так, до прикладу, мігранти з Індії, які працюють в Кремнієвій долині, сприяли розвитку експортоорієнтованої ІТ-індустрії в Індії завдяки налагодженню ділових мереж та покращанню репутації індійських працівників ІТ-сфери [13]. Інше дослідження взаємозв'язків між міграцією та ПІІ чотирьох європейських країн – Німеччини, Італії, Франції та Великої Британії – продемонструвало, що приплив мігрантів вагомо впливає на зростання ПІІ до країн, що розвиваються.

Мета даної роботи – дослідити ключові чинники та тенденції міжнародної міграції з Китаю до країн Європи і проаналізувати її вплив на торговельні та інвестиційні потоки між Китаєм та основними країнами-партнерами. Основним завданням є дослідити можливі взаємозв'язки між зовнішньою торгівлею, ПІІ та міграційними потоками і оцінити роль китайської діаспори та трудової міграції у сприянні розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між країнами.

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

Протягом останніх 30 років Китай став важливою частиною світової спільноти. На кінець 2013 року загальний обсяг міжнародної торгівлі Китаю сягнув 4,16 трлн дол., що зробило Китай найбільшим експортером і другим імпортером в світі. Протягом останнього десятиліття міжнародна торгівля Китаю зростала за рахунок доручення країни до СОТ, хоча після глобальної кризи 2008 року темпи зростання експорту сповільнились – особливо до країн – членів ЄС. Китай також став однією з найважливіших країн – реципієнтів інвестицій від ТНК. Обсяг сукупних прямих іноземних інвестицій (ПІІ), отриманих Китаєм, склав 1,34 трлн дол.; серед країн, що розвиваються, Китай найбільший реципієнт інвестицій. А після 2000 року Китай став також важливим джерелом капіталу. У 2013 р. потік прямих закордонних інвестицій (ПЗІ) з Китаю склав 101 млрд. дол., а сукупні ПЗІ Китаю досягли 554 млрд дол. – тобто, майже половина від отриманих сукупних ПІІ [14].

52% зовнішньоторговельних потоків і 71% ПЗІ Китаю припадає на країни Азії. На Південну та Північну Америку припадає 20% загального імпорту та експорту Китаю, на Європу – 19%. Сукупні ПЗІ Китаю в Північній та Південній Америці сягнули 89 млрд. дол., а в Європі – 33 млрд. дол. (тобто 16 і 6% відповідно).



Залучення економіки Китаю до світового господарства позначилось не лише на інтенсифікації торговельних та інвестиційних потоків, але і на міграції. У табл. 1 наведено дані, як змінювалась позиція Китаю у системі глобальної міграції протягом останніх 33 років. Темпи зростання міграції з Китаю були значними, хоч і не настільки, як темпи зростання зовнішньої торгівлі та інвестицій. Згідно з даними Департаменту з економічних і соціальних питань ООН кількість емігрантів з Китаю протягом 30 років подвоїлась – з 4,3 млн у 1990 р. до 8,4 млн у 2010 р., а у 2013 р. їх кількість склала вже 9,3 млн осіб. З іншого боку, за даними Комісії Тайваню зі справ співвітчизників закордоном станом на 2013 р. за межами Китаю, Гонконгу і Тайваню перебувало 41,35 млн. китайців [15]. Методологія обліку мігрантів, як і саме визначення міграції, яке застосовується у Тайвані, значно відрізняється від методології ООН.

Протягом останніх 30 років міграція з Китаю пришвидшилась, оскільки кількість китайських мігрантів протягом 1990–2000 рр. зросла на 37,7%, а протягом 2000–2010 – уже на 44%. Частка Європи у загальному розподілі китайських мігрантів зросла за 30 років – від 5,5% усіх китайських мігрантів у 1990 р. до 10,5% у 2010 році. Але протягом останніх трьох років частка Європи дещо зменшилась (10,05% у 2013 р.), хоча абсолютна кількість мігрантів продовжує збільшуватись. Найбільший приріст спостерігався у Північній Європі – там кількість мігрантів з Китаю збільшилась на 147% між 1990 і 2000 р. і на 138% між 2000 і 2010 рр. Це є результатом посиленої міграції китайців до Великої Британії.

Таблиця 1

**Міграція з Китаю, 1990–2013 рр.**

Напрямок міграції	Кількість мігрантів і розподіл по регіонам								Зміна у % за 10 років	
	1990	%	2000	%	2010	%	2013	%	1990-2000	2000-2010
Світ	4252389	100,00	5854387	100,00	8432427	100,00	9344919	100,00	37,67	44,04
Розвинені країни	1267042	29,80	2451968	41,88	4429960	52,53	5044033	53,98	93,52	80,67
Країни, що розвиваються	2985347	70,20	3402419	58,12	4002467	47,47	4300886	46,02	13,97	17,64
Африка	17319	0,41	41570	0,71	54568	0,65	62470	0,67	14003	31,27
Азія	3062115	72,01	3608324	61,63	4436736	52,62	4779763	51,15	17,84	22,96
Європа	234739	5,52	412229	7,04	886882	10,52	939630	10,05	75,61	115,14
Латинська Америка і Карибський регіон	49102	1,15	66599	1,14	85421	1,01	105059	1,12	35,63	28,26
Північна Америка	785099	18,46	1482641	25,33	2594324	30,77	2887002	30,89	88,85	74,98
Австралія і Океанія	104015	2,45	243024	4,15	374496	4,44	570995	6,12	133,64	54,10

Джерело: [16]

Статистичні дані Комісії Тайваню зі справ співвітчизників закордоном, хоч і відрізняються за абсолютними показниками, але підтверджують висновки, які можна зробити базуючись на показниках міграції, що надає ООН. Хоча Азія залишається найбільш важливим регіоном – реципієнтом, але темпи зростання міграції до Північної Америки та Європи є найвищими (рис. 1).

Загалом Європа прийняла 940 тис. китайський мігрантів [16]. Найбільшими країнами – реципієнтами стали Італія (185 тис. чол.), Іспанія (161 тис. чол.), Велика Британія (151 тис. чол.), Франція (93 тис. чол.) Німеччина (74 тис. чол.), та Нідерланди (63 тис. чол.). Найбільша кількість китайських мігрантів припадає на Південну Європу (38,6%), далі частки розподілились так: Західна Європа (29,3%), Північна Європа (23,8%) та Східна Європа (8,3%). Найбільш важливими країнами – реципієнтами у Східній Європі (не беручи до уваги Росію) стали: Угорщина, Чеська Республіка, Румунія, Польща, Болгарія. Водночас, частка Східної Європи у загальній кількості китайських мігрантів у Європі невинно зменшується – з 17% у 1990 році до 9,2% у 2010 році і 8,3% у 2013 р. Зменшилась також частка країн Західної Європи – якщо у 1990 р. на них припадало 37% усіх мігрантів з Китаю, то у 2013 р. лише 29%. Найбільш різко скоротилась частка Франції – з 17,8% у 1990 р. до 5,3% у 2010 р. З іншого боку, в результаті розвитку торговельних та інвестиційних зв'язків між Німеччиною та Китаєм, частка китайських мігрантів у Німеччині за аналогічний період подвоїлась – з 7,9% у 1990 р. до 15,3% у 2010 р. Але ще швидшими були і темпи падіння кількості мігрантів – до 2013 р. частка Німеччини скоротилась знову до 7,9%.

Найбільші темпи зростання кількості китайських мігрантів продемонструвала Північна Європа, частка якої зросла з 13,6 до 21,2% за період 1990–2010 рр. і продовжує зростати. Найбільшою країною – реципієнтом китайських мігрантів у цьому субрегіоні стала Велика Британія: темпи зростання кількості

мігрантів у ній становили 118% у 1990–2000 рр. і 126% у 2000–2010 рр. Значну частку мігрантів з Китаю до Великої Британії становлять студенти.

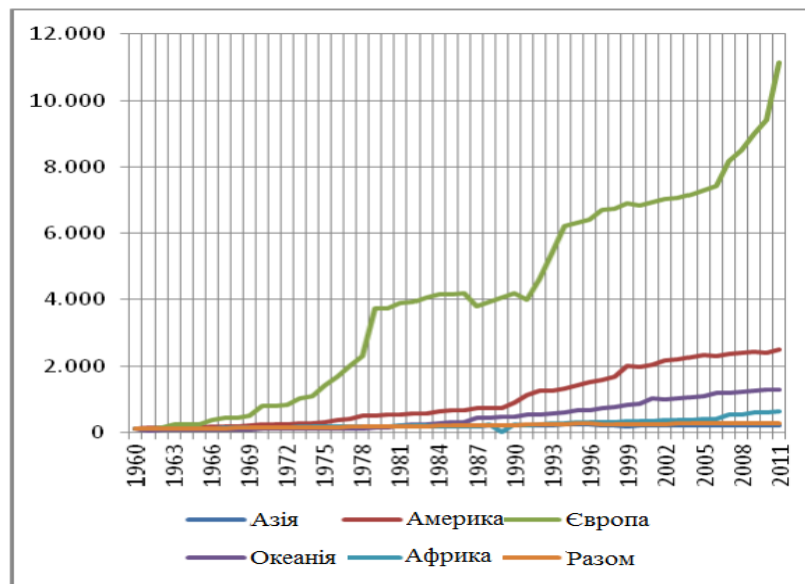


Рис. 1. Зміна напрямків потоків мігрантів з Китаю (індекс 1960 р. прийнято за 100), 1960–2011 рр.

Міграція з Китаю до Південної Європи також зростала швидкими темпами. Загальна кількість китайських мігрантів у цьому субрегіоні зросла на 258% протягом 2000-2010 рр., а частка субрегіону у загальній кількості китайських мігрантів в Європі зросла з 24,4 до 38,6%. Найшвидше кількість мігрантів зростала у найбільших економіках субрегіону – Італії та Іспанії. Загальна кількість мігрантів з Китаю у Іспанії протягом 20 років збільшилась у 50 раз – з 2800 до 144 000 осіб. Значна частка китайців у зазначених двох країнах – це підприємці та робітники, залучені до виробництва та торгівлі у сфері легкої промисловості (наприклад, у м. Прато).

Історично, міграція з Китаю до Європи розпочалась ще у XIX ст. – перша китайська спільнота виникла у Ліверпулі наприкінці 50-х рр. XIX ст. і складалась з вихідців з Тяньцзіню і Шанхаю [17]. Але до II Світової війни міграція з Китаю до Європи розвивалась досить повільними темпами. І лише з 60-х рр. XX ст. спостерігалось кілька хвиль китайських мігрантів до Європи (див. рис. 1) Протягом останніх 50 років середні темпи зростання китайської імміграції до країн Європи становили щорічно 7,9%, водночас аналогічний показник для світу загалом складає лише 1,7%. Як наслідок, кількість китайців, що проживають у Європі, збільшилась з 14 000 у 1960 р. до 1,32 млн у 2010 [15].

Перша хвиля міграції з Китаю до Європи розпочалась у 60-х рр. XX ст.; в цей період мігранти прибували з колишніх британських, французьких, голландських колоній як біженці. Окрім цього основного потоку, деяка кількість професійних кухарів з Китаю залучались до розбудови у Європі мереж китайської кухні. До 80-х рр. китайські мігранти зосередились у кількох європейських країнах, головну, у Великій Британії, Франції та Нідерландах. Їхня економічна діяльність обмежувалась специфічними етнічними нішами: ресторани китайської кухні, роздрібна торгівля етнічною продукцією, надання послуг в межах китайської діаспори. Мігранти першої хвилі сформували однорідну спільноту, оскільки більшість з них були некваліфікованими і походили або з сільських місцевостей провінцій Чжецзян і Гуаньдун, або з Гонконгу, Макао, Тайваню [17].

Друга хвиля розпочалась на початку 80-х рр., коли виникло кілька чинників, що стимулювали зростання міграції з Китаю. Насамперед, після того, як 1978 р. Ден Сяопін проголосив політику відкритих дверей, китайський уряд лібералізував еміграційне законодавство; до цього еміграція була заборонена. Сім'ї людей, що покинули країну, і мігранти, які повернулися у Китай, були реабілітовані і навіть отримали певні соціальні та економічні привілеї [18]. Родичі мігрантів отримали дозвіл покинути країну і возз'єднатись з сім'єю. Китайський уряд прийняв рішення уможливити виїзд з країни, щоб використати мігрантів для розвитку вітчизняної економіки як джерело капіталу та нових технологій, унаслідок чого міграція з Китаю до Європи зростала швидкими темпами, особливо так звана «ланцюгова міграція» з деяких китайських міст, які мали налагоджені зв'язки у Європі (до прикладу, Веньчжоу та Цинтянь провінції Чжецзян).

У 90-х рр. XX ст. виник новий тип мігрантів з Китаю – мігранти-підприємці, які не мали сімейних зв'язків з колишніми емігрантами, вже осілими у європейських країнах. Ці нові мігранти направлялись до країн Центральної та Східної Європи, приваблені безвізовим режимом між Китаєм та деякими з країн цього регіону, наприклад, з Угорщиною [19]. Унаслідок запровадження після 1992 р. більш жорсткого міграційного законодавства і боротьби з нелегальною міграцією в регіоні, ці мігранти переїздили з країни до

країни і через нелегальні мережі перебирались до Південної Європи, головно до Італії [20].

На сучасному етапі найбільш характерною рисою міграції з Китаю до Європи стало значне збільшення кількості кваліфікованих мігрантів – студентів у європейських університетів, вчених, технічних спеціалістів тощо. Китай лідирує за кількістю студентів, що навчаються закордоном. Основна країна, куди вони направляються на навчання – це США; туди потрапляє більше половини студентів з Китаю. У Європі найважливішими напрямками залишаються Велика Британія, Франція і Німеччина.

Відкривши свої ринки праці для іноземних спеціалістів і зробивши відповідні зміни у міграційному законодавстві, європейські країни пришвидшили надходження до них китайських кваліфікованих мігрантів, що може мати сприятливий вплив у посиленні економічної співпраці та культурного обміну між Китаєм та Європою. Приїзд висококваліфікованих професіоналів не лише призвів до росту економічної, наукової та технологічної співпраці, а й забезпечив «свіжу кров» у китайських діаспорах.

Внаслідок трансформації економічної системи Китаю і постійного економічного зростання, приватний сектор країни збільшився в рази, і водночас зросла кількість приватних підприємств. Через те, що малий і середній бізнес у Китаї довгий час оминала увага уряду – зокрема, у нього не було доступу до субсидій, пільгових кредитів чи інших видів державної підтримки – частина з таких компаній вийшли на зарубіжні ринки, щоб з одного боку, убезпечити своє підприємство, а з іншого, відкрити для себе нові можливості.

Зростання ПЗІ з Китаю призвело до нової хвилі мігрантів – менеджерів, офісних працівників, робітників та членів їх сімей. Хоча спільнота експатріантів з Китаю, особливо працівників державних підприємств, значно відрізняється від китайської діаспори і спільноти традиційних мігрантів, експатріанти з Китаю все рівно створюють додаткові зв'язки між китайцями у Європі та їхньою батьківщиною.

Отже, протягом останніх 50 років кількість етнічних китайців у Європі значно збільшилась. Нові хвилі мігрантів – підприємців, висококваліфікованих фахівців, менеджерів-експатріантів з китайських ТНК – доклалися до розвитку китайської спільноти у Європі. Це помітно впливає, з одного боку, на розвиток економічної співпраці між європейськими країнами та Китаєм, а з іншого боку, на міграційну політику європейських країн – реципієнтів.

Якщо порівняти показники обсягів ПЗІ та торгівлі з Китаєм і показники частки китайських мігрантів у окремих європейських країнах, чітко простежується прямий позитивний зв'язок. Чим більша частка китайських мігрантів припадає на ту чи іншу країну, тим більшим в цій країні є сукупний обсяг ПЗІ з Китаю (табл. 2). До десятки найбільших країн-реципієнтів, на які припадає 85% усіх китайських мігрантів у Європі, спрямовується майже 40% ПЗІ Китаю і 80% обсягів торгівлі.

Позитивний зв'язок між міграцією та інвестиціями виникає через те, що спільноти мігрантів роблять значний внесок у залучення китайського капіталу у сферу послуг та виробничі галузі. Такий зв'язок простежується у випадку Великої Британії, Німеччини, Швеції, Угорщини та Нідерландів. Водночас, найбільше ПЗІ Китаю спрямовується до Люксембургу (37% сукупних ПЗІ Китаю у Європі), хоча кількість китайських мігрантів у Люксембургу незначна – близько 0,01%. Але Люксембург, фінансовий центр зі сприятливою фіскальною системою, китайські компанії використовують як платформу для заснування холдингових компаній, а не для організації у цій країні виробничих чи сервісних підприємств. Ще кілька країн Європи – Франція, Італія, Іспанія та Австрія – хоча і приймають до себе значну частку китайських мігрантів, тим не менш, не отримують великих інвестицій з Китаю.

Таблиця 2

**Найбільші реципієнти мігрантів з Китаю серед країн Європи і їх частка у ПЗІ та торгівлі з Китаєм, 2013**

Країни	Кількість мігрантів		ПЗІ Китаю		Двостороння торгівля	
	Чол.	%	Сукупний обсяг (млрд дол. США)	%	Обсяг (млрд дол. США)	%
Італія	184911	19,68	0,22	1,42	38,78	6,98
Іспанія	161019	17,14	0,25	1,59	24,17	4,35
Велика Британія	151445	16,12	1,36	8,66	69,06	12,43
Франція	93269	9,93	0,24	1,53	46,57	8,38
Німеччина	74251	7,90	1,50	9,55	156,80	28,21
Нідерланди	62639	6,67	0,49	3,10	71,65	12,89
Швеція	28596	3,04	1,48	9,41	12,80	2,30
Австрія	15831	1,68	0,01	0,06	5,66	1,02
Угорщина	12010	1,28	0,5	3,18	7,69	1,38
Данія	11342	1,21	0,04	0,25	8,63	1,55
Разом	795313	84,65	5,7	38,75	383,39	79,49
Усього в Європі	939630	100,00	15,71	100,00	555,79	100,00

Складено на основі показників [16, 21, 14]

Останні дослідження щодо ПЗІ Китаю до Європи [22, 23] на основі бази даних Amadeus чітко відобразили кількість взаємозв'язків на корпоративному рівні між китайськими бізнес-спільнотами у Європі та інвесторами у Китаї. По-перше, існування етнічних підприємницьких мереж і їх міцні культурні зв'язки з країною походження створюють переваги місцезнаходження (location advantages, відповідно до OLI-підходу), особливо для малого та середнього бізнесу при їх входженні та провадженні діяльності на іноземному ринку. Якщо у країні висока концентрація китайських мігрантів, малі та середні підприємства частіше контактують зі своїми співвітчизниками закордоном, а це достатньо вагома перевага для цих підприємств, особливо, якщо вони входять на європейський ринок уперше.

Це також вірно і для новостворених ТНК, у яких ще немає внутрішньої специфічної конкурентної переваги, необхідної для ефективного виходу на віддалені (у географічному, культурному та інституційному сенсі) ринки. Тому можливість розташувати свої представництва у бізнес-середовищі мігрантів-співвітчизників для таких невеликих ТНК може бути дуже привабливою. Поява підприємств-китайців в країні означає в недалекому майбутньому виникнення нового джерела ПЗІ.

В Центральній та Східній Європі китайські мігранти зосереджуються в окремих районах столиці (наприклад, промислові пояси восьмого і десятого адміністративних районів Будапешта), щоб мати доступ до комунікаційної і транспортної інфраструктури, з одного боку, і інформації та товарів з Китаю, з іншого боку. Аналіз показників щодо Угорщини з бази даних Amadeus доводить, що 97% підприємств, власниками яких є китайські громадяни, розташовані на території Будапешта. Для Румунії відповідний показник становить 89% підприємств, розташованих в Бухаресті; для Болгарії – 82% у Софії. Натомість китайські компанії у Західній Європі менше зосереджені у столицях. Так, лише 42% китайських підприємств розташовані у Лондоні, для Берліну цей показник ще нижчий. Таке розташування китайських компаній можна пояснити відмінностями у міграційному законодавстві та діловому середовищі європейських країн.

### Висновки

Емпіричні дані та теоретичні моделі підтверджують, що потоки мігрантів з Китаю збільшилися протягом останніх десятиліть внаслідок поживлення торгівлі та іноземного інвестування. Сучасні мігранти з Китаю, на відміну від колишніх, – це підприємці чи кваліфіковані робітники. Підприємницька діяльність, як відомо, стимулює створення нових робочих місць, інноваційні процеси та економічне зростання. Окрім того, китайські мігранти-підприємці слугують джерелом надходження капіталу, інформації про ринки і ділові можливості, особливо для країн, що розвиваються. Прямі інвестиції приватних підприємців з Китаю, часто поєднані з міграційними потоками, стають все більш значущими навіть для розвинених країн. Водночас, більшість китайських мігрантів-підприємців ведуть діяльність у сферах з малою доданою вартістю і націлені на ринки дешевих товарів, що дозволяє сприймати їх як своєрідний різновид «демпінгу». Це в поєднанні з постійним зростанням китайських спільнот стало основною турботою в частині європейських країн-реципієнтів (Угорщина, Італія, Іспанія). Оскільки Україна з наростанням інтеграційних процесів може повторити шлях країн Центральної та Східної Європи, питання притоку китайських мігрантів стане актуальним у найближчий час.

На основі проведеного дослідження можна дійти кількох важливих висновків. По-перше, міграційна політика і регулювання ринку праці мають бути адаптовані до зміни структури міграційних потоків з Китаю і орієнтовані, перш за все, на залучення кваліфікованих спеціалістів і розвиток внутрішніх ділових мереж, які стимулюють зростання торгівлі та приплив прямих іноземних інвестицій з Китаю. По-друге, оскільки китайські мігранти мають тенденцію зосереджуватися в певних місцях, ряд заходів щодо стимулювання інвестицій і економічного розвитку, з одного боку, та недопущення зростання соціальної напруги, з іншого, має вживатися на рівні місцевих органів влади. Скупчення мігрантів з Китаю слід перетворювати на ефективні сервісні та промислові кластери з сильними зв'язками з місцевою економікою. По-третє, враховуючи той факт, що існування етнічних спільнот сприяє притоку іноземних інвестицій, заохочення співпраці з цими спільнотами стимулює міжнародну економічну діяльність загалом. Отже, заохочення міжнародного підприємництва стає важливим інструментом урядової політики, яка спрямована на збільшення ефективності міграційних процесів.

### Література

1. Smart A., Hsu J.-Y. The Chinese diaspora, foreign investment and economic development in China. The Review of International Affairs. 2004. № 3. P. 544-566.
2. Zhuang G., Wang W. Migration and trade: the role of overseas Chinese in economic relations between China and Southeast Asia. International Journal of China Studies. 2010. № 1. P.174-193.
3. Zhang H., Van Den Bulcke D. Internationalisation of ethnic Chinese-owned Enterprises: A Network Approach. The Globalisation of Chinese Business Firms, ed. By Yeung, H. W. London: MacMillan, 2000. P.154–243.
4. Aubry A., Kugler M., Rapoport H. Migration, FDI and the Margins of Trade. Ph.D. Workshop 2012-2013, Bar-Ilan University. 117 p.
5. Kugler M., Rapoport H. International labour and capital flows: complements or substitutes. Economics Letters. 2007. № 94. P.155-162.

6. Rauch J., Trindade V. Ethnic Chinese Networks in International Trade. *Review of Economics and Statistics*. 2002. №84. P.116-130.
7. Tong S. Y. Ethnic Networks in FDI and the Impact of Institutional Development. *Review of Development Economics*. 2005. №9. P. 563-580.
8. Ben D. Migration, Trade and Investment. Staff Working Paper – Government of the Commonwealth of Australia, 2008. 74p.
9. Combes P.-P., Lafourcade M., Mayer T. The trade-creating effects of business and social networks: evidence from France. *Journal of International Economics*. 2005. № 66. P.1-29.
10. Buch C. M., Kleinert J., Toubal F. Where enterprises lead, people follow? Links between migration and FDI in Germany. *European Economic Review*. 2006. № 50. P.2017-2036.
11. Javorcik B. S. et.al. Network and Foreign Direct Investment/ B. S. Javorcik, Ç.Özden, M.Spatareanu. *Journal of Development Economics*. 2011. №94. P. 231–241.
12. Foad H. FDI and immigration: a regional analysis. *The Annals of Regional Science*. 2012. № 49. P.237-259.
13. Saxenian A. Local and global networks of immigrant professionals in Silicon Valley. A. Saxenian. San Francisco, CA, Public Policy Institute of California. 2002. 213 p.
14. Foreign direct investment// UNCTAD statistic. URL: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF\\_ActivePath=p,5&sRF\\_Expanded=p,5](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,5&sRF_Expanded=p,5)
15. Overseas Community Affairs Statistics//Taiwan Overseas Community Affairs Council. URL: <http://www.ocac.gov.tw/OCAC/Eng/Pages/List.aspx?nodeid=414#>
16. International migrant stock by destination and origin// United Nations, Department of Economic and Social Affairs. URL: <http://esa.un.org/unmigration/TIMSO2013/migrantstocks2013.htm?msdo>
17. Christiansen F. Chinatown, Europe: An Exploration of Overseas Chinese Identity in the 1990s. F. Christiansen. London, New York, Routledge. 2003. 521 p.
18. Thunø M. Channels of Entry and Preferred Destinations: The Circumvention of Denmark by Chinese Immigrants. *International Migration*. 2003. № 41. P. 99-133.
19. Nyíri P. Chinese Migration to Eastern Europe. *International Migration*. 2003. № 41. P. 239-265.
20. Ceccagno A. New Chinese Migrants in Italy. *International Migration*. 2003. № 41. P. 187-213.
21. 2013 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. Ministry of Commerce People's Republic of China URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/>
22. Zhang H., Yang Z., Van Den Bulcke D. The European landscape of Chinese enterprises: An analysis of corporate and entrepreneurial firms and the role of the ethnic communities. Antwerp: Antwerp Management School, 2011. 173 p.
23. Zhang H., Yang Z., Van Den Bulcke D. Geographical Agglomeration of Indian and Chinese Multinationals in Europe: A Comparative Analysis. *Science Technology & Society*. 2012. №1. P.34–51.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Журба І. Є.

## КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто основні характеристики терміну «кадрове забезпечення» як однієї з вкрай важливих складових конкурентоспроможності підприємства. З'ясовано, що враховуючи ситуацію, яка виникла на сучасному етапі як в Україні, так і в світі, вирішення цієї проблеми можна віднести до однієї з найважливіших проблем керуючого складу підприємств. Доведено, що в умовах роботи підприємства одним із найголовніших чинників розвитку підприємства є його ефективне управління. Досліджено основні складові кадрової політики як окремого підприємства, так і держави в цілому. Визначено привабливу систему оплати праці для залучення висококваліфікованих працівників.*

*Ключові слова: кадрове забезпечення, ринкові відносини, ринок праці, персонал, кадровий потенціал, кадрова політика, конкурентоспроможність, кваліфікація, багатoproфільність.*

Y. V. MASHIKA  
Uzhgorod National University

## STAFFING AS A COMPONENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

*The article is an analysis of staffing as a major resource seeking and maintaining the competitiveness of enterprises. The main characteristics of the term "staffing" as one of the very important components of competitiveness. It is shown that given the situation that arose at this stage, both in Ukraine and in the world, solving this problem can be attributed to one of the major problems of managing the enterprise. It is proved that under the conditions of the company one of the most important factors of the company is its effective management. The basic elements of personnel policy as a separate enterprise and the state in general. Determined attractive pay system to attract highly skilled workers. Therefore, competitiveness is determined by the quality and productive potential of its employees. Understanding the importance of entrepreneurs in the staffing strategic objectives and investment in human capital organizations will enhance the competitiveness of enterprises. Effective management of human resources policy leads to a high level of staff, which in turn promotes the production of growth and competitiveness.*

*Keywords: staffing, market, labour market, personnel, human resources, personnel policy, competitiveness, skills, versatility.*

### Вступ

**Постановка проблеми.** Актуальність проблеми полягає в ефективному формуванні кадрової політики як одного з основних чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства, адже трудовий потенціал визначає стратегічний успіх діяльності організації і є одним із головних резервів економічного розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питаннями управління конкурентоспроможністю підприємств, ефективного формування і розвитку кадрового забезпечення та управління персоналом в економічно розвинених країнах, а останнім часом і в Україні, присвячена значна кількість публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти формування та використання кадрового забезпечення розглянуто в працях таких учених, як Алексєєв Ю.С., Басько Г.М., Бабич В.А., Бородін О.М., Богуцький О.А., Розум Г.М., Докучаєв О.А., Керженцев М.Ф., Кравців В.С., Мікловда В.П., Пірожков С., Пітюлич М.І., Смоляр Л.Г., Репецька М.М., Якуб М.М. та ін.

**Невирішені аспекти проблеми.** Разом з тим, не дивлячись на значний науковий доробок дослідженнями не охоплено в повній мірі питання особливостей кадрового забезпечення, як однієї із складових конкурентоспроможності підприємства в Україні, що власне і стало предметом даного дослідження.

Метою статті є аналіз кадрового забезпечення як одного з основних ресурсів досягнення та утримання конкурентоспроможності підприємств.

При написанні статті використовувались методи дослідження: статистичні, економіко-математичні, порівняльного аналізу та динамічних рядів.

### Виклад основного матеріалу

В умовах формування кадрового забезпечення як вирішальної передумови соціально-економічної стабілізації та його ефективне використання стає основою продуктивності національної економіки. Серед важливих причин, що обумовили ускладнення відтворювальних чинників стану сучасного кадрового забезпечення України і негативно вплинули на структуру зайнятості та якість робочої сили на підприємствах, слід вказати на недоліки структурної перебудови економіки країни. Важливою особливістю сучасних процесів є те, що підприємства майже втратили контроль за станом свого кадрового забезпечення та процесами його формування й використання. Так, падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримки у виплаті заробітної плати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, в свою

чергу, заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню новітніх технологій та виробництву конкурентоспроможної продукції. Конкурентоспроможність підприємства залежить від ефективності використання трудових ресурсів, на яку, у свою чергу, впливає сукупність властивих їм конкурентних переваг. Достатня забезпеченість підприємств працівниками відповідного рівня кваліфікації та професійних навичок, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів та ефективності виробництва продукції. Від того, якою мірою працівник (особливо управлінець, нормувати працю якого важко) задоволений результатами та умовами своєї праці, якою мірою він має необхідні для неї якості та компетенції, залежить якість виконання своїх професійних обов'язків, його відданість цілям організації [3, с. 39].

Очевидно, що орієнтуватися в жорстко збалансованому й інтегрованому внутрішньому і зовнішньому ринках, шукати нові регіони збуту продукції, формувати довгострокову перспективу на основі договорів, підвищувати якість, обновляти асортимент, вести результативну рекламну кампанію - усе це вимагає сучасних знань, застосування новітніх підходів, постійного навчання, впровадження передового досвіду й технологій. Складовими кадрової політики як окремого підприємства, так і держави в цілому, що мають забезпечити як ефективне формування та всебічний розвиток людського капіталу, так і підвищення конкурентоспроможності підприємства можуть стати наступні постулати [1, с. 57]: запровадження стимулів до індивідуальних та приватних інвестицій у людський капітал, зокрема в освіту, підвищення зайнятості; докорінне реформування систем соціальної підтримки та охорони здоров'я на нових засадах, яким характерне співіснування паралельних систем соціальної допомоги, соціального захисту та медичного обслуговування; виділення коштів на навчання та перекваліфікацію кадрів, проведення атестації та оцінки рівня кваліфікації; підняття престижності роботи, організації праці, раціональний підбір та розстановка кадрів, забезпечення самореалізації і кар'єрного росту; формування кадрового потенціалу, принципи та методи добору; аналіз плинності кадрів тощо.

Ринок і держава повинні створювати умови для отримання нових знань, освоєння нових професій. Це вимагає вкладення коштів як роботодавцями і державою, так і самими працівниками, які залишилися поза сферою професійної зайнятості. Сьогодні можна назвати п'ять головних чинників, які негативно впливають на розвиток трудових ресурсів та їх конкурентоспроможність, а саме: міграція, демографічна криза, стан здоров'я населення, низький рівень безпеки праці та екологічні складові. Дані проблеми можна розглядати лише комплексно, як і заходи, спрямовані на їх розв'язання.

Існує багато проблем щодо якості і кількості трудових ресурсів. Так престиж робітничих професій стрімко падає, що може призвести до напливу іноземної робочої сили. До того ж більшість студентів як правило опановують професії сфери послуг, тоді як на ринку праці останнім часом зростає та продовжує зростати потреба у робітниках виробничих і технічних професій.

В межах ефективної кадрової політики організація повинна здійснювати: кадрове планування; аналіз роботи, нормування праці й оцінка виконання; система стимулювання; "оргултура" (порядки, норми поведінки і трудові цінності); система заходів для адаптації нових працівників до роботи в організації і до трудового колективу [4, с. 96].

Керівництву будь-якого підприємства слід також більше уваги приділяти такому заходу як планування кар'єри робітника, яке орієнтоване на визначення стратегії й етапів розвитку і просування фахівців.

Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємство повинне постійно розробляти програми розвитку персоналу. Так з-поміж них треба назвати: програми залучення працівників до управління виробництвом; робота в цільових групах по розробці перспективних спеціальних проектів; горизонтальні ротації в рамках фірми і її філій; постійний ріст професійної майстерності, придбання знань, навичок і умінь (тобто конкурентоспроможності персоналу).

Персонал торговельного підприємства має ряд особливостей, зокрема вирізняють такі основні складові управління персоналом: наймання і відбір торгового персоналу, його навчання, контроль діяльності, мотивацію тощо [5].

На торговельному підприємстві наймання і відбір персоналу потрібно здійснювати на основі заздалегідь розроблених критеріїв. У розробці таких критеріїв компанія орієнтується на якості, які вона хоче бачити у своїх майбутніх працівниках. Зокрема працівники повинні знати (вміти): свою компанію; товари компанії; характеристики споживачів і конкурентів; проводити ефективні торгові презентації; торгові процедури і свої обов'язки тощо [2, с. 260].

Для того щоб персонал міг задовольнити численні поточні вимоги, потрібно організувати його інтенсивне і широке навчання. Навчання персоналу торговельного підприємства дає йому можливість: раціонально організувати свою роботу; належно інформувати і консультувати покупців; вести переговори психологічно правильно; правильно представляти інтереси підприємства; співпрацювати діловим партнером при плануванні маркетингу; раціонально організувати збутову політику тощо.

Для того щоб залучити до роботи висококваліфікованих працівників, компанія повинна розробити привабливу систему оплати праці. Необхідно визначити рівень і компоненти ефективної системи винагороди працівників. У рівні оплати праці потрібно враховувати "поточну ринкову ціну" на працівників

певної спеціальності і потрібної кваліфікації. Необхідно визначити порядок застосування компонентів оплати праці – фіксованого окладу, гнучкої оплати, відшкодування накладних витрат тощо.

#### Висновки

Отже, конкурентоспроможність підприємства визначається якісним і продуктивним потенціалом його працівників. Розуміння підприємцями важливості ролі кадрового забезпечення у досягненні стратегічних цілей та вкладення інвестицій в людський капітал організації сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Ефективне управління кадровою політикою призводить до високого рівня кваліфікації персоналу, що у свою чергу сприяє виробничому розвитку і росту конкурентоспроможності підприємства. Саме тому ці аспекти вимагають подальшого наукового обґрунтування та будуть нами досліджуватися в подальшому.

#### Література

1. Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М.О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2 (68). – С. 54–59.
2. Мажар М.А. Вплив трудових ресурсів на конкурентоспроможність підприємства / М.А. Мажар // ВІСНИК ЖДТУ. – 2010. – С. 258–261.
3. Мороз Л.І. Теоретичні та практичні аспекти удосконалення кадрової політики українських підприємств / Л.І. Мороз // Науковий Вісник Волинського національного ун-ту ім. Л.Українки. Економічні науки. – Луцьк : РВВ «Вежа», 2010. – № 4. – С. 36–41.
4. Славгородська О.Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак // Наукові праці ДонТУ. – 2005. – Випуск 97. – С. 94–100.
5. Планування персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/319/39/1/1/>

#### References

1. Zhukovsky M.O. Human Resources as part of enterprise competitiveness. // Actual problems of economy. - 2007. - №2 (68). - P. 54-59.
2. M.A. Mazhar Impact on workforce competitiveness. // NEWSLETTER ZSTU. - 2010 - P. 258-261.
3. L. Frost Theoretical and practical aspects of improving human resources policy of Ukrainian enterprises. // Science Bulletin Volyn National Univ them. Lesia. Economics. - Luck: RIO "Tower". - 2010. - № 4. - S. 36-41.
4. Slavgorodskaya O., Shcherbakov V. Classification competitive advantages personnel. // Proceedings DonNTU. - Issue 97 - 2005 - S.94-100.
5. Planning staff [electronic resource]. - Mode of access: <http://studentbooks.com.ua/content/view/319/39/1/1/>

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Мікловда В. П.



## РОЛЬ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ-МАРКЕТОЛОГА У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Визначено роль лідерських якостей в розвитку особистості та досліджено різні погляди на їх складові. Проаналізовано роль маркетингової діяльності в сучасному економічному житті. Запропоновані напрями формування лідерських якостей спеціаліста з маркетингу.*

*Ключові слова: лідер, особистість, маркетолог, фахівець.*

O. V. PITUK  
Vinnitsa cooperative Institute

## A ROLE OF LEADER QUALITIES OF MODERN MARKETING SPECIALIST- SPECIALIST IS IN PROFESSIONAL ACTIVITY

*The aim of the article is determination of maintenance and specific of concept of leadership in development of personality of modern specialist from marketing. Attitude of different scientists is analysed toward leadership, from prevailing above other to the observance of moral principles. Certainly, that in the conditions of general mistrust to the advertisement, to changeable activity of separate marketing companies it is necessary to revive national traditions, in particular experience of merchants of past century, when merchant by my troth weighed a formal document more than. It offers that at preparation of future marketing specialists not only theoretical preparation but also acquaintance is needed with the use of modern innovative technologies; study of practical psychology, practices of the verbal training; application in practice of well-known Christian truths, namely ranks are with other how you wanted, that did with you; there must be an active component of self-feedback in aspiration of leadership, not sparing own time, divided by the knowledge and practical skills with colleagues.*

*Keywords: leader, personality, marketing specialist, specialist.*

**Вступ.** В умовах глобалізації інформаційно-інноваційних тенденцій та створення системи безперервної освіти першочергового значення набуває проблема формування особистості сучасного фахівця, виховання в нього якостей ділової людини, що характеризують можливості особистісного потенціалу в суспільно-громадській, державно-політичній, виробничій сферах. Отже, виникає потреба переосмислення та теоретико-методологічного обґрунтування процесу підготовки майбутніх фахівців, зокрема, економічного профілю.

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Питання професійної діяльності маркетолога знаходиться у полемічному режимі. Зокрема, слід відзначити наукові розробки в цьому напрямку вітчизняних та російських вчених, серед яких дослідження Ю. Атаманчук, М. В. Вачевського, І. О. Зимньої, В. Локшина, Т. Ю. Морозова, Б. Р. Головешко та ін.. До кола обговорюваних тем увійшли питання високої компетентності фахівців економічного профілю, підвищення ефективності фахової діяльності в аспекті особистісних та ділових якостей. Але «Ахіллесовою п'ятою» вищезазначених досліджень є питання важливості формування лідерських якостей як рушійної сили професійного росту.

Метою дослідження є визначення змісту та специфіки поняття лідерства в розвитку особистості сучасного спеціаліста з маркетингу.

**Основний результат.** Систематичне, цілеспрямоване і широкоформатне вивчення поняття лідерства є об'єктом наукового і практичного інтересу вже досить давно. Разом з тим, до сьогодні так і не досягнуто повної згоди щодо цього поняття та методів його вивчення.

Відомі філософи, соціологи, економісти Т. Карлей, А. Шопенгауер, К. Ясперс пояснювали лідерство природним прагненням людини до влади і домінування над собі подібними. Вони вважали, що це прагнення притаманне кожному індивіду, але лідерства досягають лише окремі з них, а саме – ті, хто на шляху до влади і впливу може знехтувати мораллю. Схожої думки дотримувався і Н. Макіавеллі, оскільки вважав, що лідер використовує будь-які засоби для підтримання громадського порядку та збереження його панування [5].

Лідер не завжди виступає виділенням загальнолюдських принципів життя, прикладом можуть бути погляди Йосифа Сталіна та Адольфа Гітлера. Вони не досягнули єдності суспільства, а вели свої країни до війни. Не варто погоджуватись, що риса нехтування мораллю має супроводжувати сучасного фахівця з маркетингу та менеджменту [5].

Американський соціолог Е. Богардус рисами лідера вважає: розум, енергійність, здатність передбачати, привертати до себе увагу, почуття гумору, твердість характеру.

На думку С. Коссен, справжній лідер має володіти здатністю творчо вирішувати проблеми; уміти доносити ідеї до послідовників; уважно слухати інших людей і прислухатися до їхніх порад, бути переконливим, товариським, мати широке коло інтересів, почуття власної гідності, упевненість собі.

У свою чергу З. Гапонюк виділяє такий комплекс лідерських якостей:

- загально професійні якості: висока теоретична й практична підготовка, системне бачення професійних проблем, здатність до професійної адаптації, володіння методами керування колективом, уміння розподіляти роботу в колективі;
- якості творчої діяльності: загальний світогляд, творче ставлення до роботи, педагогічна майстерність;
- соціально-психологічні якості: уміння організувати продуктивні особистісні контакти, внутрішньоклективне спілкування, уміння врахувати індивідуальні особливості підлеглих, об'єктивна вимогливість до них. Здатність впливати на підлеглих особистим прикладом, задавати бадьорий, діловий тон у роботі, уміння переконувати інших, врівноваженість, схильність до вивчення людей, інтерес до їхніх потреб;
- соціально-комунікативні якості: уміння відстоювати інтереси свого колективу, організувати контроль і стимулювання інших членів групи, легко вступати в контакт з людьми, товариськість, нормальна емоційно-психологічна збудливість, гарна постановка голосу [1].

Варто зауважити, що перелік комбінаторних якостей особистості, яка претендує на лідерство, має включати в себе не лише сміливість і підприємницький кураж, а й тонкий психологізм та комунікативність. Вміння серед розмаїття варіантів віднайти самий оптимальний та аргументовано переконати інших в правильності вибору та має доповнюватись вмінням розробити стратегічний бізнес-план. Лідер це стратег, сміливий конквістатор, який впевнено опановує нові території бізнесу, вільно орієнтуючись в складних виражах сучасної економіки. Його час зорієнтований на європейській годинник, але він твердо стоїть на національному підґрунті. Адже важливим є наслідування традицій вітчизняного бізнесу, репрезентованого такими іменами як родини Терещенків, Яхненків, Харитоненків. Їх підприємницький досвід пов'язаний з використанням можливостей керівних ініціатив особистості, а також широкої меценатської діяльності.

При формуванні професійних якостей маркетолога важливим є поєднання вітчизняних ментальних традицій, світового досвіду та здорового розуму. Наприклад, в Японії прийнято розміщувати в кабінеті опудало свого керівника і після важкої розмови проводити з цим опудалом фізичну розправу. Натомість наша традиція передбачає відкритий діалог, колегіальне обговорення всіх підводних рифів бізнесових стосунків. Завжди існував вітчизняний український феномен, так зване «кумовство», але справжній професіонал завжди зуміє зберегти субординацію стосунків в колективі, розмежувати приватне від професійного.

Лідер - це людина, яка вміє працювати в колективі, в команді, не імітуючи механічне натискання на кнопки, а працюючи над моделювання стосунків в колективі, формуючи живий організм.

Вміння володіти ситуацією, толерантно та в розумній мірі ігноруючи думку неформальних лідерів та кланів всередині колективу, є необхідною вимогою особистості сучасного маркетолога. Ця риса підсилюється вмінням брати на себе відповідальність за прийняте рішення. Мабуть це і має на увазі лауреат Нобелівської премії у сфері літератури Редьярд Кіплінг у творі «Заповідь»:

«...И если можеш быть в толпе собою,  
При короле с народом связь хранить  
И, уважая мнение любое,  
Главы перед молвою не клонить.....»

Попит на фахівців у галузі маркетингу на сучасному етапі передбачає конкурентоспроможність, як інтегральну характеристику професійно компетентного, мобільного керівника, який швидко адаптується у нових умовах і здатен оптимально вирішувати професійні проблеми. Розвиток його особистих якостей забезпечує безперервне зростання професійної компетентності та концентрації внутрішнього потенціалу.

Існує питання щодо здорового креативу в маркетингу (як прояву неординарності особистості) і воно гранично межує з лідерським наповненням. Для цього дослідження маркетинг є перспективним, тому що маркетолог є фахівцем, який акумулює в собі знання таких предметів: економіки, психології, менеджменту, логістики, соціології, статистики тощо. Маркетологи займають найвищу позицію в рейтингу управлінців. Маркетинг відіграє провідну роль у світовій та вітчизняній економіці, йому належить центральне місце в структурі управління підприємством. Нині він є життєво важливою складовою успіху в бізнесі та впливає на повсякденне життя людей. Вдала і професійна маркетингова діяльність повинна мати високий рівень довіри у споживачів та співробітників, адже по-перше, забезпечує найвимогливіші групи населення якісним товаром, а по-друге, необхідною інформацією щодо нього. Маркетинг є органічною складовою відомої схеми стосунків між товаровиробником та споживачем. Йому належить роль талановитого промоутера та рекламного агента.

Невичерпним є перелік професійних можливостей та магістральних напрямків діяльності фахівця з кваліфікацією маркетолога, який може працювати на підприємствах різних форм власності: в акціонерних товариствах, спільних підприємствах, консалтингових фірмах і обіймати первинні та управлінські посади, зокрема рекламного агента, торговельного представника, організатора збуту, дилера, бренд-менеджера, спеціаліста з маркетингових досліджень, логістики, товарно-цінової політики, з реклами та PR.

У високоєфективних організаціях роль лідера можуть виконувати не лише офіційні керівники, а й

усі співробітники. Але оскільки більшість українських громадян мають досвід роботи лише в ієрархічних організаціях, працівники всіх рівнів повинні навчитися бути лідером [2].

В суспільстві сформувалась думка, що лідер-маркетолог і високоморальні якості особистості не можуть поєднуватись, тому що намагаючись організувати реалізацію товару він готовий вдатися до будь-яких способів. Але роль маркетингу не можна зводити лише до реалізації продукції.

Перед початком своєї діяльності товаровиробник та маркетолог повинні:

- провести дослідження ринку, щоб визначити проблему та зрозуміти споживачку аудиторію;
- проаналізувати діяльність конкурентів, щоб знайти своє місце на ринку і вигідно вирізнятися серед інших;
- брати участь в розробці концепції продукту, щоб бути адвокатом потенційного покупця і на все дивитись його очима.

Чудовим прикладом поєднання всіх цих складових є налагодження виробництва та збуту горілки «Абсолют». Багато експертів стверджують, що це не просто напій, це філософія життя, дослідницька лабораторія, емоційна ніша. Фахівці, які задіяні у процесі виготовлення та реалізації цього напою, створили особливий світ: бездоганну марку відомого бренду, естетику скляної ємності, яка зберігає напій і романтичну легенду, яка його супроводжує.

Також завданням успішного маркетолога є розповісти про продукт так, щоб всі зрозуміли і зацікавились. Наприклад, не перевантажувати інформацію незрозумілими термінами, складними технічними характеристиками, а застосовувати зрозумілу мову для клієнта. Діалог має розвиватись за таким сценарієм:

- пріоритет певних властивостей даного продукту;
- яку проблему клієнта він вирішує?
- реальні надбання у разі купівлі саме цього продукту отримує наш клієнт.

Одним із завдань маркетолога є формування інформаційних проспектів, анотацій корисних презентацій, після знайомства з якими клієнти будуть шукати саме цю торгову марку. Дослідження поведінки та очікувань споживача демонструють наступні питання, які ставить перед собою клієнт на різних етапах прийняття рішення про купівлю:

- Як вирішити мою проблему?
- Чому саме це рішення є найкращим саме для мене?
- Які є альтернативи?
- Чому варто купувати саме тут?
- Як краще цим користуватись?

Існує категорія потенційних клієнтів, які готові на першому етапі знайомства з товаром придбати його, але є інша категорія, яким теж потрібний ваш товар, але вони поки що про це не знають. Відповідаючи на запитання, які задає собі споживач на кожному етапі здійснення купівлі, надаючи їм актуальну, потрібну та корисну інформацію, можна досягнути значного успіху.

Серед рецептів успіху мільйонера Брайана Трейсі маркетолог може знайти перелік цілком професійних порад та акцентується на необхідності самовдосконалення, активізації творчих можливостей, оптимізації часу праці, у всьому дотримувався високого рівня самодисципліни. В нових економічних умовах маркетологи повинні мати надзвичайну мотивацію до оволодіння прогресивними знаннями, прагнути до саморозвитку. Оскільки від цього залежить потенційна конкурентоспроможність товару на ринку, що є критерієм його успішності.

**Висновки.** Зміна пріоритетів у нашому суспільстві, де головною цінністю стає людина, а її потреби підносяться до рівня культу, ставить перед професійною діяльністю маркетологів:

- 1) необхідність не тільки теоретичної підготовки, а й знайомство з застосуванням сучасних інноваційними технологіями, які властиві країнам з стабільними економічними системами;
- 2) володіння навиками практичної психології, соціоніки, вербальних тренінгів;
- 3) дотримання християнських істин, а саме таких принципів як: чини з іншим так, як би ти хотів, щоб вчинили з тобою; в прагненні лідерства має бути активний компонент служіння, самовіддачі не шкодуючи власного часу, при потребі нехтуючи власними амбіціями, щедро ділитись своїми знаннями і практичними навичками з колегами.

На сучасному етапі існує потреба розвитку культури маркетолога. В умовах загальної недовіри до реклами, до мінливої, залежної від кон'юнктури, діяльності окремих маркетингових компаній необхідно відроджувати національні традиції, зокрема досвід купців минулого століття, коли чесне купецьке слово важило більше ніж формальний документ.

## Література

1. Головешко Б. Р. Соціальні функції лідерства і його роль у професійній діяльності сучасного спеціаліста з інформаційних технологій / Б.Р. Головешко // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2013. – № 4. – С. 42–49.
2. Лебедик Л. Розвиток лідерства майбутніх менеджерів у технологіях кооперативного навчання / Л. Лебедик // Шлях освіти. – 2008. – № 3. – С. 22–25.

3. Мадзігон В. М. Якість системи освіти як чинник високого рівня професійних компетенцій маркетологів / В. М. Мадзігон, М. В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 69–76.
4. Мукосій О. Лідерство / О. Мукосій // Сучасна освіта. – 2008. – № 12. – С. 17.
5. Романина Н. Маркетинг – функція или професія? Оцінка ролі маркетолога / Н. Романина // Маркетинг и реклама. – 2011. – № 3. – С. 34–36.

**References**

1. B. R. Holoveshko. Sotsialni funktsii liderstva i yoho rol u profesiinii diialnosti suchasnoho spetsialista z informatsiinykh tekhnolohii. Teoriia i praktyka upravlinnia sotsialnymy systemamy. 2013. №4.pp.42-49.
2. L. Lebedyk Rozvytok liderstva maibutnikh menedzheriv u tekhnolohiiah kooperatyvnoho navchannia .– Shliakh osvity.2008. №3. pp.22-25.
3. V. M. Madzihon , M. V. Vachevskiy . Yakist systemy osvity yak chynnyk vysokoho rivnia profesiinykh kompetentsii marketolohiv. Aktualni problemy ekonomiky. 2011. №1. pp..69-76.
4. O. Mukosii. Liderstvo. Suchasna osvita. 2008. №12. pp.17
5. N. Romanyna Marketynh – funktsiya yly professyia? Otsenka roly marketoloha. – Marketynh y reklama. 2011. №3. pp.34-36/

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. н. з держ. управ. Іванюта П. В.

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.421.3

Ю. С. СЕРПЕНІНОВА

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*У статті досліджено проблемні аспекти відображення в обліку програмного забезпечення. Систематизовано існуючі підходи до відображення в обліку програмного забезпечення. Визначено, що специфіка відображення в обліку програмного забезпечення залежить від особливостей його використання на підприємстві, а також від умов ліцензійної угоди.*

*Ключові слова: програмне забезпечення, облік програмного забезпечення, нематеріальні активи, роялті.*

Y. S. SREPENINOVA

State university "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

## SOFTWARE ACCOUNTING FEATURES

*The article deals with the problematic aspects of the software accounting. It is systematized existing approaches to software accounting according to different conditions. The specifics of the software accounting depends on its use in the enterprise and the terms of the license agreement. If the software is an integral part of a specific asset and cannot be separated from it, it also take into account the composition of fixed assets. Otherwise, the software may appear as a separate entity accounting intangible assets or as royalty. The inclusion of software in the composition of objects of copyright and related rights or other intangible assets depends on the amount of rights that are defined by the license agreement. If the company receives non-exclusive right to use the software, it may be decided to allocate costs for the use of this software in the reporting period expenses.*

*Keywords: software, software accounting, intangible assets, royalty.*

**Постановка проблеми.** Сучасний стан та розвиток реального сектору економіки обумовлює потребу підприємств працювати в умовах обробки та аналізу великих масивів інформації. Це призводить до розвитку інформаційних технологій, які можуть оперативнo та ефективно обробляти таку інформацію для прийняття на її основі відповідних управлінських рішень.

На сьогодні складно уявити будь-яке підприємство без комп'ютерної техніки та відповідного програмного забезпечення. Втім, не дивлячись на широке розповсюдження, програмне забезпечення є досить специфічним об'єктом обліку, тому виникає чимало облікових запитань стосовно відображення комп'ютерних програм.

Отже, в сучасних умовах застосування інформаційно-комп'ютерних технологій питання систематизації теоретичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо організації і методики бухгалтерського обліку програмного забезпечення є вкрай актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження сутності програмного забезпечення як об'єкту обліку, характеристики основних підходів до відображення програмного забезпечення в обліку знайшли своє відображення в працях вітчизняних науковців [1–4, 6, 10].

Грунтовний аналіз особливостей порядку проведення інвентаризації програмного забезпечення та відображення її результатів в обліку у своїх працях досліджувала Біляченко О.Л. [1]. Такі науковці, як Гончар О.І., Павельчук І.В. аналізували нематеріальні активи як особливий чинник підвищення потенціалу підприємства та ефективність їх використання [2]. Порядок відображення в обліку створення програмного забезпечення проаналізовано в роботах Даниленко О. [3]. Практичні аспекти обліку програмного забезпечення з наданням типових кореспонденцій розглядає Золотухін О. [4].

Оскільки в більшості випадків програмне забезпечення є одним з об'єктів авторського права та суміжних з ним прав, то його вважають нематеріальним активом. Відповідно при відображенні програмного забезпечення в обліку варто керуватись нормами національних та міжнародних стандартів П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [8] та МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» [5].

Втім, не дивлячись на досить велику кількість публікацій не достатньо висвітленими залишаються питання облікового відображення програмного забезпечення, а саме критерії віднесення до складу основних засобів, нематеріальних активів чи роялті.

Метою статті є окреслення основних проблемних аспектів облікового відображення програмного забезпечення та систематизація підходів до включення програмного забезпечення до складу різних об'єктів обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Перш за все необхідно визначитись із законодавчим підґрунтям даної ділянки обліку. Так, Закон України «Про авторське право і суміжні права» надає наступне визначення: комп'ютерна програма – набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для читування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну

програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах) [7]. Даним Законом комп'ютерні програми включено до складу об'єктів авторського права, які, в свою чергу, є об'єктами нематеріальних активів, тому при відображенні їх в обліку необхідно керуватись нормами П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

П(С)БО 8 також розглядає комп'ютерні програми у складі групи авторське право та суміжні права, окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті [8]. Втім, на практиці можуть існувати випадки, коли програмне забезпечення може бути відображене не лише як нематеріальний актив чи роялті, але і в складі основних засобів.

Отже, існує декілька варіантів відображення в обліку програмного забезпечення (рис. 1).

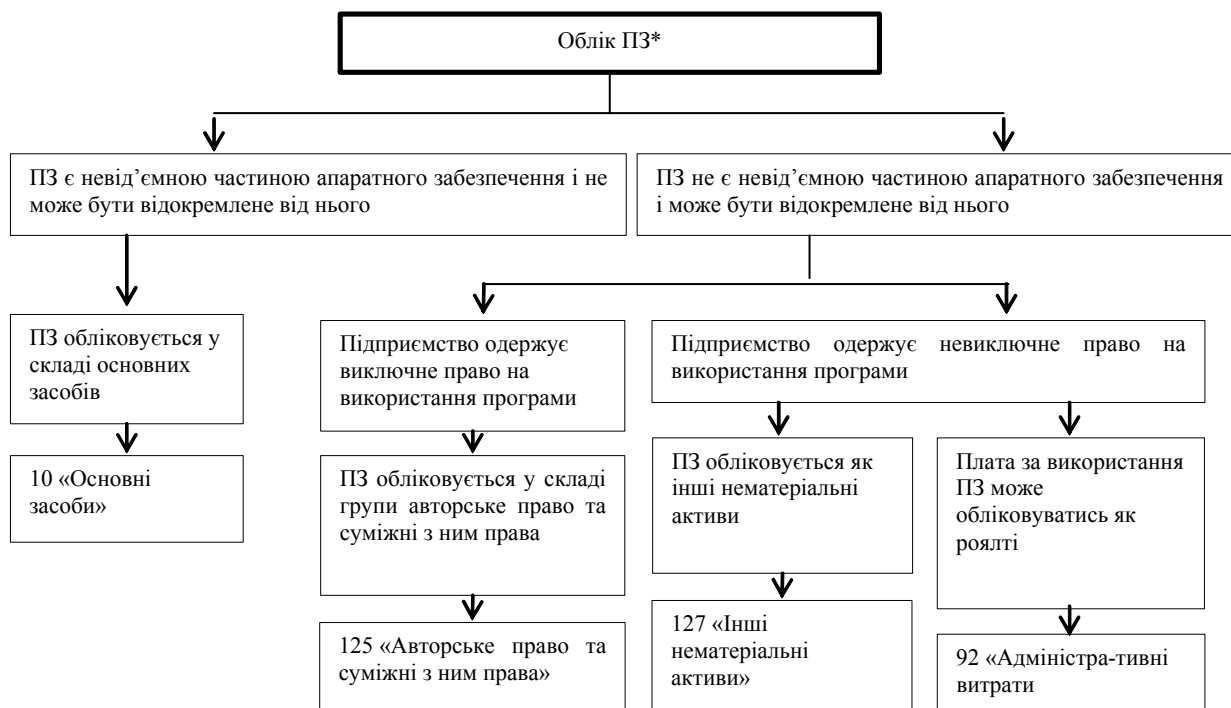


Рис. 1. Відображення в обліку програмного забезпечення (ПЗ)

Приймаючи на практиці рішення про включення програмного забезпечення до конкретного об'єкту обліку на підприємстві необхідно врахувати всі чинники та особливості використання такого програмного забезпечення, а саме:

- можливість відокремлення програмного забезпечення від апаратного забезпечення;
- можливість ідентифікації програмного забезпечення;
- наявність договору про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності (ліцензія, ліцензійна угода, договір про створення програмного забезпечення на індивідуальне замовлення, договір про передачу виключних майнових прав тощо);
- умови ліцензійної угоди (одержання покупцем виключного та невиключного права використання програмного забезпечення);
- строк корисного використання програмного забезпечення;
- облікова політика підприємства та ін.

Якщо програмне забезпечення є невід'ємною частиною апаратного забезпечення і не може бути відокремлене від нього, то в такому випадку його доцільно обліковувати у складі основних засобів, а не відокремлювати як нематеріальний актив.

Роз'яснення цієї ситуації наведено в МСБО 38 «Нематеріальні активи», де зазначається, що деякі нематеріальні активи можуть об'єднувати нематеріальні і матеріальні елементи. В такому випадку суб'єкт господарювання застосовує судження, щоби оцінити, який елемент є суттєвішим (тобто, керуватись МСБО 16 «Основні засоби», чи розглядати даний актив як нематеріальний згідно з МСБО 38).

Наприклад, комп'ютерне програмне забезпечення для верста, який управляється комп'ютером і не може функціонувати без цього конкретного програмного забезпечення, є невіддільною частиною пов'язаного з ним апаратного забезпечення, тому його розглядають як основний засіб. Так саме оцінюють операційну систему комп'ютера. Якщо програмне забезпечення не є невіддільною частиною пов'язаного з ним апаратного забезпечення, то його розглядають як нематеріальний актив [5].

Для того щоб програмне забезпечення в обліку відображалось у складі основних засобів необхідно дотримання наступних умов [10]:

- а) така комп'ютерна програма повинна бути пов'язана з ЕОМ, іншими машинами для автоматичної

обробки інформації, пов'язаними з ними засобами зчитування чи друку інформації, що відповідають критеріям, встановленим для основних засобів, а саме:

- їх первісна вартість повинна перевищувати 2500 грн.;

- очікуваний строк експлуатації з дати введення складає більше одного року (або операційного циклу, якщо він більше року);

б) витрати на придбання програмного забезпечення не вважаються роялті;

в) комп'ютерна програма не вважається окремим нематеріальним активом.

Для того, щоб програмне забезпечення можна було включити до складу нематеріальних активів необхідно дотримання наступних вимог:

а) таке програмне забезпечення не входить до складу єдиного об'єкту основних засобів, що поєднує матеріальні та нематеріальні елементи;

б) можливість ідентифікації такого програмного забезпечення;

в) витрати на придбання програмного забезпечення не визнаються роялті.

Придбання програмного забезпечення передбачає передачу покупцеві майнових прав на використання тієї чи іншої комп'ютерної програми, а особливості та обсяг зазначених майнових прав частіш за все визначається ліцензійною угодою. При цьому ліцензійна угода може передбачати одержання покупцем виключного та невиключного права використання комп'ютерної програми. Отже, залежно від умов ліцензійної угоди будуть відрізнятися підходи до відображення програмного забезпечення в обліку.

При одержанні виключного права на використання відповідного програмного забезпечення покупець може використовувати програму в певний спосіб і в установлені межі, а також дозволяти чи забороняти подібне використання іншим особам [7], іншими словами в такому випадку підприємство набуває авторських прав на дане програмне забезпечення і може розпоряджатись ним на власний розсуд. На практиці така ситуація можлива при індивідуальному замовленні (чи власній розробці) програмного забезпечення для конкретного підприємства. Таке програмне забезпечення повністю відповідає всім критеріям віднесення до нематеріальних активів і його доцільно обліковувати у складі групи авторське право та суміжні з ним права (рахунок 125).

Але частіш за все підприємства використовують уже створені комп'ютерні програми, тобто отримують лише право використання програми (невиключне право), не отримуючи авторських прав на дане програмне забезпечення. В такому випадку облік програмного забезпечення (за рекомендаціями Міністерства фінансів – лист від 13.07.09 р. № 31-34000-20-10/18896) доцільно здійснювати у складі інших нематеріальних активів (рахунок 127).

Існують випадки, коли витрати на придбання комп'ютерної програми відносяться до складу роялті. У таких випадках платник податку отримує право на користування або за надання права на користування будь-яким авторським правом на комп'ютерні програми. Роялті можуть мати місце, коли умовами договору між власником авторського права на комп'ютерну програму і користувачем авторського права (а не кінцевим споживачем самої тільки комп'ютерної програми) передбачено умови, які б надавали право користувачу об'єкта інтелектуальної власності продавати, передавати або відчужувати зазначений об'єкт [10].

П(С)БО 15 визначає роялті як будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау) [9]. В такому випадку витрати за право користуватись програмним забезпеченням підприємству варто включати до складу витрат звітного періоду (наприклад рахунок 92).

**Висновки.** Таким чином, впровадження сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій дозволяє суттєво спростити процес облікового відображення господарських операцій на будь-якому підприємстві, що підвищує його інвестиційну привабливість в динамічному конкурентному середовищі. З огляду на широке використання комп'ютерної техніки програмне забезпечення є невід'ємною частиною автоматизації документообігу та одним з об'єктів обліку. Специфіка відображення в обліку програмного забезпечення залежить від особливостей його використання на підприємстві а також від умов ліцензійної угоди. Так, якщо програмне забезпечення є складовою частиною конкретного основного засобу і не може бути від нього відокремлене, то його також обліковують у складі основних засобів. В іншому випадку програмне забезпечення може відображатись як окремий об'єкт обліку у складі нематеріальних активів. Також відповідно до трактування поняття «роялті» за П(С)БО 15 «Дохід» плату за використання програмного забезпечення можна відображати як роялті.

## Література

1. Біляченко О.Л. Застосування інформаційно-комп'ютерних технологій в процесі проведення інвентаризації програмного забезпечення / О.Л. Біляченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського

обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз / відповідальний ред. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Випуск 2 (17). – С. 6–15.

2. Гончар О.І. Нематеріальні активи у формуванні потенціалу підприємства / О.І. Гончар, І.В. Павельчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2009. – № 3, Т.1. – С. 77–80.

3. Даниленко О. Розробка та реалізація програмного забезпечення: оподаткування та бухгалтерський облік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/DG090928.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090928.html)

4. Золотухін О. Бухгалтерський облік комп'ютерних програм / О. Золотухін // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 32 (556). – С. 19.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050)

6. Облік комп'ютерних програм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vobu.com.ua/ukr/answer\\_to\\_questions/answer/348](http://www.vobu.com.ua/ukr/answer_to_questions/answer/348)

7. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс] : закон України від 23.12.1993 № 3792-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>

8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.99. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

9. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.99. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

10. Учёт компьютерных программ: ОС, НМА или расходы? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter.com.ua/articles/details/298438/>

#### References

1. Blazenko O.L., "Use of information and computer technologies in software inventory process", Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis. International collection of scientific papers. / Series: Accounting, control and analysis, 2010, vol 2 (17), pp. 6-15.

2. Gonchar O. I., Pawelczyk I. V., "Intangible assets in the enterprise potential formation", Bulletin of the Khmelnytsky national University. Economic science, 2009, № 3, Vol. 1, pp. 77-80.

3. Danilenko O., "Design and implementation of software: taxation and accounting", URL [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/DG090928.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090928.html)

4. Zolotukhin A., "Accounting computer programs", Visnik podatkovoi slygbi Ukrainy, 2009, vol 32 (556), pp. 19.

5. IAS 38 Intangible Assets, URL [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050)

6. Vse pro buhgaltersky oblik, "Computer software Accounting", 2013, URL [http://www.vobu.com.ua/ukr/answer\\_to\\_questions/answer/348](http://www.vobu.com.ua/ukr/answer_to_questions/answer/348)

7. The Law of Ukraine "Copyright and related rights", 1993, URL <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>

8. On approval of the Regulations (standards) of accounting No. 8 "Intangible assets", 1999, URL <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

9. On approval of the Regulations (standards) of accounting No. 15 "Revenue", 1999, URL <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

10. "Accounting computer software: fixed assets, intangible assets or expenses?", 2014, URL <http://buhgalter.com.ua/articles/details/298438/>

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Журавка Ф. О.



## АНАЛІЗ ПІДХОДІВ З ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*В статті представлено критичний аналіз сучасних підходів і методів з оцінки нематеріальних активів і інтелектуального капіталу. Наведено відмінності між існуючими методиками і дана спроба конструктивно їх описати. Проаналізовано думки вітчизняних і зарубіжних авторів щодо розкриття цього питання. До сих пір залишаються багато суперечливих і дискусійних моментів. Автор статті вважає, що необхідно систематизувати існуючу інформацію так як це сприяє кращому розумінню досліджуваної теми. В результаті дослідження було обґрунтовано позитивні і негативні сторони використання кожного методу задля подальшого глибокого аналізу.*

*Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, ресурси, методи оцінки, витратний, дохідний, ринковий, нова економіка, ефективність.*

К. О. ANOKHINA

Odessa National Economic University. Ukraine

## ANALYSIS OF APPROACHES OF INTANGIBLE ASSET VALUATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

*The article presents a critical analysis of modern approaches and methods of valuation of intangible assets and intellectual capital. Due to the necessity justification for using of valuation methods the views of domestic and foreign authors were analyzed. The article shows the differences between the existing methods and constructive discussion is given. Actuality of this theme is not in doubt because many authors have devoted their works on the study of this issue. There are still a lot of controversial and debatable questions. Positive and negative aspects of using each method for further analysis were proved in the article. Author of the article considers that it is necessary to systematize existing information because it contributes a better understanding of the research topic.*

*Keywords: intangible assets, intellectual capital, resources, valuation methods, cost, income, market, new economy, efficiency, performance.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Починаючи з кінця 90-х років ХХ ст. бурхливий розвиток і світовий інтерес до проблематики нематеріальних активів спричинили суттєві зміни в бізнес-середовищі, технології, науці. Окрім того, нематеріальні активи становлять вагомую частину ринкової вартості сучасних компаній, особливо в західних країнах. Згідно загальноприйнятого визначення, що неможливо управляти тим, чого не можна виміряти, перед фахівцями постає відповідальне завдання щодо оцінки та аналізу нематеріальних активів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто зазначити, що незважаючи на певну кількість наукових праць щодо дослідження даної проблематики серед авторів існує невизначеність і двозначність щодо умов застосування методів з оцінки. Такі вітчизняні та зарубіжні науковці займалися дослідженням нематеріальних активів і інтелектуального капіталу: Т. М. Банасько, А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, А. Н. Козирев, В. Б. Перев'язкин, М. К. Старовойтов, Р. Рейлі, Р. Швайс, К.-Е. Свейбі, Ю. Даум, Б. Лев, Н. Бонтіс, Т. Стюарт, Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем, Л. Едвінссон, М. Мелоун, П. Салліван та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Основна проблема полягає у тому, що нематеріальні активи не мають фізичного втілення і тому, досить складно точно їх виміряти, в той час, коли точність має вирішальне значення для ефективного управління.

**Постановка завдання.** Мета статті – проаналізувати сучасні підходи оцінки нематеріальних активів і надати критичний погляд щодо їх використання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існує велика кількість методів оцінки нематеріальностей: будь то за об'єкт обчислювання береться інтелектуальний капітал, нематеріальні активи або окремі складові елементи. Зрозумілим постає тільки те, що не існує точного і дієвого методу який би підходив для будь якої ситуації, такий метод, який був універсальним для всіх. На перший погляд може здатися не перспективність ситуації, що склалася або неспроможність сучасної науки визначити необхідний і багатосторонній спосіб оцінювання вартості нематеріальних активів, який би носив загальний характер. Але така властивість підходів щодо оцінки нематеріальних активів пояснюються досить об'єктивними підставами.

Справа в тому, що існує певна залежність і необхідність вибору методу відносно цілей оцінки, інформації, що є в наявності і вільному доступі, сфери застосування, галузі, компетентності самого оцінщика, зацікавлених сторін и певних осіб, і нарешті, рівня, на якому здійснюється оцінювання. Перелічені фактори мають бути першочерговими, визначальними підставами для вибору того чи іншого методу оцінки.

Як зазначає А. М. Асаул та інш. [1] при оцінці вартості нематеріальних активів варто враховувати

такі аспекти:

- нематеріальний і унікальний характер об'єкта оцінки;
- поточне використання об'єкта;
- найбільш вірогідну ємність і частку ринку, витрати на виробництво і реалізацію продукції, що випускається з використанням нематеріальних активів, обсяг і тимчасову структуру інвестицій, необхідних для освоєння і використання нематеріальних активів у тих чи інших видах економічної діяльності;
- ризики освоєння і використання активів у різних видах економічної діяльності, у тому числі ризики недосягнення технічних, економічних, експлуатаційних і екологічних характеристик, ризики недобросовісної конкуренції та інші;
- стадії розробки і промислового освоєння;
- можливість і ступінь правового захисту.

Загальноприйнятим у світовій практиці і в міжнародних стандартах є використання трьох основних відходів щодо оцінки, а саме:

- витратний підхід;
- дохідний підхід;
- ринковий (порівняльний) відхід.

Така ж сама схема використовується і в практиці українських підприємств, де найпоширенішим у використанні є витратний підхід. Р. Рейлі та Р. Швайс [2, с.146–152] зазначають економічні принципи заміщення і рівноваги цін при використанні витратного підходу. Це означає, що є сумнівним платити більше, ніж суму витрат, яка дозволяє отримати завдяки інвестиціям об'єкт однакової корисності, наприклад шляхом покупки чи створення з нуля. У такому разі, ринок пристосовує до рівноваги ціни на складові нематеріальних активів таким чином, що ціни залежать від відносної корисності кожного нематеріального активу.

В рамках витратного підходу проводиться оцінка згідно витрат на відтворення і витрат на заміщення. Перші, передбачають витрати на створення або придбання точної копії нематеріального об'єкту, що підлягає оцінці. Витрати на заміщення передбачають відновлення корисності оцінюваного нематеріального активу. Як у першому так і в другому варіантах існують деякі особливості, а саме:

- витрати на відтворення не враховують ринковий попит і не відповідають на питання чи дійсно точна копія оціненого активу буде актуальною і мати потребу її отримання;
- відтворений нематеріальний актив з точки зору витрат на заміщення може значно відрізнятись від реального активу, який оцінили таким способом. Тут варто зазначити, що відтворюваний нематеріальний актив повинен забезпечувати еквівалентну ступінь задоволеності порівняно з оцінюваним активом, не бути менше або більше корисним.

Поміж вище перерахованих визначень витрат, що використовуються у рамках витратного підходу також практикується спочатку встановлення фактичних витрат, які були понесені на розробку або придбання активу, а потім ці витрати приводяться до дати здійснення оцінки з урахуванням відповідного індексу інфляції.

Дохідний підхід, у свою чергу, визначає отримання майбутніх вигід, тобто оцінюваний нематеріальний актив або група певних складових повинна приносити прибуток і їх вартість, у такому разі, буде оцінюватися як приведена вартість очікуваного економічного доходу. За умов наявності припущення про імовірність визначення розміру доходу, достатньої інформації стосовно цін на подібні оцінювані об'єкти, достовірність якої не підлягає сумніву є змога використання цього підходу.

Важливо відмітити, що економічний дохід, що використовується для оцінки нематеріального активу повинен відноситися і відображати тільки даний оцінюваний об'єкт, тобто потік доходу не включає дохід від інших нематеріальних активів або підприємства загалом.

Як одним із недоліків цього підходу є побудова процесу оцінки навколо прогнозних даних и експертних висновків.

У широкому розумінні та з боку оцінюваної практики вважається, що дохідний підхід є основним, а методи витратного і ринкового доповнюють його.

Ключовим питанням постає змога визначення вигоди від використання нематеріального об'єкту, що оцінюється. Розв'язання полягає у прямому зіставленні значення, ризиків і часу отримання грошового потоку від використання нематеріального активу зі значенням, ризиками і часом отримання грошового потоку, який отримало би підприємство, за умов невикористання оцінюваного активу.

Отже, основні вигоди від використання складових нематеріальних активів є такі [3]:

- економія витрат на виробництво і реалізацію продукції або на інвестиції в основні та оборотні кошти;
- збільшення ціни одиниці продукції, що випускається;
- збільшення фізичного обсягу продажів;
- зниження виплат обов'язкових платежів;
- зниження ризику отримання грошового потоку від використання об'єкту оцінки.

Однією з умов використання ринкового підходу є достатня насиченість ринку так як він допомагає

порівняти ринкові вартості оцінюваного нематеріального активу з подібним. У разі абсолютною унікальності нематеріального активу ефект від використання цього підходу зводиться до нуля. Перевагою використання підходу є отримання досить об'єктивних результатів оцінки, але не практиці використання цього підходу супроводжуються складнощами і жорстким аналітичним процесом.

Р. Рейлі та Р. Швайс [2, с.153–155] зазначають дію принципів конкуренції і рівноваги у межах використання ринкового підходу: фактори попиту і пропозиції призводять ціну на оцінюваний нематеріальний актив до точки рівноваги на вільному і необмеженому ринку. Тут використовуються певні аналітичні процедури, такі як:

- збір ринкової інформації і даних про угоди, а також про оцінювані складові нематеріальних активів загалом;
- оцінка поточних економічних умов, що впливають на ціну нематеріального активу та змінення ринкової кон'юнктури між даними щодо угод стосовно активу на певному ринку.

Збір даних, їх класифікація, перевірка, повторна коригування тобто увесь емпіричний набір даних набагато складніше використовувати ніж дані з внутрішньої звітності як частіше застосовуються у витратному і дохідному підходах.

Отже, при застосуванні ринкового підходу виконуються такі дії, а саме [1]:

- 1) збирається інформація про угоди, що відбулися за аналогічними нематеріальними об'єктами, що оцінюються;
- 2) визначається перелік показників, за якими проводиться співставлення об'єктів оцінки;
- 3) коригуються фактичні ціни угод за нематеріальними активами з урахуванням значень показників порівняння з оцінюваним активом;
- 4) визначається вартість оцінюваного нематеріального активу на основі скоригованих фактичних даних за порівняними операціями.

У праці Г. Сміта і Р. Парра представлена рекомендація щодо застосування підходів до оцінки вартості нематеріальних активів і об'єктів інтелектуальної власності до думки яких приєднуються також А. М. Асаул та інші. [1] й Т. М. Банасько [3, с.77].

Таблиця 1

**Рекомендації щодо оцінки нематеріальних активів і об'єктів інтелектуальної власності [1, 3, с.77]**

Види нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності	В першу чергу	В другу чергу	В останню чергу
Патенти та технології	Доходний	Порівняльний (ринковий)	Витратний
Товарні знаки	Доходний	Порівняльний (ринковий)	Витратний
Об'єкти авторського права	Доходний	Порівняльний (ринковий)	Витратний
Кваліфікаційна робоча сила	Витратний	Доходний	Порівняльний (ринковий)
Інформаційне програмне забезпечення менеджменту	Витратний	Порівняльний (ринковий)	Доходний
Програмні продукти	Доходний	Порівняльний (ринковий)	Витратний
Дистрибуторські мережі	Витратний	Доходний	Порівняльний (ринковий)
Базові депозити	Доходний	Порівняльний (ринковий)	Витратний
Права з франчайзингу	Доходний	Порівняльний (ринковий)	Витратний
Корпоративна практика і процедури	Витратний	Доходний	Порівняльний (ринковий)

Представлені данні табл. 2.8 можна також застосувати по відношенню до методів і моделей оцінки нематеріальних активів у рамках відзначених підходів. Відзнаку і частішу застосовність отримали методи за чотирма групами описаними К. Свейбі у 2001 році. Як зазначає сам К. Свейбі [4] за основу його модернізованої класифікації було взято напрацювання Д. Люфі та М. Віліамса праць 1998 року і 2000 року відповідно. Групи методів оцінки нематеріальностей пропонується виділяти наступним чином:

- методи прямої оцінки інтелектуального капіталу (Direct Intellectual Capital methods (DIC));
- методи ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods (MCM));
- методи віддачі на активи (Return on Assets methods (ROA));
- методи бальної оцінки (Scorecard Methods (SC)).

Більшість опублікованих праць щодо оцінки були зроблені в якості вивчення інтелектуального капіталу. Але згідно схожого складу методи можна застосовувати для окремих нематеріальних активів або цілих груп.

Наразі складно точно сказати і дати кількісну оцінку скільки взагалі нараховується методів оцінки нематеріальностей. У 2001 році на офіційній сторінці К. Свейбі [4] було представлено 25 методів відповідно чотирьох груп і направлено на застосування на загально організаційному рівні чи за відношенням до ідентифікованих елементів інтелектуального капіталу, та від грошового чи не грошового характеру оцінки. У 2013 році автори [5, с.99] налічували близько 52 методів, із них 27 методів грошової оцінки та 25 методів не грошової або бальної оцінки, а граничну дату розробки моделей як грошової, так і бальної оцінки визначають 2009 рік. Але це є з урахуванням найпоширеніших методів, у цей список не включено новітні авторські доробки, які ще набули сильного розголосу але вже існують згідно з динамічним розвитком науки у сфері нематеріальностей.

У разі реорганізації або банкрутства, виділенні певної частки у спільному майні або вартості внесків засновників товариств, приватизації або відчуження, нарешті, переоцінки основних фондів експертна оцінка на основі різноманітних методів визначення вартості нематеріальних активів у край необхідна.

То ж, спочатку варто представити стислий опис за кожною групою модернізованого варіанту оцінки нематеріальностей, а згодом, описати методи, що найчастіше використовуються [5, с.99; 6, с.11; 7].

Перша група методів прямої оцінки інтелектуального капіталу (DIC) призначена для отримання грошової оцінки нематеріальних активів. Це є основною ознакою на основі якої можна говорити про певну простоту в оцінці так як дані для обчислювання доступні з бухгалтерської звітності. Методи цієї групи зазвичай ґрунтуються на ідентифікації окремих компонентів нематеріальних активів. Вже після ідентифікації, безпосередньо, можна визначити самі складові активів або здійснити обчислювання агрегованого показника. Інтегральну оцінку визначають шляхом підсумовування визначених окремих компонентів, або за допомогою більш складних формул. Методи прямої оцінки можуть застосовуватися до будь яких підприємств: малі або середні фірми, особливо публічні, доступ до щорічних звітів яких, можливо використати для потреб оцінки.

Наступна група методів ринкової капіталізації (MCM) також дозволяє оцінити у грошовій формі сукупні нематеріальні активи або сукупну цінність інтелектуального капіталу, залежно від мети оцінки. У загальному вигляді методи передбачають обчислювання різниці між ринковою капіталізацією підприємства і його балансової вартості активів. Зміст застосування цієї групи методів полягає у тому, що вартість підприємства представляється в якості його ринкової цінності, тобто головного каталізатора нематеріальностей. На відміну від методів прямої оцінки дана група націлена переважно для великих публічних корпорацій. Справа у необхідності наявності даних з фондових бірж про ринкову капіталізацію, а також фінансово-господарські звіти. У випадку достатньо високої частки публічних підприємств за певною галуззю є, також, можливість обчислити, на основі конкретних показників, агреговані дані за галузевою ознакою.

Методи віддачі на активи (ROA) дозволяють проводити оцінку як усереднені підприємства так і в межах галузі. Передбачається спочатку порівняти середнє значення доходу до оподаткування зі середнім розміром матеріальних активів підприємства за деякий проміжок часу. Таким чином отримується коефіцієнт рентабельності активів підприємства ROA. Далі, одержаний показник необхідно порівняти з аналогічним тільки для галузі в цілому. Щоб вирахувати додатковий дохід від нематеріальних активів попередньо визначені дані множаться на середній розмір матеріальних активів. Кінцевий результат розрахунків отримується шляхом прямої капіталізації або дисконтування одержуваного грошового потоку.

Тобто за допомогою зіставлення певних груп витрат з елементами нематеріальних активів, а також доходами підприємства виходить не тільки уявлення про динаміку вартості нематеріальних активів, але й про віддачу вкладених коштів. Багатофункціональність методів дещо ускладнює роботу з ними так як вимагає використання бухгалтерської і статистичної інформації різних рівнів. Також, методи можуть бути обмежені у використанні у деяких галузях, наприклад у сфері послуг або некомерційному секторі.

Методи бальної оцінки або підрахунку очок (SC) головним чином відрізняються тим, що не передбачають отримання грошової оцінки нематеріальних активів, але аналіз проводиться за допомогою як кількісних так і якісних показників. Використання методів цієї групи направлено на ідентифікацію різних складових нематеріальних активів і таким чином здійснено їх оцінку, розраховуються показники та індекси з подальшим представленням в якості бальних оцінок чи графіків. Для формування набору показників потрібно сформувати матриці показників, які будуть внесені в анкети і опитувальні листи, які повинні бути заповнені на підставі насамперед поточних первинних показників діяльності фірм. За результатами всіх оцінок є можливість визначити інтегральний показник нематеріальних активів. Використання в оцінці розширених показників методів бальної оцінки, а також труднощі у представленні даних у грошовому еквіваленті дає змогу оцінити стан і динаміку окремих елементів нематеріальних активів, наприклад, для некомерційних наукових організацій.

**Висновки.** Отже, всі зазначені методи мають як мінуси так і плюси залежно від цілей і наявних даних для оцінки. Досі, навіть новітні методи, не говорячи про вже давно існуючі, можливо розподілити за

зазначеними вище групами. Якщо брати до уваги такий аспект як ідентифікацію, то в групах методів прямої оцінки і методів бальної оцінки можливо знайти цю схожість. А за групами методів віддачі на активи та методів ринкової капіталізації близьким є визначення інтегральної оцінки. Взагалі то методи ринкової капіталізації зазвичай описують нематеріальні активи підприємства в цілому, так як результати, що отримані завдяки МСМ важко висвітлювати з боку окремих складових активів. Залишається дискусійним питання щодо співвідношення цінності нематеріальних активів і бухгалтерської звітності. Адже балансова вартість активів представляється як строго описова, історична вартість включаючи амортизації, без урахування прихованої цінності нематеріальних активів. Така ж сама проблема стосується й ROA, а саме відображення не повного економічного ефекту у зв'язку з використанням в обчислюваннях даних бухгалтерської звітності.

Здійснення розрахунків обидва методами доцільно при злитті або поглинанні компаній, купівлі або продажу задля отримання грошової оцінки, а також в межах однієї галузі. І недостатнім для використання залишається в межах некомерційних організацій, організаціях громадського сектору, задля екологічних і соціальних цілей. То ж методи SC рятують ситуацію, що склалася через застосування на підприємствах будь-якого рівня. Але не фінансові показники піддаються значної критики з боку оцінників, які звикли сприймати все з фінансової точки зору.

Маючи в наявності інформацію щодо кількісного значення нематеріальних об'єктів є можливість здійснювати повний і вичерпний аналіз їх використання. В якості перспектив подальших розробок постає необхідність побудови певних показників ефективності, що відтворюють властивість активів. Подальше дослідження має бути спрямоване на всебічне визначення ефективності використання нематеріальних активів беручи до уваги різні аспекти їх функціонування.

### Література

1. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / [А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов]. – СПб : АНО ИПЭВ, 2008. – 606 с.
2. Рейли Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс. – М. : Квинто-консалтинг, 2005. – 761 с.
3. Банасько Т. М. Оцінка нематеріальних активів для потреб обліку / Т. М. Банасько // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 3 (15). – С. 76–83.
4. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
5. Стратегии инновационного развития экономики : монографія / [под науч. ред. П. Г. Перервы, О. И. Савченко]. – Х. : Щедра садиба плюс, 2013. – 243 с.
6. Козырев А. Н. Экономика интеллектуального капитала : науч. док. [Электронный ресурс] / А. Н. Козырев. – СПб : НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – 30 с. – Режим доступа : <http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/papers/Kozyrev.pdf>.
7. Улыбышев Д. Н. Методические подходы к оценке интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / Д. Н. Улыбышев. – Режим доступа : [http://sociosphera.com/publication/conference/2013/175/metodicheskie\\_podhody\\_k\\_ocenke\\_intellektualnogo\\_kapitala](http://sociosphera.com/publication/conference/2013/175/metodicheskie_podhody_k_ocenke_intellektualnogo_kapitala).

### References

1. Asaul A. N., Karpov B. M., Perevyazkin V. B., Starovojtov M. K. Modernizaciya ekonomiki na osnove texnologicheskix innovacij. Spb: ANO IPEV, 2008, 606 p. [in Russian]
2. Rejli R., Shvajis R. Ocenka nematerialnyx aktivov. M.: Kvinto-Konsalting, 2005, 761 p. [in Russian]
3. Banasko T. M. Otsinka nematerialnykh aktiviv dlya potreb obliku. Mizhnarodnyj zbirnyk naukovykh prac, Vol. 3 (15), pp. 76–83. [in Ukrainian]
4. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets. <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
5. Perervy P. G., Savchenko O. I. Strategii innovacionnogo razvitiya ekonomiki: monografiya. X, Shhedra Sadiba Plyus, 2013, 243 p. [in Russian]
6. Kozyrev A. N. Ekonomika intellektualnogo kapitala. Spb.: NII menedzhmenta spbgu, 2006. – 30 p. <http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/papers/kozyrev.pdf> [in Russian]
7. Ulybyshv D. N. Metodicheskie podhody k ocenke intellektualnogo kapitala. [http://sociosphera.com/publication/conference/2013/175/metodicheskie\\_podhody\\_k\\_ocenke\\_intellektualnogo\\_kapitala](http://sociosphera.com/publication/conference/2013/175/metodicheskie_podhody_k_ocenke_intellektualnogo_kapitala). [in Russian]

Надійшла 13.09.2014; статтю представляє к. е. н. Літвінов О. С.

## УЗАГАЛЬНЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА У ЗВІТНОСТІ

*Метою статті є дослідження питання відображення інформації про формування та використання прибутку підприємства у звітності. Розглянуто особливості та проблеми, які виникають при складанні звітності стосовно узагальнення інформації про прибуток підприємства. Значна увага приділена складанню звітності з врахуванням норм діючого облікового та податкового законодавства.*

*Ключові слова: прибуток, підприємство, звітність, фінансова звітність, податкова звітність, законодавство, податок на прибуток.*

О. М. DZIUBA

Vinnitsia Institute of Trade and Economics

## GENERALIZATION OF INFORMATION ABOUT THE FORMATION AND USE OF COMPANY PROFITS IN THE FINANCIAL STATEMENTS

*The actuality of study is determined by the need of constructing a coherent approach to the generalization of accounting and reporting information about the formation and use of profit in order to meet the needs of different users, since profit is the main indicator of financial statements, which reflects the performance of enterprise, provides management with information for making decisions and allows to predict the results of the enterprise's activities. The article is dedicated to issues about the representation of information about the formation and use of company profits in the financial statements. The features and problems that arise during the preparation of statements concerning the display of profits are revealed. Much attention is paid to the procedure of making reports in regard to existing accounting and tax laws. The article defines the content of the main concepts of the research topic. These categories are discussed in the article as the possibility of opening the main features of the process of compiling information about the company's in the financial and tax statements. The system of indicators of financial statements, in reflection of the processes of formation and use of profit are studied. The paper analyzes the existing legislative innovations that have occurred in the process of preparation and submission of financial and tax statements, and their impact on the reporting information. Besides analysis of the relationship of forms of financial and tax statements is made by taking into account international experience and the impact of international financial reporting standards on the reveal of accounting and reporting of information about the profits. Due to the analysis of the main forms of financial and tax statements and changes in legislation that regulates them, the proposals of improving the organizational and accounting components of the preparation and submission mechanism of financial and tax reporting on the formation and use of profits are pointed out.*

*Keywords: profit, enterprise, statements, financial and tax reporting, legislation, income tax.*

**Постановка проблеми.** Прибуток є головним показником фінансової звітності, який відображає ефективність діяльності підприємства, надає інформацію для прийняття управлінських рішень та дозволяє прогнозувати результати діяльності підприємства. Інформація стосовно прибутку підприємства знаходить своє відображення у фінансовій та податковій звітності. Необхідність побудови узгодженого підходу до узагальнення інформації про формування та використання прибутку у бухгалтерському обліку та звітності підприємства з урахуванням потреб різних користувачів обумовлює актуальність обраного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми теоретичних і методичних підходів узагальнення інформації про формування та використання прибутку підприємства у звітності досліджували провідні вчені, зокрема Атамас П.Й., Бланк І.А., Бутинець Ф.Ф., Гейер Е.С., Гуцаленко Л.В., Кузнецова С.О., Кучер С.В., Лебедзевич Я.В., Панченко І.А., Петренко Н.І., Свідерський Є.І. та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, недостатність теоретичної бази та практичних аспектів методології формування та використання прибутку та узагальнення інформації про нього у звітності зумовили необхідність подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сучасних особливостей узагальнення інформації про формування та використання прибутку підприємства у звітності з урахуванням норм діючого облікового та податкового законодавства.

**Виклад основного матеріалу.** У Національному П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надані наступні визначення прибутку та збитку підприємства:

- прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- збиток - це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [1].

Для визначення прибутку підприємства у бухгалтерському обліку послідовно порівнюють його доходи і витрати згідно принципу нарахування та відповідності доходів і витрат.

Процес формування напрямків використання прибутку відбувається при здійсненні його розподілу та забезпечує виконання основних функцій використання прибутку. Головним завданням розподілу прибутку є збалансоване поєднання двох його частин: прибутку, що підлягає споживанню (скеровується на

різні цілі) та прибутку, що підлягає капіталізації, тобто скерування його частини для збільшення капіталу, тобто перетворення прибутку в капітал.

Відомо, що метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття ефективних управлінських рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [2].

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1].

Податкова звітність – один з видів бухгалтерської звітності, що подається у вигляді податкових декларацій платником податків контролюючому органу у строки, встановлені Податковим Кодексом України [3].

Інформація щодо вартісного значення прибутку підприємства відображаються у формі № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан), формі № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) та формі № 4 Звіт про власний капітал.

Затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» з 19.03.2013 р. припинило чинність П(С)БО 1-5. НП(С)БО 1 багато в чому повторює норми П(С)БО 1-5, разом з тим впроваджено наступні основні нововведення:

1) нові форми фінансової звітності є єдиною формою, тому всі загальні відомості про підприємство (назва, вид діяльності) зазначаються в заголовній частині форми № 1;

2) форми фінансової звітності містять мінімальний перелік обов'язкових статей, при цьому підприємство може не наводити статті, за якими відсутня інформація, також можуть додавати статті за необхідності;

3) для підприємств, що подають консолідовану фінансову звітність, затверджено спеціальні форми.

Для достовірності даних бухгалтерського обліку у звітності потрібно розділяти поняття чистого та нерозподіленого прибутку. Чистий прибуток – це позитивний кінцевий результат діяльності підприємства за вирахуванням податку на прибуток. Нерозподілений прибуток являє собою частину прибутку, що залишається після розподілу чистого прибутку на потреби діяльності (виплати доходів власникам та формування резервного капіталу).

Заповнення форм фінансової звітності здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433.

Згідно зазначених рекомендацій у Балансі інформація стосовно прибутку відображається у статті «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)», в якій зазначається або сума нерозподіленого прибутку, або сума непокритого збитку. Сума непокритого збитку наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу, непокриті збитки списуються за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного чи додаткового капіталу. Інформація узагальнюється в рядку 1420 «Нерозподілений прибуток (441 рахунок) (непокритий збиток (442 рахунок))».

Інформація щодо формування прибутку підприємства в звітному періоді наводиться у формі № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Так, сума нерозподіленого прибутку на кінець звітного періоду розраховується таким чином: Нерозподілений прибуток на кінець звітного періоду = Нерозподілений прибуток на початок звітного періоду + Чистий прибуток за звітний період (ф. 2 р. 2350) — прибуток направлений на дивіденди, створення резервного капіталу.

Чистий прибуток – це сума перевищення доходів підприємства над витратами у даному періоді, що залишається у його розпорядженні після сплати обов'язкових платежів. Чистий прибуток суб'єкта господарювання відображається у рядку 2350 (2355 – чистий збиток) Звіту про фінансові результати.

Однак, найбільш детальна інформація щодо формування та розподілу прибутку підприємства наводиться в формі № 4 Звіт про власний капітал.

Відповідно до Методичних рекомендацій з перевірки порівнянності показників фінансової звітності показник, відображений у рядку 2350 графі 3 форми № 2, дорівнює показнику форми № 4, наведеному в рядку 4100, графі 7 [4]. Тобто сума чистого прибутку у Звіті про фінансові результати та величина чистого прибутку в складі нерозподіленого прибутку у Звіті про власний капітал підприємства мають бути однакові (рис. 1).

За даними рішення зборів акціонерів та довідки бухгалтера про розподіл прибутку відображається у рядках 4200, 4205, 4210 «Розподіл прибутку», де наводиться сума нарахованих дивідендів, дані про спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу, резервного капіталу.

Відповідно до інформації, що міститься у формі № 1 Баланс, нерозподілений прибуток підприємства є частиною його власного капіталу нарівні з зареєстрованим капіталом, капіталом у дооцінках, додатковим капіталом, резервним капіталом, неоплаченим капіталом та вилученим капіталом.

Також, відповідно до загальноприйнятого визначення, нерозподілений прибуток – це частина прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати дивідендів, відрахування в резервний капітал та іншого використання.

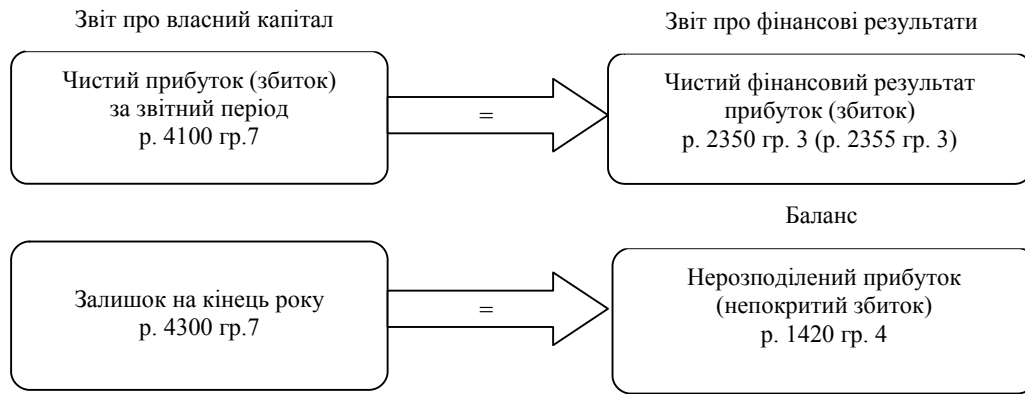


Рис. 1. Взаємозв'язок показників прибутку у фінансовій звітності

Таким чином, використовуючи рядки фінансової звітності підприємства матимемо наступну інформацію: нерозподілений прибуток на кінець звітного періоду (ряд. 1420, гр. 4, форма № 1) – нерозподілений прибуток на початок звітного періоду (ряд. 1420, гр. 3, форма № 1) – прибуток, використаний у звітному періоді (підсумковий оборот по кредиту рахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» на кінець звітного періоду) = чистий прибуток за звітний період (ряд. 2350, гр. 3, форма № 2).

Облік нерозподілених прибутків чи непокритих збитків підприємства, що виник в поточному та попередніх періодах, а також прибутку використаного у поточному році ведеться на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Зазначений рахунок містить ряд субрахунків. Так, на субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» відображається інформація щодо розподілу прибутку. Наприкінці звітного року сальдо за субрахунком 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» закривається на рахунки 441 та / або 442 із виведенням сальдо на одному із цих субрахунків, в залежності від того, прибуток чи збиток отримало підприємство в результаті своєї діяльності. Враховуючи те, що інформації стосовно розподілу прибутку підприємства в фінансовій звітності не достатньо, доцільним буде доповнити I розділ пасиву Балансу, а саме статтю «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)», додатковими статтями, в яких наводитиметься показники використання прибутку: «Прибутки (збитки) накопичені від початку діяльності» та «Прибуток, використаний у звітному періоді». Запропоновані доповнення до формування показників фінансових звітів збільшать прозорість облікової інформації щодо прибутку підприємства, дозволять користувачам отримувати повну інформацію про формування та використання його прибутку.

Однак, підприємства за результатами своєї діяльності формують не тільки фінансову звітність, а й податкову звітність.

З введенням в дію Податкового кодексу України, відбулося наближення обліку для потреб оподаткування до бухгалтерського, однак це не відбулося в повній мірі. Для потреб оподаткування, відображення інформації про прибуток підприємства, нарахування та сплати податку на прибуток підприємства складають податкову звітність. Підприємства заповнюють наступні форми податкової звітності з податку на прибуток (табл. 1).

Таблиця 1

**Форми податкової звітності з податку на прибуток**

Назва форми звітності	Документ, яким затверджена форма	Кількість додатків	Перелік додатків	кодів	Наявність порядку складання	Документи, що передбачають наявність звітів
Податкова декларація з податку на прибуток підприємства	Наказ Міністерства фінансів України від 30.12.2013 р. № 872	14	ІД, СБ, ЦП, ТЦ, ІВ, АМ, ВО, ТП, ПЗ, ЗП, ПН, АВ, ВС, ВП,		Не передбачено	Податковий кодекс України (ст. 46, 152)
Розрахунок податкових зобов'язань щодо сплати консолідованого податку на прибуток та форми Повідомлення платника податку про прийняття рішення щодо сплати консолідованого податку на прибуток	Наказ Міністерства фінансів України від 28.01.2013 № 39	1	Розрахунок податкових зобов'язань за період, в якому знайдено помилку		Не передбачено	Податковий кодекс України (ст. 152)



Пункт 152.4 ст.152 ПКУ надає підприємству – юридичній особі право сплати консолідованого податку і сплачувати податок до бюджетів територіальних громад за місцезнаходженням філій, а також до бюджету за своїм місцезнаходженням. Пропорція розподілу податку між головним підприємством та філіями визначається за питомою вагою витрат філії у загальній сумі витрат юридичної особи.

Із набуттям чинності Наказу Міністерства фінансів від 28.01.2013 р. № 39, затверджено форму Розрахунку податкових зобов'язань щодо сплати консолідованого податку на прибуток та Повідомлення платника податку про прийняття рішення щодо сплати консолідованого податку на прибуток.

Починаючи з 2013 року Розрахунок подається філіями тільки за підсумками звітного податкового року (за винятком випадків, передбачених абзацами сьомим і восьмим п. 57.1 ПКУ). Філії подають Розрахунок до органів державної податкової служби за своїм місцезнаходженням незалежно від того, виникло у звітному періоді податкове зобов'язання щодо сплати консолідованого податку на прибуток чи ні. Розрахунок засвідчується підписами керівника, головного бухгалтера платника податків – юридичної особи і керівника філії та печаткою платника податків. Строк подання Розрахунку такий же, як для подання річної декларації – протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного податкового року.

Формування Податкової декларації з податку на прибуток здійснюється на підставі первинних документів, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку.

**Висновки.** Прибуток виступає одним з основних показників фінансової та податкової звітності підприємства, що відображає ефективність його діяльності, надає інформацію для прийняття управлінських рішень та дозволяє прогнозувати результати діяльності підприємства. Враховуючи останні зміни щодо складання та подання підприємствами фінансової звітності, можна відмітити, що змінилася як форма фінансових звітів так і відображення самої інформації про результати діяльності підприємства у звітності. Стосовно відображення в звітності інформації про формування та розподіл прибутку підприємства, доцільним буде доповнити I розділ пасиву Балансу, а саме статтю «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)», додатковими статтями, в яких зазначатимуться показники використання прибутку: «Прибутки (збитки) від початку діяльності» та «Прибуток, використаний у звітному періоді». Запропоновані доповнення до формування показників фінансових звітів збільшать прозорість облікової інформації щодо прибутку підприємства, дозволять користувачам отримувати повну інформацію про формування та використання його прибутку. Стосовно податкової звітності, то протягом останнього часу, зміни в процесі формування інформації та її представленні у декларації з податку на прибуток відбуваються постійно, що ускладнюється відсутністю методичних рекомендацій щодо заповнення декларації та виникненням податкових різниць.

### Література

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 № 996-XIV
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433.
5. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України від 11.04.2013 р. № 476.

### References

1. National Accounting Standard 1 “General requirements to the Financial Statements”: Decree by the Ministry of Finance as of 07.02.2013 No. 73.
2. On accounting and financial statements in Ukraine: Law of Ukraine as of 16.07.1999 No. 996-XIV
3. Tax code of Ukraine as of 02.12.2010 p. № 2755-VI.
4. Recommended practice for filling the financial statements forms: Decree by the Ministry of Finance as of 28.03.2013p. № 433.
5. Recommended practice for checking the comparability of financial statements: Decree by the Ministry of Finance as of 11.04.2013 p. № 476.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

**УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто нормативне регулювання витрат торговельних підприємств, їх суть та класифікацію за різними ознаками. Запропоновано застосовувати метод «директ-кост», розкрито його суть і переваги при використанні підприємствами торгівлі. Управління поточними витратами передбачає організацію обліку поточних витрат, їх аналіз, нормування, планування та контроль за використанням. Впровадження методу забезпечить підприємства оперативною інформацією для прийняття управлінських рішень; дає змогу прогнозувати поведінку витрат, приймати рішення щодо ціноутворення, наслідків закриття неприбуткового сегменту.*

*Ключові слова: витрати, управління, торговельне підприємство, директ-кост, маржинальний дохід.*

G. Y. ILNITSKA-GYKAVCHUK, O. P. MAKAR

National University Lviv Polytechnic

**MANAGEMENT OF COSTS OF TRADE ENTERPRISE**

*The aim of the research - to summarize types of costs of commercial enterprises and taking steps to improve the management of them. Disclosure of costs and their classification, development of proposals for the use of the system of "direct-cost" are an important task. Management of costs involves the organization of cost accounting, analysis, valuation, planning and control of their use. In the article the essence of costs, their classification by type of activity, economic elements, cost items and other characteristics are considered. To optimize costs at trade enterprises should be used method "direct-cost." There are simple "direct costing" and developed "direct costing". The advantages and disadvantages of this method are considered. The implementation of the method will provide the company with operational information for management decisions; makes it possible to predict the behavior of costs, make decisions on pricing, the effects of the closure of unprofitable segment. Thus, the application of the "direct-cost" for commercial enterprises will help optimize costs and improve enterprise performance.*

*Keywords: costs, management, trade enterprise, direct-cost, profit margin.*

**Постановка проблеми.** Торгівля є однією з найбільш привабливих галузей економіки, оскільки забезпечує швидке повернення вкладених коштів і на неї припадає 12 % валового внутрішнього продукту. Сучасний ринок насичений товарами, тому перед підприємствами галузі є висока конкуренція і боротьба за розширення ринків збуту, збільшення прибутків. В свою чергу останнє можливе за рахунок зростання доходів та мінімізації витрат.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми управління витратами підприємств, зокрема і торгівлі, досліджували багато науковців, зокрема В. Бачинський, Ф. Бутинець, С. Голов, Л. Лігоненко, К. Лисенко, А. Мазаракі, В. Марцин, Б. Мізюка, Л. Нападовська, Л. Омелянович, Г. Партин, Н. Савицька, А. Турило, Н. Ушакова, Л. Фролова, Т. Футало, Ф. Хміль та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення видів витрат торговельних підприємств за різними класифікаційними ознаками та розробка заходів щодо удосконалення управління ними.

Для досягнення поставленої цілі виникає потреба у дослідженні таких завдань:

- розкрити суть витрат та їх класифікацію;
- розкрити можливості застосування на підприємствах торгівлі системи «директ-кост».

**Виклад основного матеріалу.** Метою управління поточними витратами торговельних підприємств є оптимізація витрат з метою підвищення прибутковості підприємства. Слід зазначити, що на величину витрат впливають різноманітні фактори [1]: внутрішні та зовнішні.

До факторів внутрішнього середовища функціонування торгового підприємства, що визначають розмір і рівень його витрат, належать:

1. Обсяг товарообороту підприємства. Так, збільшення обсягу товарообороту викликає зростання загального розміру витрат обігу та зниження рівня умовно-постійних витрат, які обумовлюють і зниження рівня загальних витрат.
2. Склад товарообороту. Так, реалізація товарів великими партіями вимагає нижчих витрат на її здійснення, ніж при індивідуальному обслуговуванні покупців.
3. Асортиментна структура товарообороту. Зростання в складі товарообороту частки товарів з більш високим рівнем витратомісткості реалізації обумовлює зростання загального рівня витрат.
4. Умови товаропостачання торгового підприємства, які визначають транспортні витрати торговельного підприємства, витрати, пов'язані з формуванням і зберіганням товарних запасів.
5. Стан і ефективність використання основних фондів.
6. Стан і ефективність використання трудових ресурсів. Збільшення ефективності використання трудових ресурсів забезпечує зростання продуктивності праці і відповідно зниження витрат на оплату праці та відрахувань від неї.
7. Швидкість оборотності товарів. Збільшення продажу товарів веде до зниження товарних запасів, тобто витрат, пов'язаних з їх формуванням.

До факторів зовнішнього середовища відносять стан ринку виробництва, кон'юнктура споживчого ринку, стан економіки країни, механізм державного регулювання торгово-господарської діяльності.

Управління поточними витратами передбачає організацію обліку поточних витрат, що забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень; аналіз поточних витрат, що дає змогу оцінити стан витрат та ефективність їх використання; нормування, планування та контроль за їх використанням.

Ефективна система управління витратами ґрунтується на дотриманні певних принципів. При цьому основними принципами управління витратами є [1]:

- системний характер організації та ведення системи управління витратами;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів;
- участь персоналу підприємства в процедурах системи управління витратами;
- мінімальної трудомісткості, що передбачає орієнтацію на досконалі методики, сучасні технічні засоби й відповідне програмне забезпечення.

Можна виділити такі функції в управлінні витратами: прогнозування, планування, нормування, організація, облік, регулювання, координація, калькулювання собівартості виробленої та реалізованої продукції, економічний аналіз, контроль, стимулювання зменшення витрат.

Сутність витрат і методологічні засади їх обліку відображені в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». За стандартом витрати - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за виключенням зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [2].

Слід зазначити, що витрати торговельних підприємств регулюються також Методичними рекомендаціями з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності [3]. В цьому документі визначено термін «поточні витрати» - це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

У плануванні та обліку поточні витрати торговельної діяльності класифікують за видами діяльності, економічними елементами та статтями витрат.

Так, за видами діяльності поточні витрати підприємств торгівлі класифікуються за такими групами: витрати операційної діяльності; витрати фінансової діяльності; інші витрати звичайної діяльності; надзвичайні витрати. В свою чергу витрати операційної діяльності поділяють на [3]: витрати, які включають до собівартості реалізованих товарів; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

Витрати операційної діяльності за їх економічним змістом групують за економічними елементами та статтями витрат. Виділяють такі елементи витрат: матеріальні затрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати. Щодо статей витрат, то вони характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна) та об'єкта витрат.

За періодами витрати торговельної діяльності поділяють на витрати поточного періоду та витрати майбутніх періодів [3].

За центрами відповідальності чи місцем виникнення витрати поділяють на витрати відділу, дільниці, служби, іншого структурного підрозділу підприємства.

За ступенем однорідності витрати поділяють на прості (одноелементні) та комплексні. Одноелементні витрати включають економічно однорідні витрати, які не поділяються на різні компоненти, незалежно від їх місця і цільового призначення (сировина, матеріали, паливо, енергія, заробітна плата тощо). Комплексні витрати складаються з декількох економічних елементів (загальновиробничі витрати, до яких входять практично всі економічні елементи).

За можливістю контролю в конкретному структурному підрозділі розрізняють контрольовані та неконтрольовані витрати в даному центрі відповідальності, а за принципами організації (управління) – витрати, що плануються, та позапланові витрати.

За ступенем залежності від зміни роздрібних цін витрати поділяються на залежні від зміни цін і незалежні. Залежно від якості торговельного обслуговування витрати поділяються на витрати, пов'язані з підвищенням якості торговельного обслуговування покупців та витрати, не пов'язані з підвищенням якості торговельного обслуговування покупців.

Одним із напрямів класифікації є поділ витрат на постійні і змінні. Так, змінні витрати - це витрати, величина яких змінюється зі зміною обсягів товарообігу. До них належать витрати підприємств торгівлі на сировину, паливо та енергію, на оплату праці торговельного персоналу та суми відрахувань на соціальні заходи, а також інші витрати. Відповідно, постійні витрати не залежать від товарообороту і включають витрати на освітлення, оренду, амортизацію устаткування тощо.

Для оптимізації витрат ми пропонуємо використовувати на підприємствах торгівлі метод «директ-кост», що дасть змогу визначити внесок кожного підрозділу в загальний фінансовий результат організації. Слід зазначити, що це система калькулювання собівартості продукції тільки на основі прямих (змінних) виробничих витрат.

Наведена система обліку включає такі методи: простий «директ-костинг» і розвинутий «директ-костинг». Простий «директ-костинг» базується на включенні до собівартості продукції лише змінних виробничих витрат, а розвинутий передбачає включення до собівартості всіх змінних витрат (виробничих, адміністративних, збутових, інших операційних).

Використовуючи даний метод, обчислюється показник маржинального доходу як різниця між виручкою від реалізації і змінними витратами [4]. Він показує, який внесок кожного центру відповідальності в загальний фінансовий результат організації. При цьому обчислюються наступні показники: виробничий маржинальний прибуток (дохід) як різниця між виручкою від реалізації продукції і змінними виробничими витратами; загальний маржинальний прибуток (дохід) як різниця між виробничим маржинальним прибутком (доходом) і невиробничими змінними витратами. Прибуток підприємства є різницею між загальним маржинальним доходом і постійними витратами.

Як уже зазначалося, різновидом системи є розвинутий «директ-костинг», що базується на понятті «напівмаржі» – різниці між маржинальним доходом та прямими постійними витратами [4]. З точки зору проф. Нападовської Л.В., поняття «напівмаржі» можна розглядати як перший крок наближення до поняття фінансового результату, яке характеризує відшкодування непрямих постійних витрат і одержання прибутку.

Система «директ-костинг» має ряд переваг перед системою повного розподілу витрат:

- відомості про собівартість, обсяг, прибутки, необхідні для цілей планування прибутку, завжди можна отримати з регулярної звітності;
- прибуток за певний період не змінюється під впливом постійних накладних витрат при зміні залишків запасів;
- звіти про витрати виробництва і доходи, складені за системою «директ-костинг», більшою мірою відповідають інтересам керівництва фірми, ніж складені за системою повного розподілу витрат між виробами;
- показники маржинального доходу дозволяють оперативно оцінити виробу;
- система «директ-костинг» оцінює запаси відповідно до поточних витрат, необхідних для виготовлення виробів.

Проте система «директ-костинг» має і певні недоліки:

- основні труднощі полягають у виділенні постійних витрат;
- для потреб довгострокового планування та інших потреб управління необхідно паралельно розподіляти постійні накладні витрати;
- при переході від системи повного розподілу витрат до системи «директ-костинг» виникають істотні проблеми у визначенні суми податку на прибуток;
- аналогічні труднощі виникають і під час оцінки запасів при складанні звітів для власників акцій.

Незважаючи на наведені недоліки, застосування основних положень системи директ-костинг торговельними підприємствами дає такі можливості: 1) забезпечує оперативною інформацією для прийняття управлінських рішень; 2) дає змогу прогнозувати поведінку витрат під впливом такого фактора як обсяг реалізації; 3) найбільшою мірою поєднує елементи обліку, аналізу, прогнозування; 4) отримана інформація дає змогу приймати рішення щодо ціноутворення, наслідків закриття неприбуткового сегменту (підрозділу, продукту); 5) змінюючи доходи, витрати, ціни, можна моделювати різні ситуації і визначати їх вплив на кінцеві результати діяльності підприємства, тобто проводити ситуаційний аналіз.

**Висновки.** Таким чином, розглянуто теоретичні основи витрат торговельних підприємств, їх класифікацію та управління ними. Застосування системи «директ-кост» на торговельних підприємствах дасть змогу оперативно приймати відповідні рішення, що дадуть змогу оптимізувати витрати та покращити результати діяльності підприємств.

## Література

1. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко. – К. : «Хрещатик», 1999. – 800 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
3. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності № 145 від 22.05.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/>
4. Нападовська Л. В. Управлінський облік / Нападовська Л. В. – К. : Книга, 2004. – 544 с.

## References

1. Mazaraki A.A. Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva: pidruchnyk / A.A. Mazaraki, N.M. Ushakova, L.O. Lihonenko. – K.: «Khreshchatyk», 1999. – 800 s. [in Ukrainian]

2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Vytraty". Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31 hrudnia 1999 r. № 318. [in Ukrainian]
3. Metodichni rekomendatsii z formuvannia skladu vytrat ta poriadku yikh planuvannia v torhovelni diialnosti № 145 vid 22.05.2002 r. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.uazakon.com/>. [in Ukrainian]
4. Napadovska L. V. Upravlinskyi oblik / Napadovska L. V. – K.: Knyha, 2004. – 544 s. [in Ukrainian]

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Римар М. В.

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

*У статті представлено результати статистичного аналізу структури споживання енергетичних ресурсів з метою оцінки загальних та часткових показників енергоємності економіки країни в цілому та за її регіонами. Проведено регіональний аналіз паливоємності та виявлено диспропорції у структурі споживання енергетичних ресурсів. Також проаналізовано закономірності, тенденції і перспективи розвитку енергоспоживання в Україні.*

*Ключові слова: статистичний аналіз, структура енергоспоживання, енергоємність, паливоємність, регіони.*

K. V. MAZUR

Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

## STATISTICAL ANALYSIS OF CONSUMPTION OF ENERGY RECOURSES IN UKRAINE

*This article presents the results of statistical analysis of the structure of energy and fuel resources. It outlines the features of energy consumption and the main factors of changes in structure of energy consumption. Tendencies and perspectives of the development of energy consumption in the economy in general and by regions in particular are analyzed. The disproportions in structure of energy and fuel consumption and its impact on the total energy safety and energy efficacy are analyzed. In Ukraine there is a process of increasing of energy consumption in the enterprises and the economy as a whole. A coal and natural gas consumption is at extremely high level. There were not positive tendencies in consumption of biofuels during 2010-2012 years. During the last years the general level of energy consumption grows constantly. It grows faster than the growth of GDP which negatively influences on the growth of economic development of the country. Changes in the distribution of Ukrainian regions by fuel intensity index have been also analyzed. The highest estimations of fuel intensity index in 2011-2012 were found in the same regions (Donetsk and Luhansk regions), that are mainly energy and fuel consumers. Poltava, Zaporizhzhya, Dnipropetrovsk and Ivano-Frankivsk regions have high level of fuel consumption as well. The lowest estimations of fuel intensity index were found in Kyiv and Sevastopol.*

*Keywords: statistical analysis, structure of energy consumption, power intensity index, fuel intensity index, regions.*

**Постановка проблеми.** В умовах формування та реалізації в Україні стратегії економічної політики енергозбереження вирішення завдань оптимізації споживання енергетичних ресурсів є фактором не тільки економічного заростання, а й національної безпеки країни. Кризові періоди в економіці та коливання цін на паливо вимагають переходу від нарощування використання невідновних енергоресурсів до їх збереження. Однак деформована структура споживання енергетичних ресурсів перетворила Україну з експортера електроенергії в імпортера та заважає переходу від безпосереднього використання палива до споживання альтернативних джерел енергії. Це підтверджує тезу про те, що в умовах трансформаційної економіки України активізація процесів енергозбереження потребує пошуку ефективних рішень щодо регулювання споживання енергетичних ресурсів із застосуванням науково обґрунтованих методів управління. Впродовж останніх років зростає кількість публікацій з питань розвитку енергозбереження та аналізу споживання енергетичних ресурсів в Україні. Водночас, питання оптимізації структури споживання енергетичних ресурсів залишаються і надалі актуальними.

Мета статті полягає в тому, щоб визначити особливості структури споживання енергетичних ресурсів України, дослідити регіональний розподіл споживання енергетичних ресурсів, проаналізувати закономірності, тенденції та перспективи розвитку енергоспоживання в економіці України.

**Аналіз останніх публікацій.** Питання проблем споживання енергетичних ресурсів в Україні висвітлюються у працях вітчизняних науковців, таких як А.М. Єріна [2], О.І. Колодяжна [2], В.Е. Лір [3], В.С. Михайлов [4] та ін. Незважаючи на той факт, що науковцями проведено багато досліджень стосовно споживання енергетичних ресурсів, питання енергоспоживання та їх впливу на підприємства та економіку загалом залишається не до кінця розглянутим, особливо у тих аспектах, що стосуються саме економіки України. Процесу розвитку енергоспоживання характерні постійні зміни, тому питання аналізу закономірностей, тенденцій та вивчення структури і структурних зрушень споживання енергетичних ресурсів залишаються одними з найбільш актуальних для нашої країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Структура споживання енергоресурсів є важливим чинником формування енергетичної ефективності. Тверде паливо як найменш ефективний енергоресурс поки що займає велику частку в енергобалансі країни. Так, частка вугілля в структурі розподілу джерел енергії в загальному постачанні первинної енергії в Україні має тенденцію до зростання: з 28,2% у 2010 році до 34,6% у 2012 році, тобто зросла на 22,7%. Поступово вугілля кам'яне виходить на лідируючі позиції у структурі постачання та споживання енергетичних ресурсів в Україні. Зростання частки споживання вугілля призводить до необхідності у первинних ресурсах і, відповідно, до більшої енергоємності виробництва, а

особливо у нинішніх складних соціально-політичних умовах. Натомість частка природного газу теж залишається високою, хоча і поступово скорочується (на 17,1% у порівнянні з 2010 роком), табл. 1.

Таблиця 1

**Структура розподілу джерел енергії в загальному постачанні первинної енергії в Україні за 2010-2011 роки**

Джерела енергії	Структура, % до підсумку		
	2010	2011	2012
Вугілля та торф	28,2	32,7	34,6
Сира нафта та нафтопродукти	10,0	9,8	9,4
Природний газ	42,0	36,9	34,8
Атомна енергія	17,8	18,7	19,2
Відновлювана енергія	2,0	1,9	2,0
Разом	100,0	100,0	100,0

Джерело: дані Держстату України [5; 6]

Загальна енергоемність виробництва розраховується відношенням загального енергоспоживання до ВВП. Цей показник визначається в умовних одиницях, виходячи з теплотворної спроможності енергоносіїв та єдиної одиниці вимірювання, якою за методологією Міжнародного агентства з енергетики (МАЕ) визнано 1 т нафтового еквівалента. За даними Держстату України, наприклад, енергоемність ВВП у 2012 році по відношенню до 2011 року знизилася на 3,6% і складала 0,267 кгне/тис. грн у цінах 2000 року [6].

В Україні найчастіше використовується 1 т умовного палива (вугільного еквіваленту). Перерахунок натурального палива в умовне здійснюють за калорійним еквівалентом шляхом множення кількості натурального палива на величину співвідношення між найнижчою теплотворною спроможністю палива відповідного виду і теплотворною спроможністю 1 кг умовного палива, тобто 7000 ккал/кг. Наприклад, загальна ефективність використання палива на одну гривню ВВП характеризується коефіцієнтом паливоємності, динаміка якого в Україні за 2010–2012 роки мала позитивну тенденцію до зменшення [8], табл. 2.

Взагалі, при перерахунку ВВП еталонним вважають 2007 рік, тобто ВВП у цінах 2007 року. Зазвичай, показник ВВП у цінах 2007 року використовує у своїх розрахунках енергоемності Держенергоефективності України. ВВП у цінах 2000 року використовується при проведенні міжнародних розрахунків та співставлень відповідних показників між країнами, табл. 3.

Таблиця 3

**Динаміка загального рівня паливоємності в Україні за 2010-2012 роки**

Роки	Використано палива, т у. п.	ВВП у цінах 2000 року, млн грн.	Коефіцієнт паливоємності, кг у. п./грн.
2010	182641398	259805	0,703
2011	171908156	273298	0,629
2012	165683527	273641	0,605

Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату України [1; 6]

Однак, рівень паливоємності в Україні залишається високим. За даними Держенергоефективності України [7], протягом 2000–2012 років енергоемність ВВП (за цінами 2002 року) хоч і скоротилася на 0,367 кг у. п. і становила у 2012 році 0,621 кг (у 2000 році цей показник складав 0,98 кг. у. п.), проте він перевищує у 2-3 рази аналогічні показники розвинених країн. У структурі споживання палива переважають частки кінцевого споживання (41,6% у 2013 році) та напрям перетворення палива в інші види палива та енергії (53,7% у 2013 році). Натомість частка втрат при розподілі, транспортуванні та зберіганні має позитивну тенденцію до зниження: з 0,7% у 2007 році до 0,4% у 2013 році, табл. 4.

Таблиця 4

**Структура витрат енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти за напрямками споживання в Україні за 2007-2013 роки**

Напрямок споживання палива	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
перетворення в інші види палива та енергію	54,2	52,8	55,6	55,3	55,0	54,4	53,7
для неенергетичних цілей	5,2	5,3	4,0	4,8	5,1	5,1	4,3
кінцеве споживання, включаючи на власне споживання енергетичним сектором	39,9	41,2	39,7	39,3	39,4	40,1	41,6
втрати при розподілі, транспортуванні та зберіганні	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату України [1; 6]

Сектор кінцевого споживання відображає первинну та вторинну енергії, які використовували споживачі. У структурі кінцевого споживання палива та енергії у 2012 році найбільшою залишається частка природного газу (36,4%), на другому місці частка сирової нафти та нафтопродуктів (16,7%) та постійно зростає частка вугілля й торфу (13,1%), табл. 5.

Таблиця 5

**Структура кінцевого споживання палива та енергії в Україні за 2009–2012 роки**

Види палива та енергії	Структура, % до обсягів кінцевого споживання			
	2009	2010	2011	2012
Природний газ	37,9	38,4	38,5	36,4
Вугілля та торф	11,7	11,3	12,4	13,1
Сира нафта та нафтопродукти	17,2	16,5	16,1	16,7
Електроенергія	15,2	15,6	15,8	16,2
Теплоенергія	16,5	16,9	15,8	16,2
Біопаливо	1,5	1,3	1,4	1,4
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: дані Держстату України [5; 6]

Слід зазначити, що у структурі кінцевого споживання палива та енергії найбільша частка у 2012 році належала промисловості (майже 34%), побутовому сектору (32%) та транспорту (майже 16%), тобто виробництву найбільш енергоємної продукції, неефективному житлово-комунальному господарству та суттєвому збільшенню обсягів пасажирських і вантажних перевезень, зростанню кількості одиниць легкового транспорту у населення. Такі диспропорції в енергоспоживанні вимагають пошуку шляхів раціоналізації використання палива та енергії, в першу чергу, за рахунок залучення нетрадиційних видів енергії – вітру, сонця, біомаси та відходів тощо.

Щодо динаміки загального рівня електроємності, то протягом 2010–2012 років цей показник залишався майже незмінним – в середньому 0,243 кг у. п./грн, табл. 6.

Таблиця 6

**Динаміка загального рівня електроємності в Україні за 2010–2012 роки**

Роки	Використано електричної енергії, млн т. у. п.	ВВП у цінах 2000 року, млн грн.	Коефіцієнт електроємності, кг у. п./грн.
2010	63824	259805	0,245
2011	65892	273298	0,241
2012	67221	273641	0,245

Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату України [5; 6]

Ефективність використання палива на одну гривню ВРП за регіонами країни нерівномірна. Так, динаміка розподілу регіонів України за коефіцієнтом паливоємності ВРП виявила суттєві розбіжності за рівнем цього показника за 2011–2012 роки, табл. 7.

Таблиця 7

**Поділ регіонів України за рівнем паливоємності за 2011-2012 роки**

Паливоємність, кг у.п./грн.	2011	2012
до 0,05	м. Київ, м. Севастополь	м. Київ, м. Севастополь
0,05 – 0,1	Херсонська, Кіровоградська, Одеська, АР Крим, Житомирська, Закарпатська, Волинська, Миколаївська, Тернопільська, Чернівецька, Хмельницька, Сумська, Львівська	Херсонська, Кіровоградська, Одеська, АР Крим, Житомирська, Закарпатська, Волинська, Миколаївська, Тернопільська, Чернівецька, Хмельницька, Сумська, Львівська, Чернігівська, Київська, Рівненська
0,10 – 0,15	Чернігівська, Київська, Рівненська, Харківська, Вінницька, Черкаська	Харківська, Вінницька, Черкаська
0,15 – 0,2	Полтавська, Дніпропетровська, Запорізька	Полтавська, Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська
0,2 і більше	Івано-Франківська, Донецька, Луганська	Луганська, Донецька

Джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату України [1;6]

Рейтинг регіонів України за рівнем паливоємності за 2012 рік представлений на рис. 1.



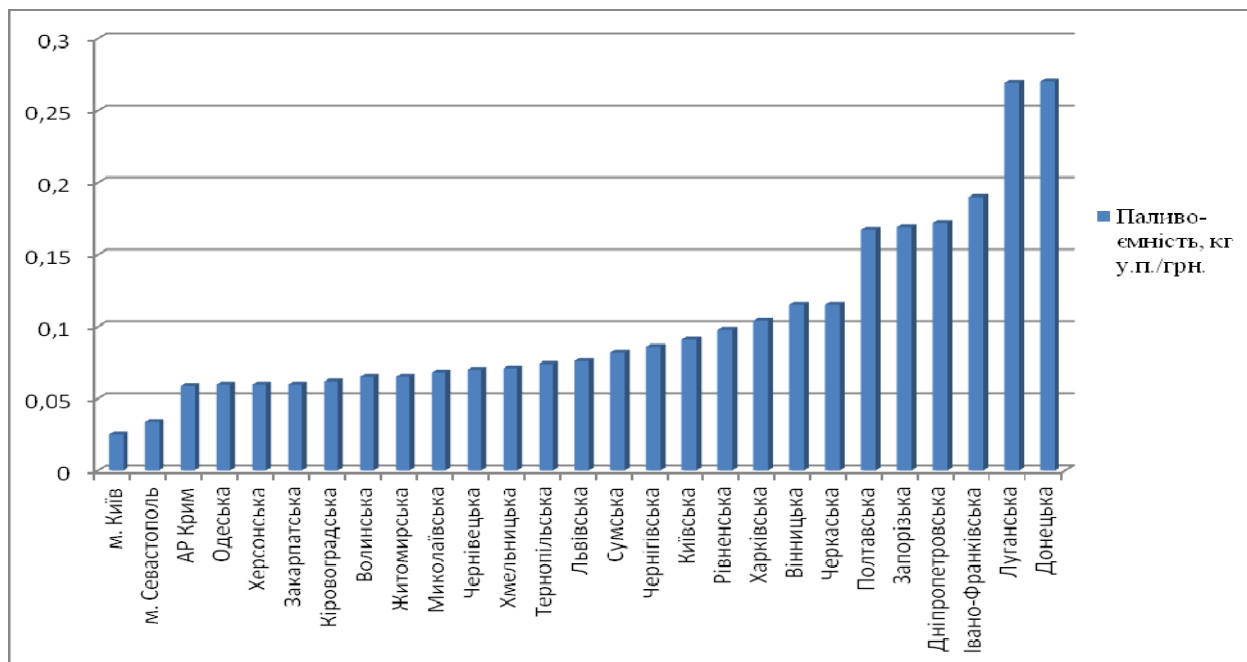


Рис. 1. Рівень паливоємності за регіонами України за 2012 рік  
(джерело: власні розрахунки автора за даними Держстату України [1; 6])

Найвищі значення показника паливоємності у 2012 році виявлено в Донецькій та Луганській областях, а найменші – в містах Київ та Севастополь. Залишаються високими коефіцієнти паливоємності і в таких областях, як Полтавська, Запорізька, Дніпропетровська та Івано-Франківська області. Причому розподіл рангів регіонів за рівнем паливоємності залишився майже незмінним порівняно з попереднім 2011 роком.

#### Висновки

Таким чином, в умовах трансформаційної економіки України активізація процесів енергозбереження потребує пошуку ефективних рішень щодо регулювання споживання енергетичних ресурсів із застосуванням науково обґрунтованих методів управління. Впродовж останніх років постійно зростає загальний рівень енергоспоживання, випереджаючи при цьому темпи зростання ВВП, що негативно впливає на темпи економічного розвитку країни. Тенденції нарощення споживання невідновних енергоресурсів повинні змінюватися на тенденції їх збереження. Пріоритетними напрямками державної політики у галузі енергозбереження повинні бути зменшення енергоємності окремих виробництв і видів продукції, активне використання нетрадиційних видів енергії.

#### Література

1. Залишки та використання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти за 2013 рік : [стат. бюлетень] / відп. за випуск Фризоренко А.О. — К. : Держстат України, 2014. – 61 с.
2. Єріна А.М. Динаміка енергоспоживання в Україні у контексті загальносвітових тенденцій / А.М. Єріна, О.І. Колодяжна // Наукові записки. Економічні науки. – К. : НаУКМА. – 2001. – Том 19. – С. 40 – 44.
3. Лір В. Энергетический баланс Украины – уравнение из неизвестных. Организационно-методологические аспекты разработки и экономического анализа сводного энергетического баланса Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://esco-ecosys.narod.ru/2010\\_2/art067.htm](http://esco-ecosys.narod.ru/2010_2/art067.htm)
4. Методологічні положення із формування енергетичного балансу / відп. за випуск Фризоренко А.О. — К. : Деркомстат України, 2011. – 41 с.
5. Паливно-енергетичні ресурси України : [стат. збірник] / відп. за випуск Фризоренко А.О. — К. : Держстат України, 2013. – 333 с.
6. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Сайт Держенергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sae.gov.ua>.
8. Энергоёмкость украинской экономики снижается [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://day.kiev.ua/ru/article/ekonomika/energoemkost-ukrainskoy-ekonomiki-snizhaetsya>.

#### References

1. Zalyshky ta vykorystannia enerhetychnykh materialiv ta produktiv pereroblennia nafty za 2013 rik [stat. biuletyn] / vidp. za vypusk

Fryzorenko A.O. — К.: Derzhstat Ukrainy, 2014. – 61 s.

2.Yerina A.M., Kolodiazna O.I. Dynamika enerhospozhyvannia v Ukraini u konteksti zahalnosvitovykh tendentsii// Naukovi zapysky. Tom 19. Ekonomichni nauky. - К.: NaUKMA. – 2001. – S. 40 – 44.

3.V.Lir Enerhetycheskyi balans Ukrainy – uravnenye yz neyzvestnykh. Orhanyzatsyonno-metodolohycheskye aspekty razrobotky y ekonomycheskoho analiza svodnoho enerhetycheskoho balansu Ukrainy URL: [http://esco-ecosys.narod.ru/2010\\_2/art067.htm](http://esco-ecosys.narod.ru/2010_2/art067.htm)

4.Metodolohichni polozhennia iz formuvannia enerhetychnoho balansu / vidp. za vypusk Fryzorenko A.O. — К.: Derkomstat Ukrainy, 2011. – 41 s.

5.Palyvno-enerhetychni resursy Ukrainy: [stat. zbirnyk] / vidp. za vypusk Fryzorenko A.O. — К.: Derzhstat Ukrainy, 2013. – 333 s.

6.Sait Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Sait Derzhenerhoefektyvnosti Ukrainy URL: <http://www.sae.gov.ua>.

8.Энергоёмкость украинской экономики снижается. URL: [http:// day.kiev.ua/ru/article/ekonomika/energoemkost-ukrainskoy-ekonomiki-snizhaetsya](http://day.kiev.ua/ru/article/ekonomika/energoemkost-ukrainskoy-ekonomiki-snizhaetsya).

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Бараник З. П.

**АУДИТ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ**

*У статті досліджено вимоги Міжнародних стандартів аудиту в контексті їх використання при проведенні аудиту електронних грошей. Проаналізовано суттєві щодо предмету дослідження та цілей статті положення міжнародних стандартів, надано рекомендації щодо їх застосування в визначеній предметній площині.*

*Ключові слова: електронні гроші, аудит, Міжнародні стандарти аудиту.*

O. V. MELNYCHENKO

Zhytomyr State Technological University

**AUDITING OF E-MONEY FOR INTERNATIONAL STANDARDS**

*The purpose of this article is to study the mechanisms, methods and approaches of audit the electronic money to meet the requirements of International Standards on Auditing. The purpose of this article is not the creation of fundamental scientific concepts for auditing of electronic money, but form an idea of International Standards on Auditing in a particular subject plane. Thus, this work is part of a concept study for the audit of electronic money and is valuable in this context. In addition, this article is devoted to theoretical aspect of the application of international auditing standards for the audit of electronic money and the method of its implementation.*

*Keywords: e-money, auditing, International Standards on Auditing.*

**Вступ.** Сучасний аудит як і будь-яка інша категорія перебуває в постійному розвитку й удосконалюється, а його здійснення в сучасному бізнесі вважається правилом хорошого тону і проводиться в організаціях для забезпечення керівництва та власників об'єктивною інформацією про бізнес процеси й відповідності їх організації чинному законодавству. Разом з тим підходи до його проведення, а також методи та засоби, якими оперують аудиторі під час здійснення перевірки, також потребують розвитку та адаптації до викликів часу, до актуальних форм ведення бізнесу та нових напрямів його провадження. Це стосується також і діяльності банків та інших установ, що використовують та забезпечують функціонування систем електронних грошей. Продовжуючи цикл праць, присвячених аудиту електронних грошей [1–4], у яких нами розглянуто питання методологічного забезпечення аудиту, аудиту систем електронних грошей на основі інтегрованої звітності банків, а також інформаційної безпеки банку при роботі з електронними грошима, вважаємо, варто зупинитись також на питаннях аудиту електронних грошей за міжнародними стандартами. У цій статті ми проаналізуємо проведення аудиту електронних грошей на основі норм міжнародного права, зокрема, Міжнародних стандартів аудиту, без урахування окремих особливостей, що притаманні здійсненню таких перевірок в банківських чи інших установах. Така наша позиція у цьому випадку обумовлена тим, що, по-перше, у міжнародній практиці, на відміну від України, емітентами електронних грошей мають право бути не лише банківські установи. По-друге, аудит за міжнародними стандартами передбачає створення дієвих механізмів аудиторських перевірок не за галузевим чи національним спрямуванням, а для усіх зацікавлених осіб, що можуть і прагнуть забезпечувати підвищення довіри до діяльності системи електронних грошей, у тому числі для кінцевих споживачів – власників (користувачів) електронних грошей. При цьому, документ, що регламентує проведення перевірки різних суб'єктів господарювання відповідно до міжнародних вимог (Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг) передбачає більш широке використання принципів і методів перевірки їх діяльності, ніж ті, що використовуються саме аудитом.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням аудиту у сучасній науковій літературі присвячено досить багато праць, починаючи від фундаментальних робіт Р. Маутца, Х. Шарафа до сучасних авторів, зокрема, вітчизняних, серед яких варто виділити М. Білуху, Г. Давидава, С. Івахненкова, О. Петрик, О. Редька, В. Рудницького, Б. Усача та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зазначеними та іншими науковцями ґрунтовно описані різні аспекти аудиту: від теоретичних засад його проведення до окремих особливостей державного, галузевого чи внутрішнього аудиту на підприємствах. Окремі сучасні науковці досліджують питання аудиту в фінансово-кредитній сфері, зокрема, в банках: О. Васюренко, Л. Кіндратська, О. Кіреєв, Г. Табачук, Б. Усач. Проте питанням аудиту електронних грошей, зокрема, за міжнародними стандартами, увага в науковій літературі приділяється недостатньо.

Метою цієї статті є дослідження механізмів, методів та підходів до проведення аудиту електронних грошей з урахуванням вимог міжнародних стандартів аудиту. Разом з тим, метою цієї статті не є створення фундаментальної наукової концепції щодо аудиту електронних грошей, а формування уявлення про можливості застосування Міжнародних стандартів аудиту в конкретній предметній площині. Таким чином, ця робота є частиною загальної концепції дослідження питань аудиту електронних грошей і несе цінність

саме в цьому контексті. Крім того, у статті розглянуто саме теоретичний аспект застосування положень Міжнародних стандартів аудиту до проведення аудиту електронних грошей і методика його проведення.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Загальні вимоги до аудиту електронних грошей за міжнародними стандартами

Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [5, 6] складаються із фактично низки окремих документів, що регламентують діяльність із перевірки суб'єктів господарювання, у тому числі:

1. Міжнародні стандарти аудиту (МСА), що застосовуються під час аудиту історичної фінансової інформації.
2. Міжнародні стандарти завдань з огляду застосовуються під час огляду історичної фінансової інформації.
3. Міжнародні стандарти з надання впевненості слід використовувати, коли необхідно здійснити іншу ніж аудит чи огляд перевірку.

Кожен із таких документів відповідає за окремий вид перевірки. Ми у цьому нашому дослідженні проведемо аналіз саме МСА для побудови комплексної методики проведення аудиту електронних грошей за міжнародними стандартами.

Центральне місце у аудиторських перевірках займає поняття викривлення, яке визначається МСА як розбіжність між сумою, класифікацією, поданням або розкриттям статті у фінансовому звіті та сумою, класифікацією, поданням або розкриттям інформації, які є обов'язковими для цієї статті [5, с. 399].

Отже, проведення аудиту передбачає підвищення ступеня довіри користувачів інформації до фінансової звітності, що досягається шляхом висловлення думки аудитором стосовно складання фінансової звітності відповідно до встановлених правил та норм. Таку думку аудитор може висловити, отримавши достатню впевненість, що інформація не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства або помилки. При цьому, МСА 200 застерігає, що достатня впевненість не є абсолютною, оскільки аудиторські докази є переконливими, але не остаточними, а аудитор висловлює думку про фінансову звітність в цілому, тому не несе відповідальність за виявлення викривлень, що не є суттєвими для фінансової звітності в цілому [5, с. 80].

Ключовим аспектом, на який слід спиратись аудитору при перевірці є застосована концептуальна основа фінансової звітності, суть якої в тому, що фінансова звітність складена на основі прийнятих управлінським персоналом чи власниками основоположних принципах (облікової політики), законодавства, характеру діяльності об'єкта, що перевіряється тощо.

Вказаний МСА також визначає основні цілі аудитора під час проведення аудиту фінансової звітності:

- отримати достатню впевненість у тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвого викривлення.
- надати звіт про фінансову звітність і повідомити інформацію відповідно до отриманих результатів.

Важливим етапом проведення аудиту є збір та аналіз аудиторських доказів, які згідно із МСА є інформацією, на основі якої ґрунтується аудиторська думка, а достатність аудиторських доказів – це міра їх кількості, на яку впливають оцінка ризиків суттєвого викривлення та якість доказів. Аудиторськими доказами під час проведення аудиту операцій з електронними грошима є дані бухгалтерського обліку, договірні бази, посадові інструкції працівників, задіяних в організації емісії та/або обігу електронних грошей, внутрішні нормативні документи організації тощо.

В розумінні МСА фінансова звітність – це структуроване подання історичної фінансової інформації, призначенням якого є повідомлення про економічні ресурси або зобов'язання суб'єкта господарювання на певний момент часу [5, с. 85]. Отже, для здійснення аудиторської перевірки відповідно до МСА інформація у вигляді звітів, форми яких запропоновані нами в інших працях та складених на основі даних бухгалтерського обліку, буде складати відповідну інформаційну базу. Крім того, до уваги слід брати договори емітента з отримувачами коштів, агентами з розповсюдження, обміну тощо.

Ще однією складовою проведення якісного аудиту є професійне судження аудитора про об'єкт та предмет оцінки, яке потребує від нього відповідних знань та досвіду. Це питання потребує глибокого, ґрунтовного та системного підходу як з боку осіб, що здійснюють перевірку, або тих, хто прагне стати аудитором, так і з боку системи освіти, у тому числі й на державному рівні, що повинна забезпечувати підготовку висококваліфікованих фахівців відповідної галузі. Так, враховуючи недостатню на сьогоднішньому етапі розповсюдженість та інтеграцію в економіку України електронних грошей, низькою є і обізнаність економістів про цей платіжний засіб, відповідно і навчання щодо нього в нашій державі здійснюється недостатня. Тому і для забезпечення якісного аудиту роботи суб'єктів господарювання, що беруть в емісії чи організації обігу електронних грошей, потрібні відповідні освітні програми, курси й фахівці, що їх проводитимуть.

Разом з тим, професійне судження аудитора слід підтверджувати аудиторськими доказами, які збираються під час здійснення аудиторських процедур і отримуються з даних бухгалтерського обліку або з

інших джерел, наприклад, з матеріалів попередніх аудитів. При цьому існують ризики того, що аудит буде проведений на неналежному рівні:

– ризик невиявлення – ризик того, що аудиторські процедури не дадуть змоги виявити викривлення, що існує та яке може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями. До такого ризику в контексті роботи з електронними грошима може бути невиявлення розміщення коштів, що є забезпеченням електронних грошей, для отримання доходів, що суперечить міжнародному праву та принципам стосовно роботи з таким платіжним засобом;

– ризик суттєвого викривлення, складовими якого є властивий ризик, суть якого полягає у викривленні інформації щодо класу операції чи залишків на рахунках, та ризик контролю, що полягає у тому, що існує ризик викривлення, який не буде виявлено та виправлено за допомогою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання. Так, суттєвим викривленням може бути інформація щодо обліку коштів, що є забезпеченням електронних грошей. На відповідних аналітичних рахунках бухгалтерського обліку необхідно здійснювати їх відображення і не використовувати їх у господарській діяльності чи для фінансування інвестиційної чи фінансової діяльності. Однак у керівництва компанії, що здійснює емісію електронних грошей, завжди є спокуса отримати додатковий дохід, розмістивши ці кошти відповідним чином для отримання прибутків. При цьому облік таких операцій здійснюється відповідно до їх форм, а не виходячи з економічної суті, а саме кошти прийняті при придбанні електронних грошей можуть, наприклад, обліковуватись як внесення готівки до каси із призначенням платежу як оплата за товари чи послуги, які формально суб'єкт господарювання міг би надати.

Разом тим, МСА вказує на необхідність мінімізації ризиків завдяки правильно спланованому та організованому аудиту, однак передбачається, що аудиторський ризик не може бути ліквідований, зменшений до нуля, а отже не може бути абсолютної впевненості, що фінансова звітність не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства чи помилки. Пояснюється це властивими обмеженнями аудиту, які призводять до того, що більшість аудиторських доказів є швидше переконливими, ніж остаточними [5, с. 99, 100]. Такі обмеження є наслідком характеру фінансової звітності, яка більшою мірою складається на підставі суб'єктивних рішень та оцінок управлінського персоналу об'єкта, що перевіряється. Крім того, на такі обмеження впливає також характер аудиторських процедур, коли за запитом аудитора персонал об'єкта перевірки навмисно або ненавмисно не надає повної достовірної інформації. Також шахрайські операції з боку управлінського та іншого персоналу організації, аудит якої проводиться, можуть передбачати складні й ретельно організовані схеми, розрити які аудиторам не під силу, оскільки вони не є професійно підготовленими експертами, наприклад, з виявлення підроблених документів і не наділений юридичними повноваженнями для здійснення, наприклад, обшуку чи інших дій. Разом з тим, МСА відводять особливе місце під час проведення аудиту викривленню інформації у фінансовій звітності, що спричинена шахрайством. Так, МСА 240 виділяє чинник, що відрізняє шахрайство від помилки, – навмисність чи ненавмисність основної дії, що призводить до викривлення фінансової звітності [5, с. 166]. І ризик невиявлення суттєвого викривлення інформації внаслідок шахрайства значно вищий за той, що пов'язаний із помилками, оскільки приховування, що здійснено в результаті змови, значно складніше виявити, ніж помилки. Одним із важливих принципів роботи з електронними грошима є неможливість розміщення (інвестування) коштів, що є забезпеченням емітованих електронних грошей. Тому, проводячи аудит електронних грошей, аудиторам слід звертати особливу увагу на цей аспект, щоб через незнання чи прагнення власників чи керівників об'єкта, що перевіряється, не мали місце випадки використання забезпечення електронних грошей не за призначенням.

МСА 230 «Аудиторська документація» розглядає відповідальність аудитора за складання аудиторської документації, визначає її характер та цілі. Так, аудиторська документація – це запис виконаних аудиторських процедур, отриманих доречних аудиторських доказів і висновків, яких дійшов аудитор [5, с. 153].

Під аудиторськими доказами у МСА 500 розуміється інформація, котра, зокрема, міститься в облікових записах (наприклад, записи електронних переказів коштів, договори, записи щодо витрат, звірки, розкриття інформації тощо) та використовується аудитором під час формулювання висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка [5, с. 410]. Для отримання більш надійних доказів аудиторам слід використовувати зовнішнє підтвердження – докази, отримані як пряма письмова відповідь аудитору від третьої сторони, оскільки [5, с. 441, 443]:

– аудиторські докази є більш достовірними, якщо їх отримано з незалежних джерел за межами суб'єкта господарювання, що перевіряється;

– вони є також більш достовірними, якщо їх отримано безпосередньо аудитором, а не опосередковано чи як логічний висновок;

– вони є більш достовірними, коли вони задокументовані на паперових, електронних чи інших носіях.

Аудиторські ж докази отримуються при виконанні аналітичних процедур, які за визначенням МСА 520 полягають в оцінці фінансової інформації, здійсненої на основі аналізу ймовірних взаємозв'язків між фінансовими і не фінансовими даними [5, с. 466].

Аналітичні процедури передбачають оцінку та зіставлення фінансової інформації об'єкта, що перевіряється з:

- інформацією за попередні періоди;
- очікуваними результатами, зокрема щодо бюджетних доходів та витрат або прогнозами, у т.ч. складеними аудитором;
- аналогічною інформацією для галузі.

Міжнародними стандартами аудиту передбачено можливість проведення й використання аудиторських процедур не до всіх елементів у межах генеральної сукупності, під якою розуміють всю множину даних, доступних аудитору, а до її частини – аудиторської вибірки. Така можливість може бути застосована у випадку, коли у аудитора є впевненість, що висновки щодо генеральної сукупності будуть правильними в цілому, базуючись на інформації такої вибірки [5, с. 476].

Організація аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту

Рішення про проведення аудиту суб'єкта господарювання, що здійснює емісію чи забезпечує обіг електронних грошей, приймається його власником чи уповноваженим виконавчим органом. При цьому йдеться саме про аудит, а не оверсайт чи іншу обов'язкову перевірку з боку державних органів.

МСА рекомендують, щоб перед початком перевірки аудитор надіслав керівництву лист-зобов'язання з аудиту або уклав з організацією, перевірка якої здійснюватиметься, іншу форму письмової угоди. У такому документі з метою уникнення непорозумінь стосовно аудиту доцільно передбачити, уточнити та зафіксувати [5, с. 122]:

- обсяг аудиту;
- форми повідомлень про результати завдань аудиту;
- можливі ризики невиявлення викривлень через обмеження аудиту;
- домовленості щодо планування та виконання аудиту, у тому числі склад аудиторської групи;
- очікування, що управлінським персоналом об'єкта перевірки будуть надані аудиторам письмові запевнення, що вони взяли на себе відповідальність за складання фінансової звітності та повноту інформації, наданої аудитору [5, с. 604];

– згоду управлінського персоналу вчасно надати аудитору будь-яку інформацію, у тому числі ту, що може стати йому відомою протягом перевірки та яка може вплинути на фінансову звітність, щоб він мав змогу завершити аудит відповідно до визначеного графіка;

– підтвердження про отримання листа-зобов'язання із фіксацією дати отримання.

Крім того, у листі-зобов'язанні можуть бути також передбачені інші аспекти, а саме:

– домовленості щодо залучення інших аудиторів та експертів до деяких аспектів аудиту. Особливо це важливо при проведенні саме аудиту електронних грошей, коли компетенції аудитора, що є фахівцем з питань, наприклад, бухгалтерського обліку чи фінансів, не достатньо і є потреба в залученні експертів з юриспруденції, інформаційних технологій тощо;

– домовленості щодо залучення внутрішніх аудиторів чи інших працівників суб'єкта, що перевіряється;

– будь-які зобов'язання надати аудиторські робочі документи іншим сторонам тощо.

Складаючи аудиторську документацію, зокрема, про діяльність суб'єкта господарювання, аудит якого проводиться, аудитору слід враховувати, що вона повинна бути зрозумілою досвідченому аудиторові, яким не мав попереднього відношення до аудиту, зокрема:

- характер, час і обсяг аудиторських процедур;
- результати виконання аудиторських процедур та отриманих аудиторських доказів;
- відмінні характеристики конкретних питань, що перевіряються;
- виконавців аудиторської роботи та дату її завершення тощо.

Слід також задокументувати обговорення важливих питань з управлінським персоналом, коли і з ким проводилось таке обговорення. Після завершення документування МСА не рекомендують аудитору вилучати чи знищувати аудиторську документацію протягом не менше як п'яти років [5, с. 162].

Загалом аудиторська документація має доводити, що фінансова звітність відповідає основним обліковим записам або узгоджується з ними та може складатись з наступних елементів [5, с. 156, 273, 353, 354, 402]:

- програми аудиту;
- загальна стратегія аудиту;
- план аудиту;
- задокументовані важливі зміни у план чи стратегію із вказанням причин внесення цих змін;
- результатів аналітичних процедур, включаючи звіти, якщо інакше вони не зрозумілі;
- меморандумів з конкретних питань;
- резюме важливих питань;
- листів-підтверджень та листів-запевнень;
- контрольних переліків;
- листування, в тому числі за допомогою електронної пошти, стосовно значущих питань, що виникали під час аудиту;

- суму, нижчу за яку викривлення можна вважати незначним;
- усі виявлені викривлення та інформацію про те, чи були вони виправлені;
- аудиторський висновок щодо суттєвості невивражених викривлень та підстави щодо такого висновку тощо.

Загалом же, визначення форм та обсягів аудиторської документації відноситься до професійного судження аудитора, саме він визначає їх в залежності від розміру, характеру, складності об'єкта, що перевіряється, його внутрішнього контролю, доступності інформації, технологій та методик аудиту [5, с. 371].

МСА рекомендують аудиторам, складаючи аудиторську документацію із необхідним професійним скептицизмом, вважати документи і облікові записи справжніми, якщо вони не мають підстав вважати протилежне [5, с. 168]. Однак, якщо відповіді персоналу на запитання аудитора є суперечливими, аудитору необхідно дослідити суперечності. Крім того, під час перевірки слід зробити запит до працівників організації, що перевіряється, чи відомі їм фактично вчинені або підозрювані випадки шахрайства. Якщо така ознака існує, аудитору слід оцінити наслідки викривлення і у випадку сумніву продовжувати виконання аудиту визначити:

- професійну чи юридичну відповідальність за складання та надання звіту аудитора;
- розглянути, чи є прийнятною відмова від подальшого проведення аудиту.

Якщо аудитор відмовляється продовжувати подальшу перевірку, йому слід обговорити причини цього з управлінським персоналом.

У випадку, коли аудитором виявлено шахрайство або отримано інформацію про те, що шахрайство може існувати, йому слід своєчасно повідомити про це управлінський персонал для надання інформації тим особам, що несуть основну відповідальність за запобігання й виявлення шахрайства. Крім того, хоч професійний обов'язок аудитора полягає у нерозголошенні конфіденційної інформації, за певних обставин його юридична відповідальність може мати переважну силу, тому йому слід повідомити регуляторним чи правоохоронним органам про виявлене шахрайство [5, с. 176].

Незважаючи на наведені МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» приклади виняткових обставин, які можуть виникнути та поставити під сумнів можливість продовжувати аудит, у МСА вказується, що неможливо чітко визначити, коли відмова від виконання завдання є доречною.

МСА 300 визначає механізми планування аудиту та відповідальність аудитора за планування перевірки. При цьому, планування не є окремим етапом аудиту, це безперервний, повторюваний процес. Передбачається, що при розробці плану аудиту слід враховувати, зокрема [5, с. 272]:

- характер, час та обсяг запланованих процедур оцінки ризиків, описаних нами вище;
- подальші процедури у відповідь на виявлені ризики суттєвого викривлення інформації;
- звітні цілі перевірки для планування часу аудиту та характер необхідного повідомлення інформації;

- характеристики завдання, які визначатимуть обсяг перевірки;
- обсяг ресурсів, необхідних для виконання завдання.

Саме ж планування включає розгляд таких питань, як [5, с. 274, 340]:

- визначення нормативної бази, що застосовується до об'єкта перевірки;
- визначення суттєвості;
- аналітичні процедури, що будуть використовуватись під час оцінки ризиків;
- залучення експертів;
- визначення щодо розміру викривлень, який вважатиметься суттєвим тощо.

При цьому, суттєвість, визначена при плануванні аудиту, не обов'язково встановлює суму, нижче від якої невивражені викривлення, окремо або в сукупності, будуть вважатися несуттєвими. А іноді обставини, пов'язані з викривленнями, можуть змусити аудитора визнати їх суттєвими, навіть якщо вони нижчі ввід рівня суттєвості [5, с. 340].

Таким чином, склавши план перевірки та оцінивши ризики, аудитору слід перейти до виконання аудиторських процедур, за результатами яких отримати тим більш переконливі докази, чим вища оцінка ризику [5, с. 348]:

- процедури по суті – аудиторські процедури, призначені для виявлення суттєвих викривлень на рівні тверджень До них відносяться тести деталей (класів операцій, залишків на рахунках, розкриття інформації) та аналітичні процедури по суті;
- тести заходів контролю – процедура, призначена для оцінки ефективності заходів контролю, що здійснюється, наприклад, системою внутрішнього аудиту чи іншими підрозділами організації.

За результатами проведених процедур та отриманих аудиторських доказів аудитор повинен прийняти рішення, чи отримано достатні аудиторські докази. Якщо ним не отримано таких доказів, йому слід намагатися отримати їх у необхідній кількості та відповідного рівня прийнятності для формулювання думки. Якщо це не можливо зробити, аудитору слід висловити умовно-позитивну думку або відмовитися від висловлення думки щодо документів по роботі з електронними грошима.

Оцінка аудитором ризиків може впливати на вибір типів аудиторських процедур та на їх послідовність, а також залучення більш досвідчених працівників чи фахівців з конкретної галузі. Це особливо, ми вважаємо, важливо при проведенні аудиту електронних грошей, оскільки, досліджуючи цей платіжний засіб, аудиторам доводиться зіштовхуватись з питаннями інформаційної безпеки, фінансовою складовою, різними платіжними інструментами тощо.

Як сказано вище, через помилки або внаслідок шахрайства можуть виникати викривлення, які аудиторю під час перевірки суб'єкта господарювання, що бере участь в емісії чи організації обігу електронних грошей, слід накопичувати виявлену інформацію про викривлення. При цьому, якщо ідентифіковані викривлення й обставини їх виникнення вказуватимуть на можливість інших викривлень, що в цілому призведе до суттєвого викривлення фінансової звітності, аудиторю доцільно переглянути загальну стратегію і план аудиту. Разом з тим, він зобов'язаний інформувати управлінський персонал об'єкта перевірки про всі викривлення, якщо це не суперечить чинному законодавству, і вимагати від нього усунення таких викривлень [5, с. 400]. Однак можлива відмова управлінського персоналу виправити викривлення. У такому випадку аудиторю необхідно з'ясувати підстави такої відмови та переглянути рівень їх суттєвості – кожної окремо та у сукупності.

Враховуючи описані обставини аудиторю слід розробляти процедури аудиту для отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів, джерелом для яких є облікові документи та відомості, отримані від експертів з боку управлінського персоналу об'єкта, що перевіряється. При цьому аудиторю необхідно оцінити компетентність, можливості та об'єктивність такого експерта, характер його роботи та відповідність роботи наданим даним на предмет їх відповідності необхідним твердженням. Аудиторські докази необхідні для обґрунтування аудиторської думки та звіту. І більша частина роботи аудитора полягає в отриманні таких доказів. [5, с. 411 – 413].

МСА 505 тлумачить питання отримання зовнішніх підтверджень для проведення якісного аудиту. До таких підтверджень при роботі з електронними грошима можуть відноситись:

1. При перевірці емітента:

- дані від агентів з поповнення, розповсюдження та з обміну електронних грошей щодо отриманих та погашених електронних грошей, випущених цим емітентом;
- інформація від отримувачів коштів, на користь яких приймаються платежі електронними грошима стосовно пред'явлених до погашення електронних грошей;
- відомості від користувачів (власників) електронних грошей стосовно залишків електронних грошей на їхніх електронних гаманцях тощо.

2. Під час перевірки власників (користувачів) електронних грошей:

- інформація про придбані та погашені електронні гроші у емітента чи агента емітента;
- дані щодо залишків електронних грошей на їхніх електронних гаманцях;
- відомості про умови договорів між емітентом та власником (користувачем) електронних грошей тощо.

Переходячи до виконання аналітичних процедур під час аудиту електронних грошей, аудиторам слід зіставити доходи та витрати з реалізації бізнес-проекту, яким є робота з електронними грошима, плановим показником. По-друге, порівняти відомості по роботі з цим платіжним засобом за попередні періоди, якщо такі мали місце. По-третє, проаналізувати дані з доступних джерел про діяльність інших суб'єктів господарювання, наприклад, на ринку електронних грошей, якщо це стосується емітента чи системи електронних грошей взагалі.

Здійснюючи аудиторські процедури щодо електронних грошей, аудитор може застосовувати аудиторські вибірки, розробляючи які він повинен враховувати мету перевірки. Так, проводячи оцінку роботи суб'єкта господарювання із зазначеним платіжним засобом, маючи за генеральну сукупність відомості про емітента електронних грошей та його контрагентів, аудитор може прийняти рішення про перевірку тієї її частини, що забезпечують обіг, наприклад, 80% загальної суми електронних грошей, випущених цим емітентом. При цьому в кількісному вираженні це може скласти близько 20% від кількості контрагентів, враховуючи принцип Парето.

Результати роботи аудитора відображаються у звіті, складання якого регламентується МСА 700, відповідно до якого цілями аудитора є [5, с. 701]:

- сформулювати думку про фінансові звіти, виходячи з оцінки висновків на основі аудиторських доказів;
- висловити таку думку в письмовому звіті.

Звіт аудитора про роботу суб'єкта господарювання з електронними грошима повинен містити [5, с. 705 – 708, 713, 714]:

1. Заголовок, в якому зазначено, що це звіт складений незалежним аудитором.
2. Адресат. Як правило, звіт адресується тим, для кого він був підготовлений (акціонери, особи, яких наділено найвищими повноваженнями).
3. Вступний параграф. В цій частині зазначається назва суб'єкта господарювання, перевірка якого здійснювалась, важливі аспекти облікової політики, назву кожного з фінансових звітів, що перевірялись, та їхні дати чи періоди тощо.



4. Відповідальність управлінського персоналу за фінансову звітність. Йдеться про пояснення, що саме управлінський персонал несе відповідальність за складання фінансової звітності та налагодження системи контролю за її складанням.

5. Відповідальність аудитора. В цій частині зазначається, що відповідальність аудитора обмежується висловленням думки щодо фінансової звітності на основі аудиту і не полягає у її складанні, за що відповідальність несе саме управлінський персонал. Крім того вказується, що аудит проводиться згідно з МСА. Вказується також, чи забезпечують отримані аудиторські докази, на думку аудитора, достатню та відповідну основу для висловлення аудиторської думки.

6. Аудиторська думка. Аудиторська думка включає розділ «Висловлення думки». Якщо аудитор висловлює не модифіковану думку (позитивної думки щодо фінансової звітності й її відповідності необхідним вимогам) у звіті слід зазначити текст наступного змісту: «Фінансова звітність відображає достовірно в усіх суттєвих аспектах дані про емісію та забезпечення обігу електронних грошей відповідно до...», після чого слід вказати застосовану концептуальну основу фінансової звітності. Рівноцінним є також наступне формулювання «Фінансова звітність надає достовірну та справедливу інформацію про систему емісії та забезпечення обігу електронних грошей згідно з...». Під концептуальною основою під час аудиту електронних грошей слід розуміти положення й принципи законодавчих актів, нормативних документів центрального банку, органів, що регулюють діяльність у сфері переказу коштів, фінансового моніторингу тощо, які стосуються функціонування систем електронних грошей, а також прийняті керівництвом рішення щодо використання Міжнародних стандартів фінансової звітності та звітності про сталий розвиток.

7. Інша відповідальність аудитора щодо звітності. Цей розділ може бути уведений до звіту аудитора, щоб розмежувати його відповідальність відповідно до МСА та згідно з нормативними актами, якщо ними передбачено висловлення ним думки. Так, наприклад, може бути уведено норму до законодавства про банки і банківську діяльність чи про систему гарантування вкладів фізичних осіб, що, здійснюючи аудит банку, аудиторам слід звертати увагу на співвідношення коштів на рахунках, що є забезпеченням електронних грошей, до загальної суми коштів на рахунках клієнтів, на які розповсюджується норми законодавства про гарантування вкладів. Така норма, вважаємо, буде доручною для прийняття рішення щодо гарантування державою також коштів клієнтів у електронних грошах чи їхнього забезпечення.

8. Підпис аудитора.

9. Дата аудиторського звіту.

10. Адреса аудитора.

У звіті аудитор може висловлювати на основі проведеної роботи три типи модифікованих думок: умовно-позитивну, негативну і відмовитись від висловлення думки в залежності від того, чи містить фінансова звітність суттєві викривлення, чи є можливість отримати достатні та належні аудиторські докази та чи може фінансова звітність містити суттєві викривлення. Крім того, на висловлення думки впливає судження аудитора стосовно всеохоплюваності впливу проблеми на фінансову звітність [5, с. 733]. МСА 705 визначає, коли аудиторю слід модифікувати думку [5, с. 734]:

– коли він доходить висновку, що викривлення окремо або в сукупності є суттєвими, однак не всеохоплюючими для фінансової звітності, тобто на фінансову звітність чинять вплив не лише окремі елементи, рахунки або статті фінансової звітності, а впливають інші обставини, що охоплюють чи можуть охоплювати значну частину фінансової звітності; крім того, вплив має принципове значення для розуміння фінансової звітності користувачами;

– коли немає змоги отримати достатні та прийнятні докази для обґрунтування думки.

Таблиця 1

Типи модифікованих думок аудитора [5, с. 739]

Характер питання, у зв'язку з яким виникає необхідність модифікації	Судження аудитора щодо всеохоплюваності впливу на фінансову звітність	
	Суттєвий, але не всеохоплюючий	Суттєвий і всеохоплюючий
Фінансова звітність містить суттєві викривлення	Умовно-позитивна думка	Негативна думка
Неможливість отримати достатні та прийнятні аудиторські докази	Умовно-позитивна думка	Відмова від надання думки

У таблиці 1 наведено, як судження аудитора впливають на модифікації думки, що також слід застосовувати, проводячи аудит електронних грошей.

**Висновки.** Актуальність дослідженої теми полягає у тому, що у сучасній науковій літературі недостатньо уваги приділяється вивченню електронних грошей взагалі, та їх аудиту зокрема. У цій статті нами проведено дослідження Міжнародних стандартів аудиту та застосування окремих їх положень до аудиту електронних грошей. Виокремлено найважливіші процедури та описано поетапний механізм перевірки суб'єктів господарювання, що здійснюють емісію чи забезпечують обіг електронних грошей. У

подальших дослідженнях за обраною темою слід, ми вважаємо, приділити увагу безпосередньо організації аудиту електронних грошей, відображенню практичних алгоритмів використання методів та інструментів аудиту, висвітлених у цій статті відповідно до вимог та правил Міжнародних стандартів аудиту.

### Література

1. Мельниченко О. Аудит електронних грошей в банках України / О. Мельниченко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 41 – 45.
2. Мельниченко О. В. Аудит інформаційної безпеки банку при роботі з електронними грошима / О. В. Мельниченко // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 341 – 347.
3. Мельниченко О. Аудит систем електронних грошей на основі інтегрованої звітності банків / О. Мельниченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 301 – 305.
4. Мельниченко О.В. Методологія аудиту електронних грошей / О. В. Мельниченко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2013. – № 2 (64). – С. 124 – 131.
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – 2012. – Частина 1. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit\\_2012\\_1.pdf](http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_1.pdf).
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – 2012. – Частина 2. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit\\_2012\\_2.pdf](http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_2.pdf).

### References

1. Melnychenko O. Auditing of e-money in banks of Ukraine // Herald of the National Bank of Ukraine. – 2013. – № 3. – С. 41 – 45.
2. Audit of bank's information security when working with electronic money // Journal «THE PROBLEMS OF ECONOMY». – 2013. – № 4. – С. 341 – 347.
3. Melnychenko O. Audit of Systems of Electronic Money on the Basis of Integrated Bank Reporting // Journal «Business Inform». . – 2013. – № 12. – С. 301 – 305.
4. Melnychenko O. Methodology of e-money auditing // Herald Zhytomyr State Technological University. – 2013. – № 2 (64). – С. 124 – 131.
5. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume I, 2012 Edition – International Federation of Accountants 529 Fifth Avenue, 6th Floor, New York, 10017 USA.
6. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume II, 2012 Edition – International Federation of Accountants 529 Fifth Avenue, 6th Floor, New York, 10017 USA.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Самородов Б. В.

## УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ З ОГЛЯДУ НА СПЕЦИФІКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ

*В статті обґрунтовано необхідність урахування специфіки надання телекомунікаційних послуг та властивостей послуг під час формування інструментарію управління витратами операторів телекомунікацій. Визначено, що орієнтація на якість послуги через сприйняття користувачами споживчої вартості послуги створює можливості для підвищення рентабельності діяльності оператора телекомунікацій. Коливання попиту на телекомунікаційні послуги та неможливість збереження послуг "на складі" вимагають урахування тарифів в ході створення телекомунікаційних систем та мереж.*

*Ключові слова: витрати, управління витратами, система управління витратами, оператори телекомунікацій, послуги, властивості послуг.*

К. О. OHRUSCHAK

O. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

## COST MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATION OPERATORS CONSIDERING THE SPECIFICS OF TELECOMMUNICATION SPHERE

*In this article determined the necessity of taking into account the specifics of the provision of telecommunication services and properties of services when forming tools of cost management for telecommunication operators. Determined that the focus must be the quality of services through consumer perception of the use value of services because of its quality. This creates opportunities to increase profitability of the telecommunication operator. Fluctuations in demand for telecommunication services and the impossibility of preserving services "in stock" require consideration in the creation of telecommunication systems and networks and tariff creation. Defined as the need to reorient the traditional methods and beside of management costs to the modern concepts that a significant change of all the constituent elements of cost management systems, ranging from the development of mechanisms of formation and valuation, ending the development of algorithms and standards management processes.*

*Keywords: cost, expense management, expense management system, operators of telecommunications services, property services.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Зростання складності процесів на сучасних підприємствах і у їх зовнішньому середовищі, а також безперервне посилення конкуренції спричиняють те, що підприємство не може собі дозволити використання неефективних методів і технік управління, повинно їх постійно удосконалювати, брати на озброєння нові, що добре себе зарекомендували на практиці.

На окрему увагу заслуговують стратегічні проблеми управління на ринках що швидко розвиваються, характеризуються великою складністю з огляду на застосовувані / впроваджувані технології та / або продукцію, інфраструктуру, що використовується. Яскравим прикладом такого ринку є телекомунікаційний. Прогресуюча лібералізація глобального телекомунікаційного ринку, що виражається в динамічному його зростанні, збільшенні асортименту телекомунікаційних, мультимедійних та інших послуг, а також інституційна, технічна, і на рівні послуг, конвергенція телекомунікацій, інформатики і електронних медіа стали причиною того, що в цій галузі конкурентні позиції і стратегічні цілі набирають нового, особливого значення.

Одним зі специфічних просторів, зі стратегічним значенням, що являє предмет інтересу операційних досліджень, є проблема управління витратами підприємств сфери телекомунікацій. Це складна проблема з огляду на значну структурну і технічну складність телекомунікаційних систем та мереж (регіональних, магістральних та мереж доступу), шарів мереж (фізична, транспортна, управління), а також застосовуваних мережевих технологій (мідні канали, волоконно-оптичні, радіоканали тощо).

Результатом функціонування підприємства сфери телекомунікацій є кінцевий продукт або послуга, що пропонуються до споживання або використання. При їх реалізації споживачам виникає необхідність оцінки вкладеної в них (витраченої) праці, коштів, з метою компенсації витрат і забезпечення беззбиткового функціонування підприємств. На основі результатів такої оцінки, їх порівняння з показниками доходів, обсягів реалізації та ін., формуються управлінські рішення стосовно витрат підприємства. Вказані рішення спрямовані на вдосконалення виробничих, технологічних та управлінських процесів підприємства, пов'язаних з формуванням витрат з метою підвищення ефективності діяльності даного підприємств (покращення співвідношення між отриманими в результаті діяльності вигодами та витратами на їх створення).

Перелічені моменти, поряд з необхідністю урахування специфіки надання телекомунікаційних послуг та властивостей послуг при формуванні інструментарію управління витратами операторів телекомунікацій, визначають актуальність теми даної наукової статті.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Проблематика управління витратами відображена в роботах значного кола вітчизняних та закордонних науковців [1–11]. Слід відзначити, що значну кількість подібних робіт характеризують недостатня предметна і методологічна визначеність, значна описовість. В роботах присвячених управлінню витрат телекомунікаційних підприємств – деяка відстороненість від урахування специфіки сфери телекомунікацій та створення лише теоретичних та методичних узагальнень попри потребу вирішення конкретних проблем практики. Так, дослідження в цій сфері часто сконцентровані лише на обліковому аспекті [3; 4], але, попри його важливість, існує необхідність дослідження й інших функцій управління витратами, аналізу системи управління витратами в комплексі актуальних проблем.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Необхідність розвитку існуючих та формування нових наукових рішень щодо проблематики управління витратами операторів телекомунікацій потребує дослідження, наукового обґрунтування підходів, інструментів і методів управління витратами, що мають складати дієвий інструментарій менеджменту витрат, спроможний до практичної реалізації в умовах діяльності телекомунікаційних операторів України.

Метою даної статті є обґрунтування особливостей, передумов та пріоритетів управління витратами сучасних операторів телекомунікацій з огляду на специфіку телекомунікаційної сфери.

**Викладення матеріалу та результати.** Глобальний ринок телекомунікаційних послуг, і вітчизняний в тому числі, далекий від образу ринку досконалої конкуренції, на якому зі сторони попиту і пропозиції є так багато учасників, що жоден з них не має впливу на ціну [5]. На цьому ринку в Україні зі сторони попиту є мільйони покупців, натомість на стороні пропозиції – декілька суб'єктів. Це є причиною того, що не телекомунікаційному ринку саме сторона пропозиції є дійсним регулятором цін та може визначати рівень маржинального доходу підприємств сфери телекомунікацій, виходячи з витрат на надання телекомунікаційних послуг. Натомість покупці мусять запропоновані ціни схвалити (якщо не мають змоги взагалі майже відмовитись від певних послуг), тому що не мають сили впливу на потужних суб'єктів ринку пропозиції, окрім як через державу (регулятора ринку).

Невідчутний характер послуг спричиняє до того, що не має можливості випробування їх перед наданням. Клієнти намагаються зменшити невпевненість через пошук матеріальних ознак, які підтверджували б адекватність вартості послуги витратам, що понесені на її надання. З огляду на неоднозначне сприйняття корисності, клієнт швидше схвалить високу вартість телекомунікаційної послуги в надії на кращу якість. Саме вартість складає основу рішень покупців телекомунікаційних послуг щодо придбання послуги, натомість сприйняття якості в разі телекомунікаційних послуг має скоріше суб'єктивний характер. В сучасних умовах виключення людського чинника з виробничого процесу надання телекомунікаційних послуг через майже повну автоматизацію веде до того, що гетерогенність, що є причиною очевидного диференціювання більшості послуг, не належить до властивості телекомунікаційних продуктів. В сфері телекомунікацій пріоритетне значення мають стисло визначені стандарти, завдяки яким пристрої функціонують у рамках сформованих систем, з усталеним співвідношенням сигналу до шуму, визначеним допуском помилок і т.п. [5] Тому якісні відмінності між продуктами різних операторів можуть бути майже невідчутними, через що їх дійсна вартість може бути однаковою. Для забезпечення конкурентоспроможності за таких умов оператори телекомунікацій використовують інші властивості нематеріальних продуктів [6].

Телекомунікаційні послуги не можна зберігати на складі. Одночасність виробництва і споживання спричиняє до того, що невикористані в даний момент "виробничі сили" не можуть бути ужиті до вироблення продукту з метою накопичення і перепродажу у період збільшеного замовлення. Цифрові пристрої, незважаючи на те, що можуть не надавати послуг для продажу, потребують витрат на утримання (наприклад, центральні сервери обміну даними, не заняті трансляцією даних, висилають "пусті біти", щоб наповнити "часові проміжки"). Через те підприємство втрачає потенційні прибутки від продажу.

Коливання попиту на телекомунікаційні послуги відбуваються не тільки впродовж доби, тижня, але також впродовж року. Проте, частіше за все вони не мають випадкового, непередбачуваного характеру. Можна легко вказати періоди зменшеного попиту (наприклад, ніч) і застосувати відповідну цінову політику, відповідний інструментарій оптимізації витрат, щоб в деякій мірі пом'якшувати коливання. Телекомунікаційні підприємства додатково мають власну дистрибуцію, що є причиною того, що, частіше за все, ціна, яку платить кожен клієнт, є однаковою на всьому просторі дії даної мережі.

Витрати виникають на всіх стадіях надання телекомунікаційних послуг, на будь-якому робочому місці, вони складаються в ланцюжок вартості [7], формуючи основу конкурентоспроможності послуги [8]. В той же час витрати є вартісним вираженням ресурсів [9], тому в сучасному менеджменті управління витратами розглядається у зв'язку з отриманням прибутку, підвищенням економічної ефективності підприємства і задоволеністю споживачів. За таких умов, управління витратами повинно передбачати створення єдиної, раціональної, чітко функціонуючої економічної системи з визначеними завданнями. Основне завдання системного підходу в управлінні витратами визначається необхідністю узгодження локальних цілей елементів системи з її глобальною метою для досягнення найбільшої ефективності функціонування. Тому проблему управління витратами операторів телекомунікацій необхідно вирішувати шляхом розробки економічних механізмів і алгоритмів вирішення аналітичних завдань з ефективного

управління витратами в сучасних умовах, з огляду на специфіку сфери телекомунікацій та властивостей телекомунікаційних послуг.

Традиційні механізми управління витратами засновані на порівнянні фактичних результатів із заздалегідь встановленими нормативами, виявленні і аналізі відхилень і здійсненні коригуючих дій, які повинні забезпечити відповідність майбутніх результатів тим, які заплановані і закладені в кошторис. Традиційні системи управління витратами як правило орієнтуються на збереження статус-кво, і тому способи здійснення видів діяльності при їх використанні не переглядаються. Основний акцент при цьому робиться на те, щоб не допустити росту витрат.

У вітчизняній практиці, зокрема це стосується й сфери телекомунікацій, традиційним є підхід, який за кордоном називають "ціноутворенням за принципом «витрати плюс» (cost plus pricing)". Визначення ціни продукту визначається, як правило, за формулою: Ціна = Собівартість + Націнка.

У свою чергу, націнка визначається як відсоток від собівартості, яка і є основою для розрахунку ціни: Націнка = Відсоток націнки ? Собівартість. Відсоток націнки встановлюється на основі практики, що склалася в певній галузі (ринку) або по планованій нормі рентабельності.

До недоліків системи «Витрати плюс» можна віднести ігнорування ринкового ціноутворення і залежність ціни від методу формування собівартості виробу. Проте, принцип «витрати плюс» був виправданий в умовах відносно стабільних ринків, помірної конкуренції і незначного впливу інновацій на виробництво (наприклад, для телекомунікаційного ринку України за часів домінування фіксованого зв'язку та фактичної монополії домінуючих операторів – "Укртелекому", для ринку поштових послуг при монополії "Укрпошти", для ринку ефірного телебачення, домінуючого в секторі послуг розповсюдження телерадіосигналу, передусім технічними засобами концерну РРТ (що зараз ускладнюється через розповсюдження технологій цифрового кабельного, супутникового телебачення, IPTV та ін.). Отже, даний принцип має бути змінений в умовах невизначеності і швидкого розвитку високотехнологічних виробництв.

Вітчизняна модель системи управління витратами підприємств має й інші недоліки, які знижують її ефективність в умовах ринкової економіки. Так, аналіз показників собівартості продукції здійснюється шляхом співставлення планових і фактичних даних за статтями витрат з обчисленням можливих відхилень. Аналіз причин цих відхилень, як правило, зводиться до укрупнених розрахунків, що не дозволяє достовірніше оцінити реальність цих відхилень і пов'язати їх з системою факторів, під впливом яких вони формуються. Крім того, перелік чинників часто або не адекватний, або недостатній для повної характеристики процесів формування собівартості продукції.

Іншою проблемою є те, що на вітчизняних підприємствах показники собівартості аналізуються традиційно після закінчення календарного періоду, тобто, не здійснюється систематичний оперативний їх аналіз. Відсутність систематичного оперативного аналізу (а також планування), обумовлено обмеженістю систем обліку витрат підприємств: облік витрат вітчизняних підприємств за своїми завданнями відповідає управлінському обліку, але обмежений рамками бухгалтерського узагальнення витрат на виробництво на рівні підприємства і, як правило, «котельного» принципу розподілу витрат в собівартості одиниці продукції.

Прибутковість телекомунікаційних послуг можна відобразити наступним чином:

$$\text{Прибутковість послуги} = \text{Тариф, що визначається політикою тарифоутворення} - \text{Витрати за процесами та послугами, визначені обліковою політикою.}$$

Система управління витратами оператора телекомунікацій, як і будь-якого підприємства, повинна визначати метод обліку витрат, який обирається підприємством самостійно. А, отже, оператор телекомунікацій повинен обрати такий метод обрахування витрат, який би міг не тільки відображати операційну діяльність у бухгалтерському обліку та фінансової звітності, але й міг сприяти керуючій ланці у визначенні політики тарифоутворення, оскільки у даному випадку політика тарифоутворення також повинна орієнтуватися на витрати. В іншому випадку оператор телекомунікацій буде неспроможним визначити тариф з урахуванням витрат, що можуть бути понесені при наданні того чи іншого виду послуги. Таке підприємство досить швидко втратить конкурентні переваги й «вийде» з ринку, оскільки не буде отримувати необхідний навіть для виживання позитивний фінансовий результат.

Одним з головних чинників успіху і конкурентоспроможності сучасних компаній є впровадження на практиці новітніх концепцій управління витратами, що примушує менеджерів використати інструментарій управління, орієнтуючись на поведінку споживачів, і розробляти відповідні інструменти планування, обліку і контролю витрат. Отже, оператору телекомунікацій необхідно визначитися з методом обліку витрат та обчислення фактичної собівартості послуги. Методи обліку витрат та їх калькуляції науковці класифікують за трьома основними ознаками: об'єкт обліку витрат, повнота витрат, що обліковуються, та контроль за витратами (рис. 1) [10].

Механізм управління витратами підприємства на основі облікової інформації є системою основних елементів, що забезпечують процес розробки і реалізації управлінських рішень в області формування витрат, їх контролю, впливу цих рішень на прибуток і конкурентоспроможність підприємства. Натомість, традиційні методи управління не забезпечують здатність гнучко реагувати на зміни в середовищі та приймати на основі цього ефективні рішення, натомість і сьогодні, і в майбутньому конкурентні переваги отримують ті підприємства, які мають найбільш ефективну систему управління.

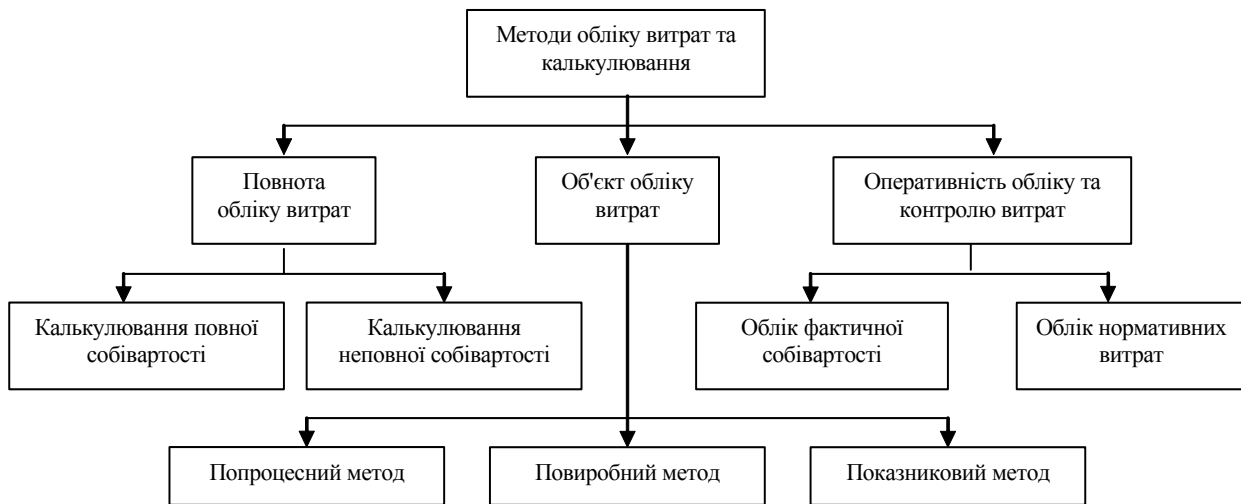


Рис. 1. Класифікація методів обліку та калькуляції витрат

Останнім часом все більш популярними стають нові концепції управління витратами, що більшою мірою відповідають сучасному конкурентному середовищу ведення бізнесу. Однією з таких концепцій є стратегічне управління витратами (Strategic Cost Management), та стратегічне позиціонування як окремих, теоретично обгрунтований його варіант, його мета – пов'язати показники управління витратами підприємства з процесом стратегічного управління підприємством. Стратегічне управління витратами націлене не на стримування зростання витрат, а на їх скорочення. Істотною відмінністю стратегічного управління витратами є те, що воно практично не використовує прийоми обліку. Таке управління витратами має справу з тими видами діяльності, які ведуть до скорочення кінцевих витрат, що повинне вести до зростання ступеню задоволення споживачів [1; 8; 11]. Слід особливо відзначити, що в основі стратегічного управління витратами лежить не період, а продукт. При цьому передбачається використання таких основних інструментів, як ланцюжок цінностей, стратегічне позиціонування, аналіз витратоутворюючих чинників.

Сучасні концепції витрат передбачають значну зміну усіх складових елементів системи управління витратами, починаючи від розробки механізмів формування вартісної оцінки, закінчуючи розробкою алгоритмів і стандартів процесів управління.

#### Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямку

Важливими факторами управління витратами операторів телекомунікацій, що обумовлені специфікою послуг телекомунікацій, є потреба орієнтації на якість послуги через сприйняття споживачами споживчої вартості послуги саме через її якість (через властивість невідчутності послуги), готовність платити за послугу вищу ціну через якість, а отже це створює можливості для підвищення рентабельності діяльності оператора телекомунікацій. Коливання попиту на телекомунікаційні послуги та неможливість збереження послуг "на складі" вимагають урахування при створенні телекомунікаційних систем і мереж та тарифоутворенні (компенсації витрат на обслуговування мереж).

Таким чином, формування ефективної системи управління є одним з ключових чинників успішності і стабільних позицій операторів телекомунікацій на телекомунікаційному ринку. Хоча існуючий ринок устаткування дозволяє телекомунікаційним підприємствам легко копіювати техпроцеси, отримувати техніку, знаходити необхідний персонал, проте єдиною відчутною перевагою однієї компанії від іншої стають стратегія, бізнес-процеси і організаційна структура, за ефективність яких і точиться основна боротьба.

#### Література

1. Адаменко Т. М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства / Т. М. Адаменко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23(II). – С. 100–106.
2. Костецька Н. І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н. І. Костецька, М.І. Хопчан // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 81–86.
3. Волкова М. В. Методичне забезпечення функціонування системи обліку витрат на підприємстві / М. В. Волкова // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – 2010. – № 6. – С. 92–101.
4. Стоян В. І. Аспекти формування та обліку прямих витрат / В. І. Стоян // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 42–50.
5. Менеджмент в телекоммуникациях / под ред. Н.П. Резниковой, Е.В. Деминой. – М. : Эко-Трендз, 2005. – 392 с.
6. Журан О. А. Умови формування характеристик конкурентоспроможності підприємств : автореф.

дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / О. А. Журан. – Одеса, 2006. – 20 с.

7. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия : монография / М. И. Трубочкина. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 217 с.

8. Porter M. E. Competition in global industries. Boston (Mass.), Harvard Business School press, 1986. – 250 p.

9. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч.-посіб. / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.

10. Сафонова Л.А. Раздельный учет затрат в телекоммуникациях / Л. А. Сафонова, Н. Ю. Плотникова, Е. И. Зуева. – М. : Горячая линия – Телеком, 2007. – 191 с.

11. Шульга В.М. Механізм стратегічного управління витратами як засіб досягнення конкурентних переваг/ В.М. Шульга // Економічні науки : збірник наукових праць. – 2006. – Ч. 4. –Випуск 1(3). – С. 108–115.

#### References

1. Adamenko T. M. Features strategic cost management company, Economics. Management. Entrepreneurship. 2011, № 23 (II), pp. 100–106.

2. Kostecki N. I., Hopchan M. I. Strategic cost management as a means to ensure the competitiveness of enterprises, Ukrainian for research and production magazine. Innovative economy, 2012, № 5, pp. 81–86.

3. Volkov M.V. Methodical maintenance of the system of cost accounting in the enterprise, Journal of the National Technical University "KPI", 2010, №6, pp. 92–101.

4. Stoyan V. Aspects of the formation and registration of direct costs, Finance of Ukraine, 2003, №11, pp. 42–50.

5. Management of Telecommunications. Ed. by N. P. Rezykovoy, E. V. Demynoy. Moscow, Eco-Trendz, 2005, 392 p.

6. Zhuran E. A. Terms of forming enterprise competitiveness characteristics: Author. Dis. for obtaining sciences. degree candidate. Econ. sciences specials. 08.06.01 "Economics, Organization and Management". Odessa, 2006, 20 p.

7. Trubochkin M. I. Cost management of company. Moscow, INFRA-M, 2006, 217 p.

8. Porter M. E. Competition in global industries. Boston (Mass.), Harvard Business School press, 1986. 250 p.

9. Tsal-Tsalko Y. S. The cost of the enterprise. Kyiv, TSUL, 2002, 656 p.

10. Safonov L. A. Separate accounting of costs in telecommunications. Moscow, Goryachaya Liniya-Telecom, 2007, 191 p.

11. Shulha V. M. The mechanism of strategic cost management as a means of achieving competitive advantage, Economics: Collected Works, Vol. 4, № 1 (3), 2006, pp. 108–115.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

Н. І. ПЕТРЕНКО

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України  
"Бережанський агротехнічний інститут"

О. М. СТОЛЯРЕНКО

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

## КОМПЛЕКСНА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РУХУ ПАСИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Розкрито існуючі підходи до економічного аналізу стану пасивів, визначено місце та роль економічного аналізу стану пасивів у системі аналізу фінансового стану підприємства та удосконалено процес здійснення аналізу стану руху пасивів для оперативного отримання релевантних показників щодо руху пасивів. Власний та залучений капітал є головним індикатором визначення фінансового стану господарської діяльності підприємства, а тому потребує удосконалення методика аналізу руху пасивів. Більшість авторів розглядають аналіз стану пасивів поверхнево, не конструюючи повної послідовної методики, натомість пасиви потребують всебічного аналізу, здійсненню якого сприятиме розробка комплексної методики аналізу стану пасивів. Розроблено процес здійснення аналізу стану руху пасивів, який складається з етапів: організаційного, методологічного та результативного та сприяє спрощенню роботи аналітиків-практиків, забезпечує зацікавлених користувачів повною інформацією про стан та рух пасивів підприємства, дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки змін, що відбулися, та передбачити тенденцію змін стану пасивів підприємства у майбутньому.*

*Ключові слова: пасив; залучений капітал; власний капітал; аналіз фінансової стійкості, аналіз ліквідності та платоспроможності, аналіз ділової активності*

N. I. PETRENKO

Separate subdivision of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Berezhansky Agrotechnical Institute"

O. M. STOLYARENKO

National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Kyiv

## COMPREHENSIVE METHODS OF ANALYZING MOVEMENT IN COMPANY'S LIABILITIES

*The article discloses the existing approaches to the economic analysis of liabilities; shows the place and role of economic analysis of liabilities in the system of analyzing company's financial position. The authors improve the process of carrying out the analysis of the movement in liabilities for getting relevant parameters concerning the movement in liabilities. Owners' equity and borrowed capital are the key indicators of the financial condition of company's business performance, thus methods for analyzing the movement in liabilities require solid improvement. The majority of the authors consider the analysis of liabilities rather shallowly without constructing full-scale and consistent methods, while liabilities require a thorough analysis, the implementation of which will help to develop the integrated methods for analyzing the state of liabilities. The authors have developed the process of analyzing the movement in liabilities, which consists of the following stages: organizational, methodological and effective. This process assists in the work of analysts and practitioners, provides the interested users with complete information on the state and movement in company's liabilities, allows to establish a cause and effect of the changes and predict the tendencies of changes in company's liabilities in the future.*

*Keywords: liabilities; borrowed capital; owners' equity; analysis of financial stability, analysis of liquidity and solvency, analysis of business activity.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Розробка чіткої методики економічного аналізу стану пасивів підприємства для фінансового аналітика є необхідною, оскільки для аналітика мають важливе значення такі параметри, як рентабельність власного капіталу, активів і продажів, співвідношення між позиковим і власним капіталом, частка власного капіталу у валюті балансу, а також оцінка ймовірних ризиків [1, с. 78-79]. Ці показники дозволяють аналітику визначити можливі "точки зростання" і перспективні напрями, які дають можливість підприємству в майбутньому досягти успіху в реалізації вибраної фінансової стратегії.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у розкриття питань щодо формування та вдосконалення методики економічного аналізу стану пасивів здійснили Г.М. Давидов, В.М. Малахова [2], М.В. Мельник, В.Г. Когденко [3], В.О. Подольська [4], Г.В. Савіцька [5], В.В. Сопко [6], Л.Н. Чечевіцина [7] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Попри великомасштабність проведених досліджень і обґрунтованість отриманих висновків аналіз стану пасивів розглядається поверхнево, відсутня повна послідовна методика, натомість, розкривається аналіз шляхом довільного розрахунку необхідних коефіцієнтів, які сприяють визначенню фінансового стану, ділової активності, ліквідності та платоспроможності, незважаючи на те, що саме аналіз стану пасивів є підґрунтям визначення перерахованих вище аспектів діяльності підприємства, а тому пасиви потребують окремого всебічного економічного аналізу із застосуванням індуктивного методу, здійсненню якого сприятиме розробка комплексної методики економічного аналізу стану пасивів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає у вивченні існуючих підходів до економічного аналізу стану пасивів, визначенні місця та ролі економічного аналізу



стану пасивів в системі аналізу фінансового стану підприємства та удосконаленні процесу здійснення аналізу стану руху пасивів для оперативного отримання релевантних показників щодо руху пасивів.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз руху пасивів є важливим і невід'ємним етапом економічного аналізу господарської діяльності підприємства, зокрема в частині визначення його фінансового стану. Проведення аналізу фінансового стану підприємства (його стійкості, ділової активності, ліквідності та платоспроможності) свідчить про те, що етапи кожного із зазначених напрямів економічного аналізу попередньо потребують здійснення аналізу стану пасивів, що й пояснює виділення нами економічного аналізу стану пасивів підприємства окремим етапом. Однак, він є не лише етапом, який сприяє отриманню статистичних даних, необхідних для їх подальшого використання за напрямками економічного аналізу, а й завдяки встановленню тенденції зміни структури капіталу, його складових та показників, є стійким підґрунтям – початковою інформаційною базою визначення рівня фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та інших визначених складових фінансового стану, який, в першу чергу, залежить від оптимальності співвідношення власного та залученого капіталу. Беручи до уваги нерозривний зв'язок аналізу стану пасивів з визначенням фінансового стану: фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, кредитоспроможності та ділової активності підприємства, відзначимо нагальну потребу у розробці комплексної методики аналізу пасивів.

Під методикою економічного аналізу слід розуміти визначення та застосування сукупності спеціальних методів, способів, прийомів та правил аналітичного дослідження, які дозволяють провести аналіз найбільш ефективно, системно, якісно та у логічній послідовності. На наш погляд, процес здійснення аналізу стану пасивів повинен складатися з трьох етапів: організаційного, методологічного та результативного.

Необхідність проведення першого етапу – організаційного – пояснюється тим, що ключовою помилкою при розробці науковцями методики аналізу стану пасивів є нехтування обов'язковими вимогами, які висуваються до організації визначеного процесу. Тому, проведенню якісного і комплексного аналізу стану пасивів сприятиме застосування представленого на рис. 1.

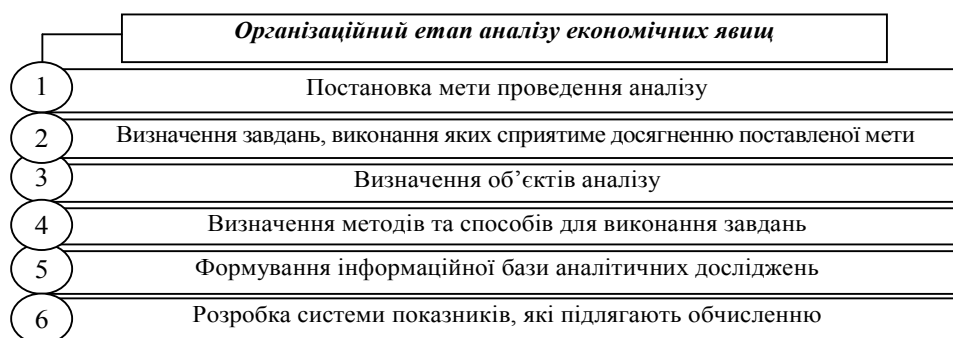


Рис. 1. Стадії організаційного етапу аналізу економічних явищ

Стадії організаційного етапу економічного аналізу стану економічних явищ, визначені на рис. 1 є загальними, однак, враховуючи те, що пасиви – це складний об'єкт аналізу, що підтверджується використанням аналітичної інформації не лише з метою аналізу стану та зміни самих пасивів, але й з метою виявлення впливу їх змін на діяльність підприємства в цілому та окремих її аспектів, адаптуючи загальну методику до методики економічного аналізу стану пасивів, зауважимо, що постановці мети передуватиме визначення виду та напрямку аналізу. Таким чином, аналіз пасивів підприємства пропонуємо розглядати у вузькому та у широкому значенні.

Процес проведення економічного аналізу стану пасивів у широкому значенні передбачає систематизацію всіх економічних процесів, на які впливає зміна структури пасивів з ціллю розрахунку всіх можливих економічних показників, на які вони мають вплив, і які у майбутньому будуть використані при проведенні експрес-аналізу або поглибленого аналізу. Метою такого аналізу є діагностика стану пасивів заради формування інформаційної бази, вивчення якої сприятиме здійсненню якісного аналізу фінансового стану підприємства та його складових: оцінки ділової активності, платоспроможності, ліквідності і т.д.

У вузькому ж значенні аналіз стану пасивів здійснюється з метою встановлення відповідності стану пасивів його цільовим параметрам функціонування, виявлення його потенційних можливостей, встановлення причинно-наслідкових змін, що відбулися в структурі пасивів, та виявлення факторів таких змін.

Окрім розглянутого поділу економічного аналізу стану пасивів – за обсягом, він підлягає поділу і за іншими класифікаційними ознаками. Відмітимо, що кожен вид економічного аналізу стану пасивів має свою специфіку. Зокрема В.О. Подольська [4] вважає, що основними об'єктами економічного аналізу стану пасивів є процес формування і використання капіталу. Однак, оскільки об'єктом економічного аналізу стану підприємства в цілому є його фінансовий стан, цілком логічно, що при проведенні аналізу стану пасивів

важливу роль відіграє дослідження і аналіз стану та динаміки руху їх складових. Це, в свою чергу, дає змогу вважати структуру пасивів об'єктом їх аналізу, а аналіз структури пасивів окремим видом економічного аналізу стану пасивів, за класифікаційною ознакою – за об'єктами.

Відповідно до встановлених стадій організаційного етапу (рис. 1) наступним кроком є формування завдань економічного аналізу. Слушною є думка проф. В.О. Шевчука, О.В. Коновалової та В.П. Пантелєєва, які вважають, що основними завданнями економічного аналізу стану пасивів є:

- аналіз обсягу і динаміки капіталу підприємства;
- аналіз структури капіталу та її зміни в оцінках до зміни фінансового стану;
- аналіз складу та структурних змін власного і залученого капіталів;
- пошук резервів збільшення капіталу, підвищення рівня його віддачі та зміцнення фінансової стійкості підприємства;
- розрахунок необхідних коефіцієнтів та пояснення результатів цих розрахунків. Відмітимо, що визначені завдання характерні здебільшого для визначення аналізу стану пасивів у широкому значенні [8, с. 115].

Пропонуємо доповнити визначений список завданнями, які слід виконувати при здійсненні аналізу стану пасивів підприємства у вузькому значенні:

- виявлення рівня забезпеченості підприємства власними коштами;
- встановлення найоптимальнішого співвідношення між власним та залученим капіталом;
- діагностика стану пасивів, виявлення і встановлення тенденції змін, що відбулися в структурі пасивів, виявлення причин та діагностика факторів цих змін, прогнозування наслідків, які тягнуть за собою виявленні відхилення;
- оцінка ефективності формування пасивів;
- оцінка ефективності розміщення капіталу;
- оцінка ефективності використання капіталу (прибутковість, рентабельність).

При формуванні завдань економічного аналізу стану пасивів підприємства у вузькому значенні, з метою їх деталізації, слід враховувати поділ пасивів на власний та залучений капітал (рис. 2).

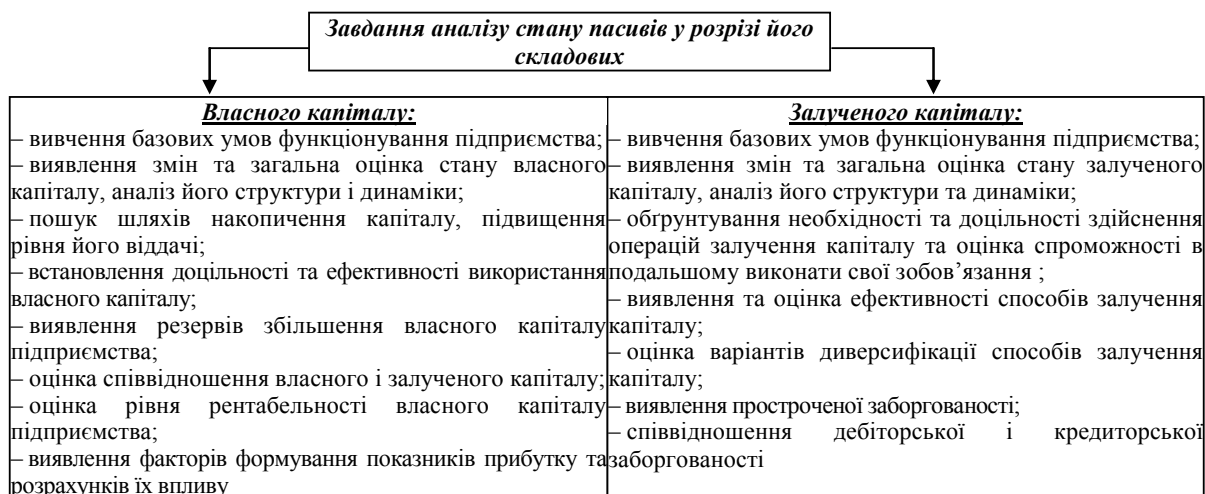


Рис. 2. Завдання, що підлягають вирішенню при здійсненні аналізу пасивів підприємства у вузькому значенні

Звісно, від виду економічного аналізу, завдання і мета підлягають конкретизації, тому на рис. 2 відображено найбільш загальні формулювання завдань, які виконує аналітик у процесі здійснення аналізу стану пасивів. Обов'язковою вимогою при розробці процесу економічного аналізу стану пасивів є визначення об'єкту аналізу. Залежно від поставленої мети аналітик обирає об'єкт, який підлягає всебічному аналізу. Об'єктом економічного аналізу стану пасивів може виступати стан структурних елементів власного та залученого капіталу, а також процес їх формування та витрачання.

Наступною стадією є визначення методів та прийомів, застосування яких сприятиме вирішенню поставлених перед аналітиком завдань. В процесі економічного аналізу стану пасивів підприємства використовуються як загальні, так і спеціальні методи, які, в свою чергу, поділяються на формалізовані та неформалізовані. Найбільш використовуваними при проведенні економічного аналізу стану пасивів є:

1. Метод порівняння – використовується з метою визначення змін, які відбулися в структурі пасивів підприємства, сприяє визначенню тенденції та динаміки руху складових пасивів. Метод порівняння може здійснюватися за горизонтальним та вертикальним напрямками. Горизонтальний напрям використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень вартості складових пасивів, темпів приросту пасивів та інших показників динаміки, тобто застосовується у момент порівняння показників звітного періоду з показниками попереднього періоду, з показниками аналогічного періоду минулого року та з відповідними

показниками за ряд попередніх періодів. Вертикальний аналіз застосовується при здійсненні структурного аналізу стану капіталу. Саме застосування цього методу дозволяє визначити питому вагу складових пасивів у загальній їх сумі, в окремих розділах та валюті балансу.

2. Метод деталізації – полягає у розподілі процесу економічного аналізу стану пасивів на окремі етапи, у розрізі аналізу стану його складових, з метою отримання повної інформації про стан кожного елементу пасивів, що дозволить деталізовано проаналізувати стан пасивів в цілому.

3. Балансові методи – методи, застосування яких призводить до встановлення кількісного співвідношення між складовими пасивів та сприяє розрахунку відносних показників.

Наступна стадія передбачає підбір інформаційних джерел, необхідних для проведення аналізу стану пасивів. Джерелами інформації економічного аналізу стану пасивів є дані бухгалтерського обліку, фінансової звітності, нормативно-довідкові дані та дані спеціальних обстежень, зокрема, висновку контролера, облікової політики підприємства та договорів.

Наступний крок передбачає формування системи показників, розрахунок яких сприятиме виконанню завдань та досягненню мети економічного аналізу стану пасивів.

Запропоновані стадії сприяють здійсненню організаційного етапу аналізу стану пасивів підприємства, який є підґрунтям проведення якісного аналізу стану пасивів.

Другий етап проведення економічного аналізу стану пасивів – методологічний – передбачає формування найоптимальнішого і найефективнішого механізму проведення економічного аналізу стану пасивів, який по суті, характеризується виконанням завдань аналітиком у найбільш доцільній послідовності. Враховуючи пропозиції попередників, визначено стадії методичного етапу процесу економічного аналізу стану пасивів підприємства (рис. 3).

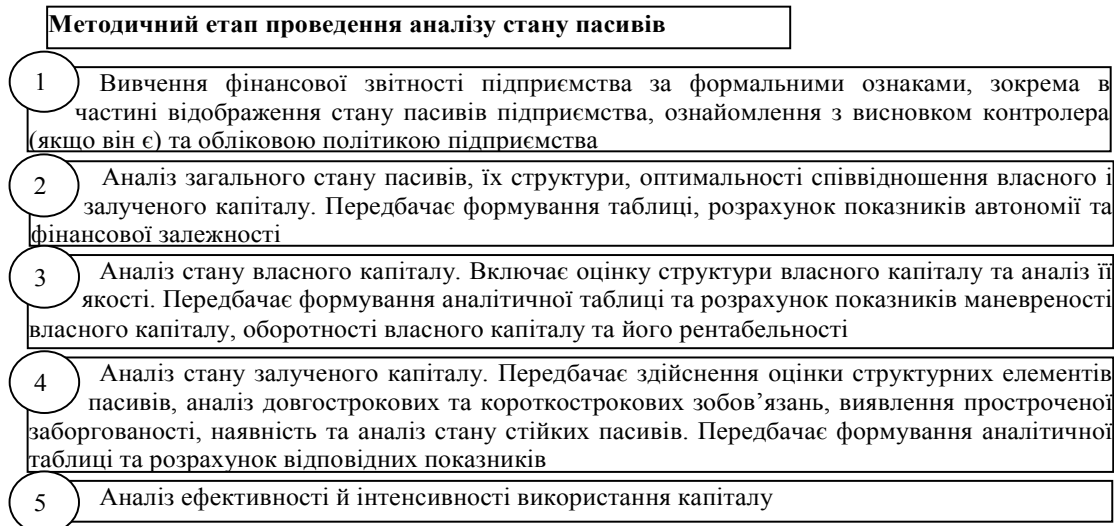


Рис. 3. Стадії методичного етапу аналізу стану пасивів

Аналіз стану пасивів здійснюється у розрізі його укрупнених статей, які характеризують склад власного та залученого капіталу. Роботу аналітика-практика полегшує застосування таблиць, за допомогою заповнення яких аналізується структура відповідних розділів пасиву, знаходиться їх відсоткове співвідношення, зміни (абсолютні і відносні), що мали місце у досліджуваному періоді.

Наступна стадія – загальний аналіз стану пасивів, яка передбачає встановлення співвідношення між власним та залученим капіталом, що характеризується оцінкою власного і залученого капіталу, розрахунком показників автономності та коефіцієнта фінансової залежності.

Таким чином, здійснення загального економічного аналізу стану пасивів дозволяє:

- визначити рівень забезпеченості підприємства власними ресурсами;
- виявити рівень його фінансової стійкості та рівень фінансової залежності від інших суб'єктів господарювання;
- спрогнозувати подальші перспективи розвитку господарської діяльності підприємства.

Актуальним на даному етапі є використання методу горизонтального і вертикального порівняння.

Наступною стадією є аналіз стану власного капіталу, який характеризується аналізом стану його складових, встановленням динаміки зміни вартості складових власного капіталу, визначенням питомої ваги кожного елементу в структурі пасивів та окремих його розділах. Розрахунок питомої ваги сприяє встановленню частки кожного елементу власного капіталу у загальній його вартості та у валюті балансу, що дозволяє виявити причини та наслідки змін, що відбулися та їх вплив на зміну величини власного капіталу та вартості валюти балансу в цілому. Аналіз стану статутного капіталу передбачає здійснення оцінки таких аспектів: повноти формування статутного капіталу, що здійснюється на основі установчих документів;

ступеня зміни величини статутного капіталу за період, який аналізувався; факторів, що призводять до змін у статутному капіталі.

Аналіз стану нерозподіленого прибутку дозволяє дослідити тенденцію зміни частки прибутку в загальній сумі власного капіталу шляхом встановлення співвідношення нерозподіленого прибутку звітного року до суми власного капіталу підприємства, що включає такий прибуток. Володіння інформацією, отриманою при проведенні економічного аналізу стану нерозподіленого прибутку дозволяє встановити рівень ділової активності підприємства. Збільшенню величини нерозподіленого прибутку сприяє зростання нерозподіленого прибутку у звітному періоді (наростаючим підсумком), зміна облікової політики підприємства. Основними факторами, які призводять до зменшення обсягу нерозподіленого прибутку є: виплата дивідендів, розподіл прибутку на поповнення резервного капіталу та в рахунок збільшення статутного капіталу, покриття збитків, зміна облікової політики підприємства.

При здійсненні економічного аналізу власного капіталу обов'язково потрібно визначити ефективність його розміщення та рівень прибутковості. Аналіз залученого капіталу передбачає поділ на аналіз короткострокових та довгострокових зобов'язань. При здійсненні бібліографічного аналізу виявлено, що жоден науковець не зацікавився питанням аналізу стану стійких пасивів. Однак, аналіз саме цих пасивів дозволяє виявити обсяг надходження грошових коштів з незапланованого джерела. Якщо аналізувати тенденцію використання тимчасово вільних коштів у вигляді стійких пасивів, можна розробити алгоритм їх використання таким чином, щоб отримувати більший дохід. Однак, головною проблемою здійснення такого аналізу є відсутність будь-якого нагадування про стійкі пасиви у фінансовій звітності. Тому, задля проведення економічного аналізу стану стійких пасивів необхідно вдосконалити форми фінансової звітності таким чином, щоб у них розкривалася інформація про їх використання або ж надавати аналітику первинні документи, внутрішню звітність, в якій міститься інформація про стан стійких пасивів на підприємстві.

У цілому, методика економічного аналізу залученого капіталу базується на співставленні звітних і базисних показників. Результатом таких співставлень є виявлення відхилень, які характеризують приріст або зниження тієї чи іншої складової капіталу. Наступною важливою і завершальною стадією аналізу пасивів є аналіз його розміщення, який передбачає розрахунок показників ефективності та рентабельності.

Третій етап аналізу стану пасивів підприємства – завершальний – передбачає формування аналітиком повного висновку про стан пасивів підприємства та надання рекомендацій щодо подальшого функціонування підприємства та управління ним.

Таким чином, здійснення аналізу стану пасивів за визначеними етапами та стадіями сприятиме отриманню повної, правдивої і неупередженої інформації про їх стан, що, в свою чергу, дозволить аналітику досягнути поставленої перед ним мети.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Проведене дослідження методико-організаційних засад аналізу наявності і руху пасивів підприємства дозволило одержати такі висновки:

1. Власний та залучений капітали є головним індикатором визначення фінансового стану господарської діяльності підприємства, який підлягає аналізу, а тому потребує удосконалення методики аналізу руху пасивів. Більшість авторів розглядають аналіз стану пасивів поверхнево, не конструюючи повної послідовної методики, натомість пасиви потребують всебічного аналізу, здійсненню якого сприятиме розробка комплексної методики аналізу стану пасивів.

2. Методика проведення аналізу стану пасивів у широкому значенні передбачає систематизацію всіх економічних процесів, на які впливає зміна структури пасивів з метою розрахунку всіх можливих економічних показників, на які вони мають вплив, і які у майбутньому будуть використані при проведенні експрес-аналізу або поглибленого аналізу. Метою такого аналізу є діагностика стану пасивів заради формування інформаційної бази, вивчення якої сприятиме здійсненню якісного аналізу фінансового стану підприємства та його складових.

3. Розроблено процес здійснення аналізу стану руху пасивів, який складається з етапів: організаційного, методологічного та результативного та сприяє спрощенню роботи аналітиків-практиків, забезпечує зацікавлених користувачів повною інформацією про стан та рух пасивів підприємства, дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки змін, що відбулися, та передбачити тенденцію змін стану пасивів підприємства у майбутньому.

Зазначена методика аналізу руху пасивів суб'єктів господарювання дає можливість звести до мінімуму ризик прийняття неефективних управлінських рішень, що надалі дозволить реальніше оцінювати фінансовий стан підприємства.

## Література

1. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб : Питер, 2006. – 464 с.
2. Давидов Г.М. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / Г.М. Давидов, В.М. Малахова, О.А. Маготець. – К. : Знання, 2011. – 389 с.
3. Мельник М.В. Экономический анализ в аудите : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. “Бухгалтерский учет, анализ и аудит”, “Финансы и кредит”, “Налоги и налогообложение” / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 543 с.

4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая – [9-е изд.]. – М. : Новое знание, 2004. – 640 с.
6. Сопко В.В. Об'єкти капіталу (пасивів) у фінансовому аналізі / В.В. Сопко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2006. – № 3(37). – С. 145–148.
7. Чечевицына Л.Н. Экономический анализ : учебное пособие / Л.Н. Чечевицына. – Ростов-на-Дону : Изд-во “Феникс”, 2001. – 448 с.
8. Шевчук В.О. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб / В.О. Шевчук, О.В. Коновалова, В.П. Пантелєєв. – К. : ДП “Інформ.-аналіт.агенство”, 2011. – 399 с.

#### References

1. Bocharov V.V. Modern financial management / V. V. Bocharov. – StP.: Peter, 2006 – 464 p.
2. Davydov G.M. Strategic analysis: textbook / G.M. Davydov, V.M. Malakhova, O.A. Mahotets. – K.: Znannia, 2011 – 389 p.
3. Melnik M.V. Economic analysis in audit: textbook for college students studying in the field of "Accounting, analysis and auditing", "Finance and Crediting", "Taxes and Taxation" / M.V. Melnik, V.G. Kogdenko. – M.: UNITY – DANA, 2007 – 543 p.
4. Podolska V.O. Financial analysis: textbook / V.O. Podolska, O.V. Yarish. – K.: Textbooks Center, 2007 – 488 p.
5. Savitskaya G.V. Economic analysis: textbook / G.V. Savitskaya – [9th ed.]. – M.: Novoe Znanie, 2004 – 640 p.
6. Sopko V.V. Objects of capital (liabilities) in financial analysis / V. V. Sopko // Collection of scientific papers of Zhytomyr State Technological University. / Series: Economic sciences. – 2006. – № 3 (37). – 316 p. – pp. 145-148.
7. Chechevitsyna L.N. Economic analysis: textbook / L.N. Chechevitsyna –Rostov-on-Don: publishing house “Phoenix” – 448p.
8. Shevchuk V.O. Business analysis: textbook / V.O. Shevchuk, O.V. Konovalova, V.P. Panteleyev. – K.: SE "Information-analytical agency", 2011. – 399 p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Бутинець Ф. Ф.

## УМОВИ ТА ЗАСОБИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ФАКТОРИ ОБЛІКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

*Розглянуті умови та засоби здійснення облікової діяльності, які створюють сприятливе (чи несприятливе) середовище функціонування облікової системи. Запропоновано розширити розуміння змісту поняття "середовище бухгалтерського обліку", доповнивши його поняттям "внутрішнє облікове середовище".*

*Ключові слова: умови облікової діяльності, засоби обліку, облікове середовище, фактори облікового середовища.*

V. A. SHPAK

National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Kyiv, Ukraine

## TERMS AND MEANS OF ACCOUNTING AS FACTORS ACCOUNT PROTECTION

*The conditions and means to implement the accounting activities that allow (or vice versa - unfavourable) environment functioning accounting system were considered. The understanding of what constitutes "accounting environment", adding his notion of "an internal environment" were proposed to expand. Methodological characteristics of accounting can expand understanding and perception of accounting as quite conservative, yet flexible management subsystem, which ensures the accuracy, fairness, completeness, comparability and neutrality, documentary evidence of accounting information for decision-making, and a sufficient level of transparency in the use of different approaches and methods to perform their functions accounting system.*

*Key words: terms of accounting, metering, your environment, your environment factors.*

**Постановка проблеми.** Розкриття сутнісних та змістовних властивостей суспільно-економічних наук, до яких безперечно належить бухгалтерський облік, забезпечується застосуванням різних методів наукового дослідження, серед яких логічному обґрунтуванню побудови бухгалтерського обліку приділено значну увагу. Логічна структура бухгалтерського обліку як наукової дисципліни – це обумовлена послідовність залежних компонентів, яка сприяє усуненню протиріч і дозволяє краще дослідити сутність та зміст будь-якої науки. Важливими компонентами логічної структури наукової дисципліни бухгалтерський облік, крім суб'єктів та об'єктів, предмету та методів бухгалтерського обліку, є умови та засоби облікової діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Під умовами розуміють вимоги, обставини, сукупність причини, факторів, від яких залежить здійснення відповідної діяльності. Тобто, їхня сукупність створює сприятливе (чи несприятливе) середовище для функціонування облікової системи. Ці причини є факторами облікового середовища, які формують зовнішній вплив на облікову систему.

У загальнонауковому розумінні поняття "причина" є більш широким, ніж поняття "фактор", і крім впливу зовнішніх умов воно охоплює вплив внутрішніх факторів на систему. Це наводить на висновок, що крім зовнішнього середовища система бухгалтерського обліку має також внутрішнє облікове середовище. Якщо зовнішнє облікове середовище ідентифікується, то із внутрішнім середовищем не все так однозначно. Зокрема, можна поставити риторичне запитання: особливості окремого підприємства – це фактор внутрішнього середовища організації бухгалтерського обліку на підприємстві чи зовнішнього середовища? Якщо середовище – це те, що оточує об'єкт, впливаючи на нього, то воно (середовище) завжди буде зовнішнім відносно об'єкта впливу.

Оскільки система бухгалтерського обліку є багаторівневою, то кожен попередній рівень є середовищем для наступного і їхня сукупність є внутрішнім середовищем бухгалтерського обліку загалом. На підтвердження сказаного розглянемо основні елементи бухгалтерського обліку, які є факторами внутрішнього облікового середовища:

1) Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності є основою формування системи бухгалтерського обліку. Тільки за умови дотримання цих принципів інформаційна система буде визнана бухгалтерською. Дія цих принципів поширюються на всю систему бухгалтерського обліку. Принципи бухгалтерського обліку як фактор внутрішнього облікового середовища безпосередньо впливають на організацію фінансового обліку (фінансова звітність ґрунтується виключно на цих принципах). Також з дотриманням принципів бухгалтерського обліку ведеться управлінський облік (взяти хоча б принцип відповідності доходів витратам, або принцип превалювання сутності над формою, дотримання яких для управлінського обліку є обов'язковим).

2) План бухгалтерських рахунків (загальнодержавний та робочий) – основний спосіб систематизації інформації про об'єкти бухгалтерського обліку, які складають його предмет. Як зазначає П. Друкер, несистематизована інформація – це просто відомості. Тільки належним чином організовані відомості мають сенс [1]. План бухгалтерських рахунків створює передумови для синтетичного та аналітичного обліку

господарської діяльності. Він ідентифікує об'єкти, задіяні у господарському процесі. Бухгалтерські рахунки, як традиційний елемент методу бухгалтерського обліку, дозволяють у бінарній системі координат формувати інформацію про стан та рух об'єктів бухгалтерського обліку, що складають його предмет, на всіх рівнях облікової системи.

3) Бухгалтерські документи як основне джерело достовірної інформації про факти господарського життя підприємства є фактором, що пронизує облікову систему знизу догори. Первинні документи, облікові реєстри, бухгалтерська звітність завдяки документації як елементу методу бухгалтерського обліку надають інформації бухгалтерському обліку доказовості та юридичної ваги.

Що стосується зовнішніх факторів облікового середовища, то до них належать вимоги правової системи, національні традиції, рівень економічного розвитку, політичні процеси, специфічні обставини конкретної ситуації тощо.

У міжнародному праві розглядаються дві основні моделі суспільних правовідносин: англосаксонська і континентальна. Законодавство країн англосаксонської правової моделі ґрунтується на постулаті "дозволено те, що не заборонено". Звідси слідує, що облікові системи цих країн є більш гнучкими та жорстко не регламентовані. Континентальна модель відрізняється більш жорсткою регламентацією системи обліку з боку держави і ґрунтується на постулаті "дозволено те, що дозволено", що призводить до значного впливу податкового законодавства на формування та функціонування системи бухгалтерського обліку. Такий підхід до побудови бухгалтерського обліку характерний для України. Бухгалтерський облік в Україні традиційно зорієнтований на запити і потреби держави в особі фіскальних органів, а також кредиторів – донедавна основних користувачів бухгалтерської звітності. Поступово вітчизняна облікова система переорієнтовується на потреби власників, акціонерів, інвесторів, чому сприяє поділ бухгалтерського обліку на фінансовий, управлінський та податковий.

Рівень економічного розвитку та політичні процеси, що відбуваються в країні, також прямо або опосередковано впливають на облікову систему. Ступінь цього впливу неможливо переоцінити. В Україні з її нестабільною економікою і доволі непередбачуваною політичною ситуацією нормативно-правова база бухгалтерського обліку характеризується незавершеністю, неузгодженістю, нестабільністю, неоднозначністю.

У суспільно-економічній сфері діяльності, яка динамічно розвивається, неможливо все передбачити і своєчасно на все відреагувати шляхом встановлення відповідних правил регулювання діяльності, зокрема бухгалтерської. Специфіка підприємств і реальні господарські процеси на окремих підприємствах створюють умови для проведення певних облікових процедур, які не прописані у законодавчих документах, але адекватні конкретній ситуації та придатні для прийняття на їх основі управлінських рішень. Все це змушує формувати облікову систему в сучасних умовах господарювання у гармонійному поєднанні консервативного підходу та гнучкості її функціонування.

Поняття "система" співвідноситься із поняттям "середовище", яке є важливою умовою функціонування відкритих систем, до яких безперечно належить бухгалтерський облік.

У науковій літературі міститься багато визначень поняття "середовище". Середовищем вважають сукупність процесів, явищ, параметрів, що впливають на систему, але не підконтрольні їй [2]; сукупність певних обставин і факторів як усередині організації, так і навколо неї, що впливають на прийняття рішень; компонентів, пов'язаних між собою за допомогою певних структур у межах організації; елементів, які здійснюють певний вплив на неї [3]. Середовище в теорії систем – це всі об'єкти, що не включені до системи, з якими система обмінюється інформацією [4].

Для системи бухгалтерського обліку характерна не тільки наявність зв'язків і відносин між елементами, які її утворюють, а й нерозривна єдність із середовищем, у взаємозв'язку з яким вона проявляє свою цілісність. Бухгалтерський облік належить до таких відкритих динамічних систем, які мають свої внутрішні регулятори, зокрема, нормативно-правову базу, специфічні методичні прийоми (подвійний запис, документацію, інвентаризацію), що дозволяють не тільки контролювати обліковий процес, а й активно ним управляти. Управління елементами системи забезпечує його структура, завдяки якій облікова система проявляє властивості організаційної цілісності. Організаційна цілісність є проявом внутрішнього середовища системи бухгалтерського обліку. Елементи системи трансформуються й інтегруються (організуються) при переході від "простої" системи до більш складної. Причому кожна наступна система є середовищем для попередньої.

Отже, система бухгалтерського обліку має своє внутрішнє середовище, яке для її елементів відповідно є зовнішнім середовищем. Тобто кожна облікова підсистема (елемент) є складовою іншої підсистеми бухгалтерського обліку більш високого порядку, яка виступає середовищем для неї. А організаційний аспект системи бухгалтерського обліку є саме тим середовищем для кожної складової бухгалтерського обліку, в якому вона функціонує. Якщо розглядати бухгалтерський облік як систему вищого рівня організації у порівнянні із підсистемою фінансового обліку, то необхідно відзначити, що система бухгалтерського обліку утворює середовище для фінансового обліку, в свою чергу, підсистема фінансового обліку створює середовище для обліку необоротних активів, облік необоротних активів є середовищем для обліку основних засобів, облік основних засобів є середовищем для обліку їх амортизації і т.д.

Для кращого сприйняття сказаного формалізуємо поняття "облікове середовище" на прикладі фінансового обліку:

$$OC = ЗОС + ВОС (БО - ФО - ОНА - ООЗ - ОАОЗ), \quad (1)$$

де  $OC$  – облікове середовище;  $ЗОС$  – зовнішнє облікове середовище;  $ВОС$  – внутрішнє облікове середовище;  $БО$  – бухгалтерський облік;  $ФО$  – фінансовий облік;  $ОНА$  – облік необоротних активів;  $ООЗ$  – облік основних засобів.

Якщо

$$БО - ФО = OC (a), \quad (2)$$

$$ФО - ОНА = OC (б), \quad (3)$$

$$ОНА - ООЗ = OC (в), \quad (4)$$

то

$$ВОС = OC (a) + OC (б) + OC (в); \quad (5)$$

де  $OC (a)$ ,  $OC (б)$ ,  $OC (в)$  – внутрішнє середовище бухгалтерського обліку, яке є зовнішнім середовищем для облікових підсистем нижчого рівня.

Бухгалтерському обліку притаманна потреба в упорядкованому внутрішньому середовищі, тобто такій систематизованій та структурованій сталості, де створені відповідні умови для організації бухгалтерського обліку. Узагальнюючи і екстраполюючи сказане на бухгалтерський облік, можна визначити облікове середовище як сукупність факторів, які забезпечують необхідні умови для організації системи бухгалтерського обліку. Для однозначного розуміння поняття "облікове середовище" наводимо визначення терміна "фактор" – причина, рушійна сила процесу або явища, яка визначає його характер або окремі риси [5].

Фактори, які у сукупності складають середовище системи бухгалтерського обліку, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

#### Фактори облікового середовища

Види обліку	Фактори
Бухгалтерський облік	Тип економічної системи; Тип регулювання обліку і контролю тощо
Фінансовий облік	Вид діяльності, галузь, вид продукції, організаційна структура, форми спеціалізації, чисельність працюючих, методи оцінювання, методи формування собівартості, система рахунків, система показників фінансової звітності тощо.
Внутрішньогосподарський (управлінський) облік	Тип виробництва, технологія виробництва, обсяг виробництва, елементи витрат, центри витрат тощо
Податковий облік	Склад податкових витрат, склад податкових доходів, система показників податкової звітності тощо

Отже, кожна складова бухгалтерського обліку має своє середовище – сукупність умов організації облікової діяльності. Співвідношення між обліковим середовищем, організацією та складовими системи бухгалтерського обліку опишемо так: організація обліку як діяльність із встановлення та підтримання порядку створює умови для застосування правил ведення бухгалтерського обліку з дотриманням облікових процедур, що забезпечуються методикою обліку, а методика обліку як сукупність способів та прийомів, пов'язаних із виконанням облікової діяльності, описує апробовані прийоми, способи виконання облікових робіт, конкретизуючи метод бухгалтерського обліку у формі інструкції або алгоритму дій. Тому облікове середовище – це сукупність умов для забезпечення організації облікової діяльності, а організація обліку, в свою чергу, забезпечує формування та функціонування системи бухгалтерського обліку.

На підставі вище зазначеного пропонуємо:

- ідентифікувати підсистеми бухгалтерського обліку (види, етапи, стадії, фази) за основним системоутворюючим фактором – метою, цілями та завданнями, спрямованими на досягнення необхідного результату. Виходимо з того, що "елемент системи" береться як відносне поняття, конкретизація якого залежить від об'єкта та мети дослідження, а, отже, від ознак вибору;

- розширити розуміння змісту поняття "середовище бухгалтерського обліку", доповнивши його поняттям "внутрішнього облікового середовища" як сукупності параметрів, які впливають на формування та функціонування облікових підсистем та підконтрольні бухгалтерському обліку як цілісній багаторівневій і багатофункціональній системі через її впорядкування (організацію). Це дасть можливість при дослідженні побудови бухгалтерського обліку залучати нові елементи облікової системи, які відповідатимуть меті, цілям та завданням бухгалтерського обліку, розширюючи його можливості та дозволить ідентифікувати бухгалтерський облік як інституцію, яка встановлює не тільки правила господарювання, але й активно залучається до управлінського процесу, оптимізуючи, зокрема, транзакційні витрати суспільства на здійснення господарської діяльності.



Облікове середовище, крім поділу на зовнішнє та внутрішнє, характеризується наявністю достатніх та необхідних причин, під впливом яких стає можливим функціонування системи бухгалтерського обліку. Поняття "необхідність" та "достатність" є досить поширеними у логіці, математиці, філософії. В математиці необхідними умовами вірності твердження "А" називаються такі умови, без дотримання яких це твердження не може бути вірним, а достатніми будуть умови, при виконанні яких твердження "А" є вірним. Екстраполюючи наведене визначення на бухгалтерський облік, дамо йому таку інтерпретацію: необхідними є такі умови, без наявності яких ведення бухгалтерського обліку неможливе, а достатніми умовами є такі, що відповідають загальній логіці побудови і ведення бухгалтерського обліку, узгоджуються з нею та доповнюють якісну характеристику облікової інформації. Характеристика умов (причин, факторів облікового середовища) бухгалтерського обліку за ознакою необхідності та достатності є важливим аспектом організації облікової системи, який дозволяє вибудувати пріоритети системи обліку. Можливі три типи комбінацій умов функціонування системи бухгалтерського обліку: забезпечені необхідні та достатні умови; необхідні умови є недостатніми; достатні умови не є необхідними (тобто не є обов'язковими);

Комбінація недостатніх умов з обов'язковими умовами нами не розглядається, оскільки вона не є актуальною для формування та функціонування облікової системи.

Пріоритетність необхідних та достатніх умов облікового середовища проілюструємо на прикладі таких об'єктів організації бухгалтерського обліку як облікові номенклатури, облікові документи (носії облікової номенклатури), графік документообігу (рух носіїв облікової номенклатури): облікові номенклатури є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення облікового процесу; облікові документи є необхідною та достатньою умовою забезпечення облікового процесу; графік документообігу є достатньою умовою для ведення обліку, але обов'язковою.

Із вище наведеного виходить, що на практиці графік документообігу не є необхідною умовою ведення обліку. Однак графік документообігу як достатня умова у поєднанні з наказом про облікову політику (необхідна умова) є запорукою успішного формування та функціонування облікової системи підприємства. А, зокрема, наказ із оголошення подяки працівникам підприємства за певні досягнення у роботі як недостатня умова може не враховуватись при організації обліку. Тому при формуванні облікової системи необхідно виходити із таких пріоритетів: спочатку враховуються необхідні умови; далі враховуються достатні умови у поєднанні з необхідними; наостанок враховуються достатні умови функціонування системи бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік на практиці сприймається як засіб управління господарською діяльністю підприємств. Термін "засіб" означає дію (діяльність), яка дає можливість досягти мети; а також річ або предмет, тобто те, що служить знаряддям у відповідній справі. Синоніми поняття "засіб" – прийом, спосіб, інструмент, приладдя, а антоніми – мета, ціль. Зазвичай цей термін вживається у словосполученнях (засоби досягнення цілі, засоби впливу, господарські засоби, засоби праці, основні засоби тощо). Засіб – це не просто дія, а доцільна діяльність. Вживаючи поняття засіб (засоби), завжди мають на увазі певну ціль (Існує відомий вираз – ціль виправдовує засоби). У практичній діяльності зусилля вважаються засобами лише стосовно певної цілі, тобто засоби мають бути адекватними поставленим цілям і забезпечувати результативність діяльності.

В контексті дослідження питання організації бухгалтерського обліку спробуємо дати пояснення цьому терміну. Метою бухгалтерського обліку є отримання інформації для прийняття рішень, а ціллю організації бухгалтерського обліку є упорядкування системи для досягнення поставленої перед бухгалтерським обліком мети.

Тому, у певному сенсі, організація бухгалтерського обліку є засобом досягнення мети. Використання терміна "засіб", на відміну від терміна "метод", краще узгоджується з дослідженнями процесу формування та функціонування бухгалтерського обліку як системи взаємопов'язаних метою елементів. Цим терміном позначають конкретні дії із забезпечення функціонування системи бухгалтерського обліку, зокрема організаційно-технічне, нормативно-правове, інформаційне, кадрове, методичне, технологічне, процедурне забезпечення тощо.

**Висновок.** Запропонована методологічна характеристика бухгалтерського обліку дозволяє розширити розуміння та сприйняття бухгалтерського обліку як достатньо консервативної, але водночас гнучкої управлінської підсистеми, яка забезпечує достовірність, неупередженість, повноту, зіставність, нейтральність, документальну підтвердженість облікової інформації для прийняття управлінських рішень, а також достатній рівень відкритості у використанні різних підходів та методів до виконання обліковою системою своїх функцій.

Системне забезпечення облікового процесу створює внутрішнє облікове середовище, змістовну характеристику якого складають сукупність параметрів, які впливають на формування та функціонування облікових підсистем та підконтрольні бухгалтерському обліку як інтегрованій системі в процесі її організації.

## Література

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : уч. пос. / П.Ф. Друкер ; [пер. с англ.]. – М. :

Издательский дом «Вильямс», 2002. – 272 с.

2. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія. / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.

3. Менеджмент : навч. посібник / П.В. Мельник, М.М. Філоненко, Л.П. Гацька, Н.Е. Кошарська. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 154 с.

4. Википедия. Теория систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.wikipedia.org/wiki/](http://www.wikipedia.org/wiki/)

5. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А.М. Прохоров]. – 2-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1983. – 1600 с.

#### References

1.Druker P.F. Zadachy menedzhmenta v KhKhI veke: Per. s anhl.: Uch. pos./ P.F. Druker. – М.: Yzdatel'skiy dom «Vyl'yams», 2002. – 272 s.

2.Prymostka L.O. Analiz bankivs'koyi diyal'nosti: suchasni kontseptsiyi, metody ta modeli: Monohrafiya. / L.O. prymostka. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 s.

3.Mel'nyk P.V. Menedzhment: Navch. posibnyk./ P.V. Mel'nyk, M.M. Filonenko, L.P. Hats'ka, N.E. Koshars'ka. – Irpin': Akademiya DPS Ukrayiny, 2001. – 154 s.

4.Vykytedyya Sreda (teoriya system) // [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: //ru.wikipedia.org/wiki/

5.Sovetskiy entsyklopedicheskiy slovar' // Hl. red. A.M. Prokhorov. 2-e yzd. – М.: Sov. entsyklopedyya, 1983. – 1600 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Шевчук В. О.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.64

Л. Г. ЛІПІЧ, О. В. ТОВСТЕНЮК, О. А. ХІЛУХА  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

### ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ І ДІАГНОСТИКА

*У статті досліджений процес діагностики інвестиційної привабливості інтелектуального капіталу підприємств. Для ефективної діагностики інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств потрібно визначити її цілі, проаналізувати фактори, що впливають на діагностику, визначити показники, що дозволять оцінити інвестиційну привабливість інтелектуального капіталу підприємств.*

*Ключові слова: діагностика, інвестиційна привабливість підприємства, інтелектуальний капітал.*

L. G. LIPYCH, O. V. TOVSTENUK, O. A. KHILUKHA  
Lesya Ukrainka Eastern European National University, Ukraine

### THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE INTELLECTUAL CAPITAL: DIAGNOSIS AND IDENTIFICATION

*Intellectual capital is the value of a company or organization's employee knowledge, business training and any proprietary information that may provide the company with a competitive. For complex firms in today's creative economy, this infers that intellectual capital – an induced managerial capacity to search for novel ways to create value. It is rapidly becoming liabilities unless it is innovatively managed for overcoming the inertia of discontinuity opportunities. The aims of the research are to explore the diagnose process of the investment attractiveness of the enterprise intellectual capital. In the article it was systemized the factors of the influence on the investment attractiveness. The author established the indicators of the intellectual capital and determined the investment strategy goals. In the result it was identified the diagnose process of the investment attractiveness of the enterprise intellectual capital.*

*Keywords: diagnostics, the investment attractiveness of the enterprise intellectual capital.*

Глобалізаційні процеси національної економіки та новий рівень розвитку суспільства вимагають від підприємств змін в пріоритетах господарювання: від діяльності основою якої є матеріальні активи, до моделі економічного зростання, що ґрунтується на використанні людського інтелекту та нематеріального складника. Інтелектуальний капітал, як комерціалізований результат знань стає основним важелем інвестиційної привабливості, створює додаткові переваги в технології, техніці, виробництві, дає можливість збільшувати сегмент ринку, отримувати унікальні конкурентні переваги. Задля підтримання інвестиційної привабливості підприємством важливим є розв'язання завдань щодо діагностування напрямів розвитку його інтелектуальної діяльності.

Проблематику формування і розвитку інтелектуальних активів висвітлено в роботах О. Кузьмін [2], А. Чухно [4], внесок у формування теоретико-методологічних та методичних засад діагностики інвестиційної привабливості підприємств зробили Н. Брюховецька [1], О. Мельник [3]. Проте, дискусійним залишається тлумачення поняття «інтелектуальний капітал», «інвестиційна привабливість» переважає вибірково-фрагментарний формування і розвитку інтелектуального капіталу, потребує додаткових досліджень процес діагностики його інвестиційної привабливості.

У літературі та нормативно-правовій базі існує чимало поглядів на розуміння поняття «інвестиційна привабливість», які зазвичай не розкривають сутності категорії, не конкретизують змістові параметри, а лише окреслюють певні вузькі елементи. Така багатоваріантність у тлумаченні інвестиційної привабливості підприємства надалі ускладнює її діагностику, оскільки різне змістове наповнення категорії зумовлює різні підходи до її оцінювання та ідентифікування. Зважаючи на результати аналізування літературних джерел виникає необхідність в уточненні змістового наповнення категорії «інвестиційна привабливість підприємства» як бази для забезпечення її подальшої діагностики.

Виконані дослідження за проблемою дозволяють уточнити сутність інвестиційної привабливості підприємства та розглядати цю категорію як комплексну характеристику підприємства, яка створює йому підстави для перемоги у конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси на ринку на засадах врахування інтересів інвесторів.

Узагальнення результатів наукових досліджень дає змогу виокремити й згрупувати такі підходи до визначення сутності інтелектуального капіталу підприємств: вартісний, який визначає інтелектуальний капітал (ІК) як вартість, що приносить додаткову вартість у разі його використання в процесі інтелектуальної діяльності; ціннісний, що передбачає задоволення потреб підприємств через введені у відтворювальний процес інтелектуальні блага. У рамках ціннісного підходу інтелектуальний капітал

розглядається як ресурс, необхідне джерело інвестування, цільове використання якого в господарській діяльності організації, забезпечує її інноваційний розвиток і підвищення ефективності функціонування; продукт, який має споживчу цінність, використовується та реалізується як товар на ринку продуктів інтелектуальної діяльності. Поєднуючи означені підходи, пропонуємо трактувати інтелектуальний капітал підприємства як вартість нагромадженого запасу інтелекту (творчості) та його продуктів (власних або придбаних), які можуть бути використані та (або) використовуються в процесі виробництва (матеріальному та (або) нематеріальному) для отримання додаткових економічних вигод та (або) задоволення суспільних та особистих потреб.

Діагностика інвестиційної привабливості інтелектуального капіталу підприємства (ІПКП) передбачає оцінювання та ідентифікування істотних для інвестора та репрезентативних характеристик формування і розвитку інтелектуального капіталу як результату інтелектуальної діяльності персоналу з метою визначення доцільності та ефективності вкладання інвестиційних коштів.

Процес діагностики інвестиційної привабливості інтелектуального капіталу підприємств передбачає такі етапи (рис. 1):

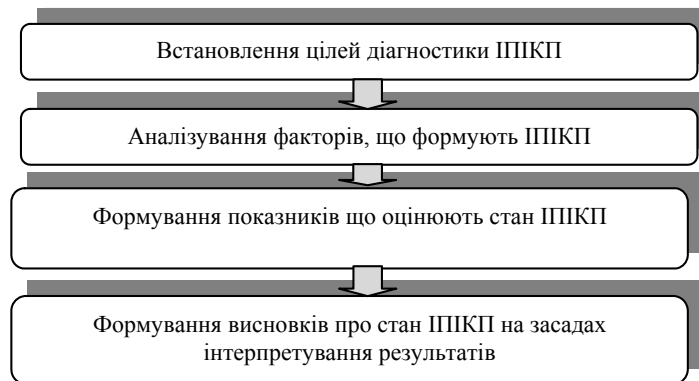


Рис. 1. Процес діагностики ІПКП підприємств

1) Встановлення цілей діагностики ІПКП. На цьому етапі суб'єкти діагностики конкретизують, яку саме інформацію вони прагнуть отримати внаслідок реалізації оцінювальних процедур. Ключовою ціллю будь-якого інвестора є отримання бажаного рівня рентабельності на вкладений капітал внаслідок забезпечення розвитку бізнес-проекту. Закономірно, що очікуваний рівень рентабельності у перспективі повинен перевищувати відсоткову ставку за банківським депозитом, що слугує альтернативним вкладенням тимчасово вільних коштів.

2) Аналізування факторів, що сприяють формуванню ІПКП підприємства. Йдеться про оцінювання макроекономічних факторів (країна функціонування, нормативно-правове регулювання, вплив державних органів влади, рівень корупції, стан економіки, стан інвестування у країну), мезоекономічних факторів (цикл розвитку галузі, рівень конкуренції, розвиток інфраструктури, умови для інвестування у відповідну галузь, інвестиційні ризики, потенціал ринку) та мікроекономічних факторів (територіальні, соціальні, технологічні, управлінські, ринкові). Територіальні фактори пов'язані із вигідністю місця розташування підприємства, його наближеністю до джерел сировини, матеріалів, кадрів, до транспортної та обслуговуючої інфраструктури, ринків збуту. Територіальні фактори відображають розміщення підприємства у конкретному регіоні відповідної країни. Соціальні фактори охоплюють кваліфікацію працівників підприємства, наявність на підприємстві висококваліфікованих кадрів унікальних та ексклюзивних професій, умови праці на підприємстві, соціальні програми для персоналу, соціальну інфраструктуру. Технологічні фактори охоплюють характеристики та рівень інноваційності технічного забезпечення виробничих процесів на підприємстві, використовуваних технологій, наявність власних інноваційних розробок технологічного характеру, рівень комерціалізації інноваційних розробок, наявність власної науково-дослідної бази, наявність патентів, ліцензій, винаходів тощо. Управлінські фактори пов'язані із рівнем розвитку системи менеджменту підприємства, кваліфікацією менеджерів насамперед вищого рівня управління, використанням модулів інтегрованих управлінських систем, сучасних управлінських технологій. Ринкові фактори охоплюють клієнтську базу підприємства, його імідж на ринку, наявність бренду, відомої торгівельної марки, та інші.

3) Формування структурованого інформаційного масиву про стан ІПКП підприємства з використання обраного інструментарію. На підставі здійснення різноманітних видів діагностики аналітик націлений на отримання інформації про стан ІПКП підприємства, яка слугуватиме підґрунтям для ухвалення управлінських рішень щодо інвестування інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств. Цей етап реалізується через сформований комплекс показників, зокрема, тих що характеризують інтелектуальну діяльність підприємств (табл. 1), а також обраних (на альтернативних засадах) напрямів і заходів їх досягнення (діагностуються навчальні плани, проведення науково-дослідних

робіт, аналізується впровадження їх результатів в діяльність підприємства) (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники діагностування стану інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств**

Показник	Код	Зміст показників	Нормативне значення	Джерело інформації
Навчальна діяльність	Ed <sub>1</sub>	Чисельність працівників, які пройшли курс навчання, осіб	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 6 - ПВ
	Ed <sub>2</sub>	Витрати на навчання персоналу, тис. грн.	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 1 - РС
	Ed <sub>3</sub>	Кількість друкованих праць для навчання персоналу, ст.	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 3 - наука
Наукова діяльність	Sc <sub>1</sub>	Середньооблікова чисельність працівників НДДКР підрозділів підприємства, осіб	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 3 - наука, Ф. № 1 іннов.
	Sc <sub>2</sub>	Витрати на проведення науково-технічних робіт, тис. грн.	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 3 - наука
	Sc <sub>3</sub>	Залишкова вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності, тис. грн.	≥ середньо-галузевого значення	Прм. до річ. фін. звітності (Р.І)
	In <sub>1</sub>	Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн.	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 1 іннов.
Інноваційна діяльність	In <sub>2</sub>	Обсяг технологічних інновацій, тис. грн.	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 1 іннов.
	In <sub>3</sub>	Обсяг нетехнологічних інновацій, тис. грн.	≥ середньо-галузевого значення	Ф. № 1 іннов.

4) Інтерпретування отриманих результатів щодо рівня ІПКП, формування висновків для потенційного інвестора щодо доцільності інвестування у конкретне підприємство. На цьому етапі формується обґрунтований висновок про доцільність чи недоцільність інвестування коштів у діяльність певного підприємства, усі переваги та недоліки його наявного і подальшого функціонування. У практиці функціонування не існує ідеальних об'єктів для інвестування капіталу, що зумовлює необхідність зважувати усі можливості та загрози від здійснення капіталовкладень та оцінювати можливість досягнення визначених цілей у сфері інвестування.

**Висновки**

Отже, ефективне діагностування інвестиційної привабливості інтелектуального капіталу підприємств відбувається через формування і конкретизацію цілей, аналізування факторів впливу, що формують інвестиційну привабливість підприємств, вибір показників, що визначають стан інтелектуального капіталу та аналізування напрямів і заходів формування і розвитку інтелектуального капіталу на основі яких відбувається формування висновків про стан ІПКП на засадах інтерпретування результатів

**Література**

1. Брюховецька Н.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик [Електронний ресурс] / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова // Економіка промисловості. – 2009. – № 44. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
2. Діагностика інвестиційної привабливості підприємств: концепція та інструментарій : монографія / [О.Є. Кузьмін, Л. Г. Ліпич, О.Г. Мельник, О.В. Товстенюк]. – Луцьк : Вежа-друк, 2014. – 196 с.
3. Хілуха О.А. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств : теоретичні та прикладні положення : монографія / О. А. Хілуха, О. Є. Кузьмін, Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 200 с.
4. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48–55.

**References**

1. Briukhovetska N.Y. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstva: vyznachennia nedolikh deiakykh isnuuychykh metodyk / N.Yu. Briukhovetska, O.V. Khasanova // Ekonomika promyslovosti. – 2009. 44 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.nbu.gov.ua>. [in Ukrainian]
2. Diahnostyka investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv: kontseptsiia ta instrumentarii : monohrafiia O.Ye. Kuzmin, L. H. Lypych, O.H. Melnyk, O.V. Tovsteniuk. – Lutsk : Vezha-druk, 2014. – 196 s. [in Ukrainian]
3. Khilukha O.A. Upravlinnia intelektualnym kapitalom mashynobudivnykh pidpriemstv : teoretychni ta prykladni polozhennia : monohrafiia / O. A. Khilukha, O. Ye. Kuzmin, L. H. Lypych. – Lutsk : Vezha-Druk, 2014. 200 s. [in Ukrainian]
4. Chukhno A. A. Intelektualnyi kapital: sutnist formy i zakonimosti rozvytku // Ekonomika Ukrainy. – 2002. – # 11. – S. 48–55. 12. – S. 61–67. [in Ukrainian]

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Черчик Л. М.

## РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто значення та роль інвестицій як інструменту розвитку нафтогазовидобувних підприємств. Показано, що в сучасних умовах необхідно дуже ретельно визначати пріоритетні напрями інвестицій у нафтогазовидобувній галузі з метою підвищення їх ефективності та забезпечення розвитку цих підприємств, що є запорукою енергетичної безпеки держави. Наведено основні напрями інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних підприємств. Проаналізовано понятійно-категорійний апарат управління інвестиційним розвитком, а також запропоновано нове трактування дефініції «інвестиції», яке розглядає їх як один з основних інструментів розвитку нафтогазовидобувних підприємств.*

*Ключові слова: інвестиції, розвиток підприємств, управління розвитком, нафтогазовидобувне підприємство.*

I. G. FADYEYeva, L. M. SAVCHYN

Ivano- Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## ROLE OF INVESTMENT IN DEVELOPMENT MANAGEMENT OF OIL AND GAS ENTERPRISES

*The paper discusses the meaning and role of investment as a development tool for oil and gas companies. It is shown that under current conditions it is necessary to carefully define priority areas of investment in the oil and gas industry in order to increase their effectiveness and ensure the development of these enterprises that is the key to energy security of the Ukraine. The basic directions of investment oil and gas companies are identified. Analysis of conceptual and categorical apparatus of investment development management, and suggests a new interpretation of the definition of "investment", which considers them as one of the main tools of oil and gas companies development.*

*Keywords: investment, enterprise development, management development, oil and gas companies.*

### Вступ

Вплив енергетичних чинників на розвиток світової і національних економік, систему міжнародних економічних і геополітичних відносин постійно зростає в міру зростання світового ВВП і збільшення енергоспоживання. Згідно з прогнозами, потреби світової економіки в енергетичних ресурсах у найближчі 30 років можуть збільшитися майже на 60% порівняно з початком ХХІ століття [1]. Це потребує подальшого розвитку нафтогазової галузі як у світі, так і в Україні.

Управління розвитком нафтогазових підприємств є сукупністю заходів, методів та засобів, пов'язаних з цілеспрямованим регулюванням руху грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, вкладених у підприємство з метою досягнення обраних цілей.

Основою розвитку підприємства є інвестиції. Для задоволення зростаючого попиту на вуглеводні основним суб'єктам нафтогазової галузі – міжнародним і національним нафтогазовим компаніям – необхідно розробляти чітку, розраховану на перспективу інвестиційну стратегію, що передбачає залучення масштабних капіталовкладень у розвідку, видобуток, транспортування і переробку вуглеводневої сировини, а також націлену на підвищення віддачі від цих капіталовкладень.

Вибір даного об'єкта дослідження продиктований роллю нафтогазових компаній на світовому ринку енергоносіїв і продуктів нафтопереробки, значенням їх діяльності у підтримці світового та вітчизняного паливного балансу, і пов'язаної з цим необхідністю регулювання інвестиційного процесу та підвищення ефективності інвестиційних програм у сучасних умовах.

### Постановка проблеми

Останніми роками нафтогазові компанії діяли, з одного боку, в умовах сприятливої кон'юнктури ринку, з іншого – в умовах обмеженості фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів, посилення екологічного законодавства, об'єктивного виснаження родовищ, скорочення розвіданих запасів, зростання капітальних і операційних витрат. Комплекс даних умов, особливо в ситуації фінансової та економічної кризи, становить значний ризик для нафтогазових компаній, особливо для вітчизняних, та призводить до погіршення їх фінансово-економічних показників, утруднення реалізації інвестиційних проєктів з нарощування виробництва.

В сучасних умовах необхідно дуже ретельно визначати напрями інвестицій у нафтогазових підприємствах з метою підвищення їх ефективності та забезпечення розвитку підприємств цієї галузі, що є запорукою енергетичної безпеки держави. Вибір та обґрунтування основних напрямів інвестиційної діяльності нафтогазових підприємств потребує застосування сучасних прогресивних методів аналізу та прогнозування.

Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в області обґрунтування теоретичних основ розвитку підприємства на сьогодні сутність, класифікація видових проявів на рівні нафтогазового підприємства чітко не визначені.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблема розвитку підприємств, а також ефективності інвестицій присвячена велика кількість наукових досліджень як у нас в країні, так і закордоном.

Так, проблема розвитку підприємства досліджується у роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме: Б. Альстрэнд, Н.В. Афанасьєва, Р. Брунер, Р. Влчек, В.О. Василенко, Д. Лэмпел, Ф. Лютенс, Г. Минцберг, Л. Рассел, Полянська А.С., В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим, О.І. Пушкар, І.Г. Фадєєва, І.К. Чукаєва, Дж. О'Шонесси та ін.

У галузі інвестиційної діяльності слід відзначити таких дослідників, як Л. Абалкин, В. Андросов, И. Балабанов, А. Балацкий, М. Гольцберг, А. Идрисов, А. Колобов, В. Лівшиц, Д. Львов, І. Омельченко, І. Ройзман, Р. Фаттахов, В. Шеремет та ін.; а також зарубіжних фахівців: І. Ансофф, Г. Александер, Г. Армстронг, Ф. Беа, Дж. Бейли, В. Беренс, Ю. Витт, Д. Гордон, Э. Дихтиль, М. Мескон, Б. Нидлз, Ф. Реилли, Н. Сейте, У. Шарп, Ф. Хедоури, Р. Холт, Д. Эванс та ін.

Відаючи належне науковій і практичній значущості праць вищезазначених авторів, необхідно зазначити, що проблема управління розвитком нафтогазовидобувних підприємства все ж таки потребує подальшого системного дослідження з метою визначення складових системи управління розвитком з визначенням їх взаємодії та взаємозалежності.

При вирішенні питань управління розвитком нафтогазовидобувного підприємства з урахуванням вітчизняного й закордонного досвіду, підприємство необхідно розглядати як виробничу систему, у якій беруть участь різні його підрозділи, елементи, тобто складові цілого, що створюють різні функціональні, організаційні, виробничі, управлінські підсистеми. При поєднанні їх у єдину загальну інтегровану систему утворюється цілісне підприємство, як складна соціально-економічна система виробничого призначення.

### Виклад основного матеріалу

Стійкий розвиток підприємства в перспективі залежить від його здатності прогнозувати і гнучко реагувати на мінливі зовнішні умови, здобувати нові конкурентні переваги і утримувати їх у боротьбі на ринках

Управління розвитком є необхідною підсистемою нової системи регулювання економіки, що включає індикативне планування соціально-економічного розвитку, процедури вибору та реалізації пріоритетів господарської політики, механізми стимулювання НТП та інноваційної активності, інші інструменти державної політики зростання. Без активно функціонуючої підсистеми розвитку заходи з підйому інвестиційної активності та пожвавленню виробництва будуть позбавлені цілеспрямованості, що може істотно знизити їх ефективність.

У класичному трактуванні під інвестиційною діяльністю розуміється діяльність, пов'язана з вкладенням фінансових коштів і капіталу в обладнання, основні засоби з метою збільшення обсягу виробництва, підвищення ефективності виробничого процесу, а також діяльність, пов'язана із залученням необхідних фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів. При цьому інвестиційна діяльність крім придбання та оновлення основних засобів також передбачає фінансові вкладення в дочірні організації, створення нового і розширення існуючого бізнесу за рахунок політики злиттів і поглинань (Merging and Acquisition – M&A), придбання нерухомості, нематеріальних активів та інших необоротних засобів з очікуванням зростання їх вартості в майбутньому.

Виділяють кількісну і якісну роль інвестицій. Кількісна роль виражається у сфері застосування інвестицій і в динаміці їх змін. Якісна роль проявляється через сприяння за допомогою інвестицій вирішенню якогось завдання. Основна якісна роль інвестицій полягає в тому, що вони є джерелом економічного зростання (інвестиції в основний капітал).

Роль інвестицій проявляється на всіх ієрархічних рівнях економічної системи. На макрорівні вони забезпечують розширене відтворення у масштабі всієї країни, забезпечують зростання виробництва і підвищення його ефективності. На мікрорівні сприяють підтримці і розвитку діючого виробництва (збільшення прибутку, рентабельності).

Інвестиції об'єктивно необхідні для стабільного розвитку будь-якої економічної системи, забезпечення стійкого економічного зростання. Активний інвестиційний процес зумовлює економічний потенціал країни в цілому, сприяє підвищенню життєвого рівня населення.

Економічна діяльність окремих господарюючих суб'єктів залежить значною мірою від обсягів і форм здійснюваних інвестицій.

Інвестиції, як економічна категорія, виконують ряд найважливіших функцій, без яких неможливий нормальний розвиток економіки держави. В економічній теорії виділяються наступні основні функції інвестицій:

1. Регулююча функція. Означає, що інвестиції здатні коригувати процеси відтворення капіталу і підтримувати темпи їх зростання.

2. Розподільча функція. Шляхом інвестицій здійснюється розподіл створеного суспільного продукту між суб'єктами.

3. Стимулююча функція. Інвестиції стимулюють всі елементи відтворювального процесу, а саме: інвестиції на макрорівні забезпечують: політику розширеного відтворення; перебудову суспільного

виробництва і збалансований розвиток всіх галузей народного господарства; створення необхідної сировинної бази промисловості; прискорення науково технічного прогресу, поліпшення якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції; цивільне будівництво, розвиток охорони здоров'я, культури, вищої та середньої школи, а також розширення інших соціальних проблем; конверсію військово-промислового комплексу; забезпечення обороноздатності держави; пом'якшення або дозвіл проблеми безробіття; охорону природного середовища. Інвестиції на мікрорівні забезпечують: розширення та розвиток виробництва; підвищення якості та конкурентоспроможності продукції конкретного підприємства; придбання цінних паперів і вкладення коштів в активи інших підприємств; підвищення технічного рівня виробництва; нормальне функціонування підприємства в майбутньому, стабільний фінансовий стан і максимізацію прибутку. Таким чином, інвестиції є основною економічною категорією і відіграють значущу роль, як на макро-, так і мікрорівні [13].

Інвестиційний процес визначається як послідовність етапів, дій та операцій щодо здійснення інвестиційної діяльності. Кінцевою метою інвестиційної діяльності є отримання прибутку, створення доданої вартості і збільшення ринкової вартості бізнесу та компанії.

Стосовно нафтогазового сектору завданнями інвестиційної діяльності є: зростання розвіданих запасів нафти і газу, збільшення обсягу продажів (видобутку) вуглеводневої сировини, оптимізація виробничих показників (підвищення коефіцієнта вилучення нафти і коефіцієнта відновлення або регенерації запасів), утримання і розширення ринкової ніші, зниження питомих витрат на видобуток і транспортування сировини. До цього необхідно додати, що значимість інвестиційної діяльності нафтогазових компаній обумовлена необхідністю забезпечення безперебійних поставок енергоносіїв споживачам.

Відсутність внутрішньої інвестиційної стратегії у сфері комплексного управління розвитком нафтогазовидобувних підприємств призводить до того, що більше 60% з них не мають можливості розвитку та потребують реструктуризації, санації і т.п.

Загальний розвиток нафтогазовидобувних підприємств обумовлений наступними основними компонентами: рівнем економічного розвитку, розвитком корпоративної культури, технічними та технологічним розвитком, організаційно-управлінським розвитком підприємства [2]. Основними елементами, що забезпечують розвиток підприємств, на нашу думку є :

- корпоративна стратегія зростання;
- ефективна організаційна структура;
- операційна ефективність;
- внутрішні та зовнішні інвестиції;
- використання новітніх управлінських технологій;
- корпоративна культура, спрямована на результат;
- стратегія підтримки цивілізаційних цінностей.

Нафтогазові підприємства є багатоцільовими системами, що об'єднують виробничі, фінансово-економічні, соціальні, маркетингові та інші цілі, пов'язані з вирішенням завдань, які призводять до стратегічно важливих змін. Головною метою дерева цілей – багаторівневої ієрархічної структури, яка має мінімум три рівні (загальна мета – рівень підприємства; підцілі за напрямками діяльності – рівень підрозділів, бізнес-одиниць; конкретні види діяльності – рівень продуктів, проектів) є декомпозиція загальної стратегії за рівнями управління та визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності. У результаті розгляду у сукупності дерева цілей розвитку підприємства та комплексу інвестиційних заходів, конкретизованих до рівня проектів, отримуємо повну структуру «цілі – засоби»: цілі – підцілі – задачі – напрями – проекти.

Для здійснення ефективної інвестиційної діяльності необхідно вирішувати проблему вибору пріоритетних напрямків інвестування, тобто визначати підмножину інвестиційних проектів, що володіють достатнім інвестиційним потенціалом і забезпечують досягнення стратегічних цілей розвитку, і здійснювати інвестиційне проектування обраних для реалізації варіантів.

Одним з ефективних і дієвих можливих напрямків інвестиційної діяльності є реальні інвестиції – інвестиції в мікросередовище підприємства, тобто в області, пов'язані безпосередньо з підприємством, на які можна впливати з метою підвищення ефективності його функціонування.

Напрями інвестиційної діяльності підприємства можна розділити відповідно до складовими мікросередовища: матеріально-технічне постачання, виробництво, збутова система і керування як засіб координації всього виробничого процесу. Актуальним, в цьому випадку, є завдання оптимізації внутрішньої інвестиційної діяльності підприємства, яка полягає в стратегічному виборі інвестиційних проектів у сферах їх можливого застосування (постачальники, запаси, виробництво, склад, споживач), і визначення тимчасового графіка їх здійснення на основі управління інвестиційними потоками. На нашу думку, основними напрямками пріоритетної інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних підприємств є інвестиції у нарощування мінерально-сировинної бази, освоєння інвестиції у освоєння нових родовищ, інвестиції у підвищення ефективності експлуатації родовища та у своєчасне виведення його з експлуатації (табл. 1) [2].

Науковцями доведено, що інвестиційні ресурси значно сприяють підвищенню ефективності функціонування підприємства, і, як наслідок, спонукають до розвитку. Так, у [3] розглядаються три прогнозні варіанти видобутку газу по ДК «Укргазвидобування», які наведені на рис. 1.



## Об'єкти пріоритетної інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних підприємств

Напрямки діяльності	Мета	Завдання
Нарощування мінерально-сировинної бази	Приріст підтверджених запасів нафти і газу за допомогою формування і реалізації збалансованого комплексу заходів з розвитку мінерально-сировинної бази нафтогазового підприємства за наявних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> <li>виявлення прогнозних запасів нафти і газу на території діяльності підприємства;</li> <li>виявлення нових родовищ і приріст запасів по категоріях С1 і С2;</li> <li>збір геолого-геофізичних даних та вивчення характеристик родовищ (покладів), підрахунок запасів.</li> </ul>
Освоєння нових родовищ	Забезпечення приросту виробничих потужностей підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>забезпечення проектно-технологічною документацією процесу облаштування і розробки родовища;</li> <li>реалізація проекту облаштування родовища з дотримання термінів, обсягів та якості робіт;</li> <li>забезпечення введення в експлуатацію родовища.</li> </ul>
Експлуатація родовища	Забезпечення економічно і технологічно ефективного вилучення максимального обсягу нафти з родовища за весь період його експлуатації з урахуванням ліцензійних угод, норм відбору та вимог проектних документів	<ul style="list-style-type: none"> <li>удосконалення технологій розробки і визначення оптимальних режимів експлуатації об'єктів розробки;</li> <li>проведення заходів з підтримання продуктивності об'єктів розробки;</li> <li>дотримання технологічних режимів роботи об'єктів</li> </ul>
Виведення родовища експлуатації	Своєчасне припинення експлуатації родовища у зв'язку з економічною і технологічною недоцільністю або відповідно до приписів зовнішніх регулюючих органів в оптимальні строки та порядку, що відповідає вимогам регулюючого законодавства	<ul style="list-style-type: none"> <li>раціональний розподіл активів виведеного з експлуатації родовища;</li> <li>відновлення земельної ділянки, що знаходиться в користуванні при розробці відповідно до вимог природоохоронного законодавства</li> </ul>

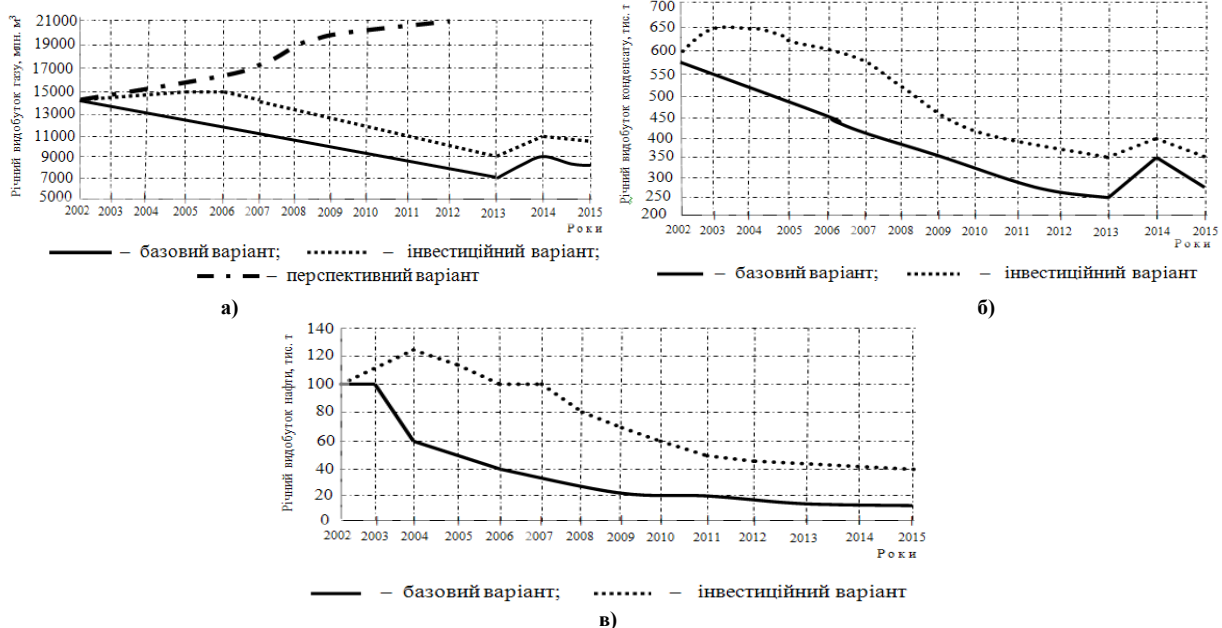


Рис. 1. Базовий та інвестиційний варіанти видобутку на родовищах ДК «Укргазвидобування»: а) газу, б) конденсату, в) нафти

Перший, базовий, варіант передбачає розробку діючих родовищ на наявній ресурсній базі без впровадження науково-технічних рішень. З рис. 1а видно, що при цьому варіанті видобуток газу загалом по ДК «Укргазвидобування» спадає з 13,8 млрд м<sup>3</sup> у 2002 р. до 8,3 млрд м<sup>3</sup> у 2010 р.

Другий, інвестиційний, варіант передбачає вирішення широкого кола проблем розробки та експлуатації газових, газоконденсатних та нафтових родовищ. До таких проблем слід віднести:

- збільшення поточного видобутку газу і конденсату з виснажених родовищ та підвищення кінцевого коефіцієнта нафтогазоконденсатовилучення;
- вилучення важко видобувних запасів газу, конденсату та нафти;
- розробку газоконденсатних родовищ з високим вмістом конденсату та тонкими нафтовими об'єктами з використанням технології підтримання пластового тиску (ППТ);
- розробку глибоко залягаючих (5–6 км) нафтогазоконденсатних покладів з низькими колекторськими властивостями;
- створення фундаментальних нових високоефективних способів розробки газових, газоконденсатних та нафтових родовищ;

Як бачимо, інвестиційний варіант в усіх випадках призводить до значно кращих показників видобутку вуглеводнів, а отже сприяє розвитку нафтогазових підприємств. Впровадження нових інвестиційних рішень у розробку газоконденсатних та нафтових родовищ ДК «Укргазвидобування» має своєю кінцевою метою стабілізацію і підвищення обсягів видобутку газу, конденсату і нафти у найближчі 3–4 роки, подальшу перспективу, а також підтримання функціонування нафтогазовидобувної галузі. На рис. 1 (інвестиційна крива) показано, що за умови впровадження інвестиційних рішень загалом видобуток газу буде щорічно збільшено на 2–2,5 млрд м<sup>3</sup> порівняно з базовим варіантом.

Однак, дослідження показали, що у економічній теорії не існує єдиного підходу до розуміння інвестицій як економічної категорії.

Розглянемо наукові підходи до визначення дефініції «інвестиції» у сучасній економічній науці.

Таблиця 1

## Визначення дефініції «інвестиції» у сучасній економічній науці

№ з/п	Дефініція	Визначення	Джерело інформації
1	Інвестиції	Всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект	Закон України «Про інвестиційну діяльність» [5]
2	Інвестиції	Довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку	Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 1 [6]
3	Інвестиція	актив, утримуваний підприємством з метою приросту капіталу через розподіл доходу для збільшення вартості капіталу через розподіл доходу для збільшення вартості капіталу або інших вигод для підприємства інвестора	МСБО 25 «Облік інвестицій» [7]
4	Інвестиція	спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження чи зростання вартості капіталу та (або) принести позитивну величину доходу	Гритман Л.Дж., Джонк М.Д. Основи інвестування [8]
5	Інвестиції	Видатки на виробництво і нагромадження капітальних благ та приріст запасів	Кемпбелл Р. Макконелл, Стенлі Л. Брю. Аналітична економіка. Принципи, проблеми і політики. Частина 1. Макроекономіка [9]
6	Інвестиції	Поточний приріст цінностей капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду та частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання	J.M. Keynes. General Theory of Employment, Interest and Money. Collected writings of John Maynard Keynes [10]
7	Інвестиції	Вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою забезпечення його зростання у майбутньому	Пересада А.А. Інвестування [11]
8	Інвестиції	Вкладення майнових цінностей в необоротні активи (матеріальні і нематеріальні) та активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора(економічних або позаекономічних)	Гончаренко О.О. Облік і аудит інвестиційної діяльності [12]

Як бачимо, більшість авторів розглядає дефініцію «інвестиції» з точки зору суб'єкта інвестування та вигод, які він отримує у результаті таких вкладень. Ми пропонуємо розглядати категорію «інвестиції» не

тільки з цієї точки зору, а й зі сторони об'єкта інвестування, тобто нафтогазового підприємства. За основу ми пропонуємо взяти визначення Гритман Л.Дж., Джонк М.Д. [8] і доповнити нашим розумінням досліджуваної дефініції. Отже, ми пропонуємо наступне визначення: «інвестиції – це спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити його збереження чи зростання, принести позитивну величину доходу інвестору та забезпечити ефективний розвиток об'єкта інвестування, тобто підприємства».

Якщо запропоноване визначення взяти на озброєння при визначенні ефективності інвестицій, то це значно підвищить якість відбору інвестиційних проектів і сприятиме стійкому розвитку нафтогазовидобувних підприємств.

### Висновки

На основі проведеного аналізу наукових літературних джерел встановлено надзвичайно важливу роль інвестицій у сприянні розвитку нафтогазовидобувних підприємств. Розглянуто функції інвестицій і визначено основні складові розвитку нафтогазовидобувних підприємств. Визначено також об'єкти пріоритетної інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних підприємств. Досліджено визначення дефініції «інвестиції» та запропоновано уточнити його шляхом врахування впливу інвестицій на розвиток нафтогазовидобувних підприємств.

### Література

1. World Oil Outlook 2008. Vienna: OPEC Secretariat, 2009, p. 25.
2. Фадєєва І.Г. Системно-синергічні засади управління розвитком нафтогазових підприємств корпоративної структури : монографія / І.Г. Фадєєва. – Івано-Франківськ : ПП Б.Кузів, 2012. – 459 с.
3. Синюк Б.Б. Стан і перспективи видобування газу, конденсату і нафти з родовищ ДК «Укргазвидобування» / Б.Б. Синюк, І.Й. Рибчич, В.М. Бенько, В.І. Олексюк, А.В. Лизанець, І.Г. Борисовець // Стан і перспективи розробки родовищ нафти і газу України : наук.-практ. конф., 18–21 лист. 2003 р. : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ, 2003. – С. 29–38.
4. Череповицын А.Е. Концептуальные подходы к разработке инновационно-ориентированной стратегии развития нефтегазового комплекса : монография / Череповицын А.Е. – СПб : СПГИ, 2008. — 212 с.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.199. за № 1561-ХІІ (з чинними змінами та доп.) – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / за ред. С.В. Мочерного. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
7. МСБО 25 «МСБО 25 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_046](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_046)
8. Гритман Л.Дж., Основы инвестирования / Л.Дж. Гритман, М.Д. Джонк / [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1997. – 1008 с.
9. Кемпбелл Р.Макконелл. Аналітична економіка. Принципи, проблеми і політики. Частина 1. Макроекономіка / Р. Макконелл Кемпбелл, Л. Брю Стенлі ; [пер. з англ.]. – Львів : Просвіта, 1997. – 671 с.
10. Keynes J.M. General Theory of Employment, Interest and Money. Collected writings of John Maynard Keynes. vol. VII. London: Macmillan. 1973. 350 p. URL: <http://www.ek-lit.agava.ru/keysod.htm>
11. Пересада А.А. Інвестування : навч. посібник / А.А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2004. – 250 с.
12. Гончаренко О.О. Облік і аудит інвестиційної діяльності : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. екон. наук : 08.06.04 / О.О. Гончаренко ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2005. — 20 с. — укр.
13. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смаженко. – [3-є видання, випр. та доповн.]. – К. : Т-во «Знання», КСС, 2000. – 587 с.

### References

1. World Oil Outlook 2008. - Vienna: OPEC Secretariat, 2009, p. 25.
2. Fadiieva I.G. Systemno-synerhichni zasady upravlinnia rozvytkom naftohazovykh pidprijemstv korporatyvnoi struktury: monohrafiia. Ivano-Frankivsk: PP B.Kuziv. 2012. 459p.
3. Syniuk B.B., Rybchych I.Y., Benko V.M., Oleksiuk V.I., Lyzanets A.V., Borysovets I.H. Stan i perspektyvy vydobuvannia hazu, kondensatu i nafty z rodovyshech DK «Ukrhazvydobuvannia». Stan i perspektyvy rozrobky rodovyshech nafty i hazu Ukrainy: nauk.-prakt. konf., 18-21 lyst. 2003r.: zb. nauk. prats. Ivano-Frankivsk, 2003. pp.. 29-38.
4. Cherepovytsyn A.E. Kontseptualnye podkhody k razrabotke ynnovatsyonno - oryentirovannoi stratehyi razvytyia neftegazovoho kompleksa: Monohrafiya. Sankt-Peterburg: SPHHY. 2008. 212 p.
5. Zakon Ukrainy «Pro investytsiynu diialnist» vid 18.09.199. za № 1561-KhII ( z chynnymy zminamy ta dopovnenniamy) – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T.3 / za red. S.V. Mochernoho. Kiev.: Vydavnychiy tsentr «Akademii». 2002. 952p.
7. MSBO 25 «MSBO 25 «Investytsii v asotsiiovani pidprijemstva» - Rezhym dostupu:[http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_046](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_046)
8. Hrytman L.Dzh., Dzhonk M.D. Osnovy ynvestyrovannia. Moscow: Delo. – 1997. 1008p.
9. Kempbell R.Makkonell, Briu Stenli L. Analychna ekonomika. Prynstypy, problemy i polityky. Chastyna1. Makroekonomika. Lviv.: Prosvita, 1997. 671p.
10. Keynes J.M. General Theory of Employment, Interest and Money. Collected writings of John Maynard Keynes, vol. VII. London: Macmillan.1973. 350p. Rezhym dostupu: <http://www.ek-lit.agava.ru/keysod.htm>

11. Peresada A.A. Investuvannia: navch.posibnyk. Kyiv: KNEU. 2004. 250p.
12. Honcharenko O.O. Oblik i audyt investytsiinoi diialnosti: Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.06.04 . Kyiv. nats. ekon. un-t. Kyiv. 2005. 20 p.
13. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L., Smazhenko T.S. Finansovyi slovnyk. 3-ye vydannia, vypr.ta dopovn. Kyiv:T-vo «Znannia», KSS, 2000. 587p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Гораль Л. Т.

## РОЗРОБКА ДОРОЖНЬОЇ КАРТИ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

*В статті розглянуто сутність та особливості розробки дорожньої карти як інструмента стратегічного менеджменту. Наведено приклад розробки дорожньої карти реалізації інноваційного проекту впровадження нового технологічного процесу.*

*Ключові слова: стратегічний менеджмент, управління проектами, інноваційний проект, дорожня карта, технологічний процес.*

O. V. IARMOSH

Ukrainian Engineering Pedagogical Academy, Kharkiv, Ukraine

## DEVELOPMENT OF AN INNOVATION PROJECT'S ROADMAP AS A STRATEGIC MANAGEMENT TOOL

*The purpose of the article is to research the reasons, prospects and practical principles of using technological roadmaps as a strategic management tool of innovative enterprise projects. The paper considers the basic road mapping theory, which is a specific long-term planning interdependent most important activities aimed at improving the efficiency of individual business aspects and the company as a whole. The general description of the roadmap's building process using the Deming cycle, its overall template, comprising four sections (market, product, technology and results); classification roadmaps; main reasons to use road maps as a tool for strategic management are regarded. The example of building the roadmap for innovative projects of enterprises engineering support the manufacturing pistons production is shown. Using the roadmaps in innovation management allows to manage complex projects, quality management systems, consider the requirements and wishes of the customer, identify weaknesses, threats and opportunities for company growth, resources needs and so on.*

*Keywords: strategic management, project management, innovative project, roadmap, technological process.*

**Вступ.** Темпи розвитку науки та техніки настільки швидкі, що спосіб їх інтеграції з економікою, суспільством і навколишнім середовищем стає усе більш складним. Однією з характерних особливостей сучасної економіки розвинених країн є інноваційна спрямованість, пов'язана зі створенням, освоєнням та розповсюдженням нововведень в різноманітних сферах.

Дослідженням різних аспектів управління інноваційною діяльністю присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як А.В. Гриньова [1], С.М. Ілляшенка [2], Н.В. Краснокутської [3], Н. Чухрай, Р. Патори [4], П. Друкер [5], С.Д. Ильенкова, В.И. Кузнецова, С.Ю. Ягудина [6], А.В. Тычинского [7], Р.А. Фатхутдинова [8] та інших.

Огляд закордонного досвіду успішної ранньої комплексної прогностичної оцінки та подальшого стратегічного планування дозволяє виділити такі відомі методики як технологічний форсайт (technology foresight), технологічне прогнозування (technology forecasting) і побудова технологічних дорожніх карт (technology roadmapping) [9].

Термін роудмепінг прийшов в економіку з політики й дослівно означає в перекладі з англійської мови – рух по дорожній карті. Уперше він з'явився наприкінці ХХ сторіччя й розглядався як вишуканий інструмент в управлінській діяльності. Широке застосування зазначеної технології почалося в останній чверті минулого сторіччя у сфері стратегічного менеджменту великих транснаціональних корпорацій [10]. Вже на початку поточного сторіччя роудмепінг був визнаний як найефективніший метод планування, прогнозування й управління діяльністю промислових підприємств [9].

Метою статті є дослідження причин, перспектив та практичних засад використання технологічних дорожніх карт як інструменту стратегічного управління інноваційними проектами підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Роудмепінг передбачає побудову так званих «дорожніх карт» маршрутів розвитку підприємства в майбутньому за основними сферами діяльності: ринок, продукти, технології, конкуренти тощо. У термінах теорії управління роудмепінг представляється як взаємозалежне конкретне довгострокове планування найбільш важливих сфер діяльності, спрямоване на підвищення ефективності управління, як окремих сторін її діяльності, так і компанії в цілому. Основний акцент роудмепінга – це інновації й нові технології [11].

Практика використання роудмепінга нараховує біля п'ятнадцяти років, причому він був реалізований у найбільших глобальних компаніях [12].

Впровадження дорожніх карт у діяльність підприємства допомагає впевнено досягати ключових стратегічних цілей. Для кожної продуктової лінії дорожні карти погоджують ринкову стратегію з технологічними планами та продуктовими планами. Дорожні карти допомагають сконцентрувати увагу на довгостроковому плануванні й поліпшують взаємозв'язки, автономність планів, є основою для корпоративного технологічного планування, ідентифікації потреб, сильних і слабких сторін підприємства.

Цей процес допомагає зосереджувати мислення керівників на найважливіших пріоритетах у кожному кроці процесу планування.

Відмінна риса дорожніх карт у порівнянні з іншими корпоративними документами планування – облік часу та найдокладніша взаємопов'язана деталізація планів, що передбачає інтеграційно-адаптивне управління в досягненні стратегічних цілей і завдань. Роудмепінг зв'язує маркетингові характеристики товару з технологією його виробництва та стратегією підприємства. З розробкою й застосуванням дорожніх карт визначаються прогалини, а також дії по їх усуненню.

Загальний шаблон дорожньої карти наведений на рис. 1 і складається із чотирьох розділів: ринок, виріб, технологія й підсумки.

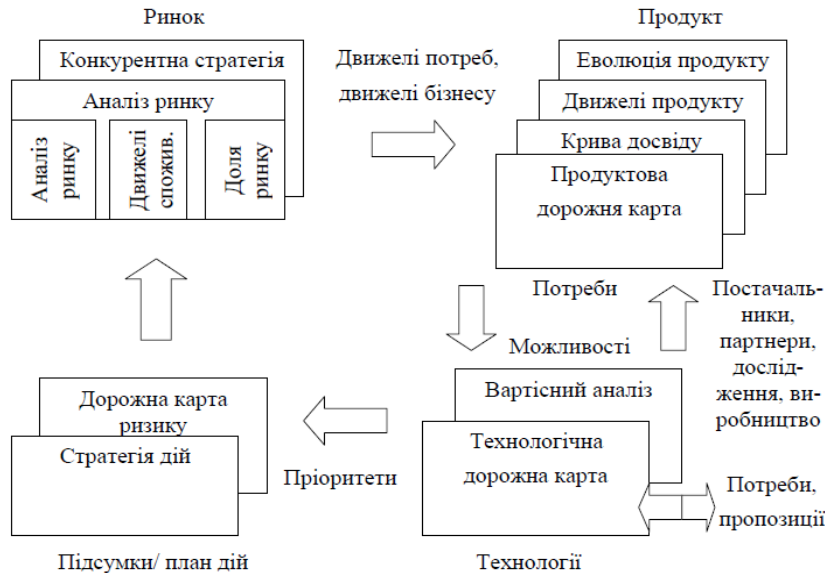


Рис. 1. Загальний шаблон дорожньої карти [7]

Дорожня карта забезпечує управління і поліпшення кожного процесу виробничої структури завдяки застосуванню циклу Демінга, або PDCA (Plan-Do-Check-Act, тобто «Плануй – Роби – Перевіряй – Коректуй / Дій»):

- 1) плануй (полягає у визначенні стратегічної мети, формулюванні цілей);
- 2) роби (полягає у визначенні основних кроків досягнення мети);
- 3) перевіряй (полягає у застосуванні інструментів бережливого виробництва для контролю дій, застосуванні управлінських рішень);
- 4) корегуй / дій (с полягає у формулюванні стандартів за підсумками виконаних дій, проведенні аудиту, внесенні коректив) [10].

Сучасна теорія «технологічних дорожніх карт» виділяє чотири різних види карт із погляду їх практичного застосування – бізнесові технологічні дорожні карти; індустріальні технологічні карти; орієнтовані на мету технологічні дорожні карти; науково-технологічні дорожні карти для галузевих політик [12].

Таким чином, складання технологічної дорожньої карти – це спосіб технологічного планування, що може допомогти підприємству зайняти кращу, а то й лідируючу, позицію на ринку.

У цьому випадку технологія розглядається як специфічний вид знання. Під технологічним менеджментом розуміють ефективне розпізнавання, вибір, придбання, розробку, використання, захист технологій, необхідних для утримання позицій на ринку та діяльності компанії відповідно до цілей підприємства.

Загальна технологічна дорожня карта складається із просторових і часових вимірів. Просторовий вимір відображає відношення між науковими і технологічними програмами, проектами продукції та ринкових розробок у конкретний момент часу. Часовий вимір – це еволюція та перетворення (зміни) тих же рівнів і відносин.

Створення технологічної дорожньої карти є потужною технологією для забезпечення технологічного менеджменту і планування бізнесу, дає групі зацікавлених осіб можливість спланувати та здійснити певний шлях (маршрут) для досягнення поставлених цілей.

Розглянемо приклад побудови дорожньої карти реалізації інноваційного проекту технологічного забезпечення виробництва для технології виготовлення поршнів, що забезпечує високі механічні властивості біметалічної композиції «алюмінієвий сплав – жароміцний чавун». Це дасть можливість одержати істотний економічний ефект за рахунок можливості виробляти на одній конструкції машини поршні різного виду, істотно спростить підготовку виробництва та підвищить продуктивності праці.

На рис. 2 наведена дорожня карта описаного інноваційного проекту, розроблена з урахуванням наведених у [10] тверджень.

На рис. 2 для стадії дослідження та розробок використані такі скорочення: ДР 1 – розробка новітньої технології відливки в кокіль; ДР 2 – розробка біметалічної композиції «алюмінієвий сплав – жароміцний чавун»; ДР 3 – розробка кокільного обладнання для будь-яких сполучень елементів відливок; ДР 4 – завершальна стадія розробки технології вироблення біметалічних поршнів зі зміцненою вставкою під поршневі кільця; ДР 5 – проведення нових НДДКР видів поршнів, технологій тощо.

Під час побудови карти враховано два варіанти дій під час реалізації даного проекту:

Варіант 1. Послідовна реалізація – проект впроваджується в діяльність підприємства після виконання ДР 1 та ДР 2, тобто після розробки технології відливки в кокіль та безпосередньо сплаву (на рис. 2 виділений жирними стрілками та умовними фігурами).

Варіант 2. Паралельна реалізація – проект впроваджується частково після виконання ДР 1, повністю – після ДР 2, тобто потреба в поршні задовольняється поетапно (на рис. 2 виділений жирними пунктирними стрілками та умовними фігурами).

Наведена на рис. 2 дорожня карта є основою для подальшого планування та детального опрацювання кожного з побудованих сценаріїв.

В цілому, можна виділити десять основних причин використання дорожніх карт як інструменту стратегічного менеджменту [9,11]:

- 1) створення дорожньої карти – це ефективне планування всіх підрозділів задіяних в продуктивній лінії;
- 2) дорожні карти включають таку точну характеристику як час;
- 3) дорожні карти є сполучною ланкою між стратегією бізнесу та даними про ринок і технологічними рішеннями;
- 4) за допомогою дорожніх карт виявляються недоліки у планах підприємства, вирішення яких дозволяє уникнути проблем;

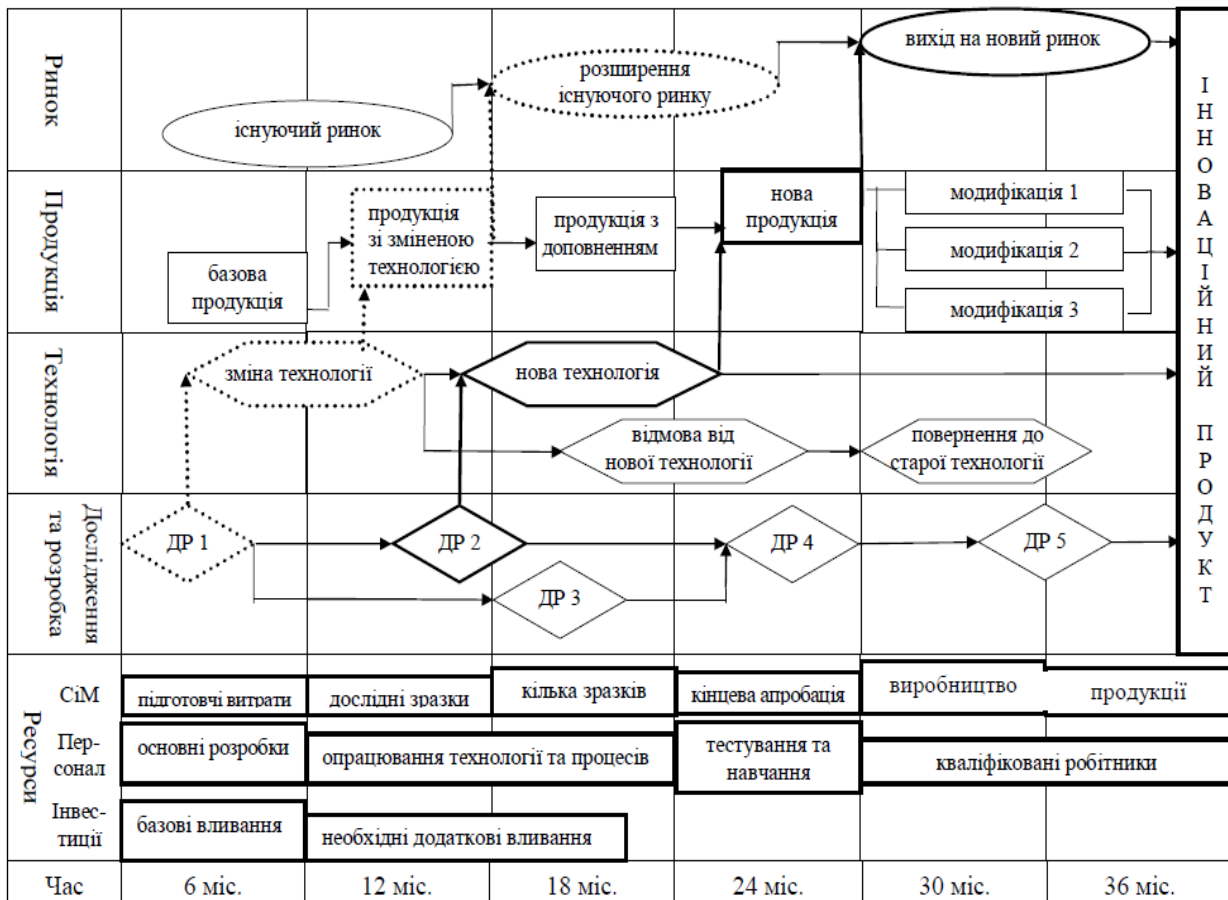


Рис. 2. Дорожня карта інноваційного проекту «Технологія вироблення біметалічних поршнів зі зміцненою вставкою під поршневі кільця»

5) дорожні карти віддають пріоритет інвестиціям, які базуються на русійних силах у цей момент. На кожному етапі процесу створення дорожньої карти акцент робиться на декількох найважливіших речах: потреба покупців, інвестиції в технології та русійні сили;

б) за допомогою дорожніх карт вдається формулювати більш конкурентоспроможні та реалістичні цілі;

7) дорожня карта створює своєрідний «путівник» для команди розробників, дозволяючи, таким чином, ідентифікувати і реагувати на події, що вимагають змін в різних напрямках діяльності;

8) спільне використання дорожніх карт дозволяє стратегічно використати технології в усій товарній спеціалізації;

9) створення дорожніх карт має на меті обмін інформацією, що стосується бізнесу, технологій та товарних планів між членами команди розробників, керівниками, покупцями і постачальниками;

10) створення дорожньої карти формує групу розробників.

**Висновки.** Таким чином, дорожня карта – це наочне уявлення покрокового сценарію досягнення стратегічних цілей підприємства, сценарій виведення на ефективність або підтримку стабільного стану виробничого процесу, якої дотримуються робочі групи, виконуючи практичні завдання з впровадження «хосин канри» (hoshin kanri), тобто методу стратегічного планування та інструменту управління комплексними проектами, системи управління якістю, що дозволяє враховувати вимоги та побажання замовника.

До того ж сам по собі процес формування дорожньої карти є ревізією наявного потенціалу розвитку досліджуваного об'єкта, виявлення вузьких місць, загроз і можливостей зростання, потреби в ресурсному забезпеченні підприємства.

### Література

1. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : монографія / А.В. Гриньов. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 304 с.
2. Інноваційний менеджмент : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
4. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : Кондор, 2006. – 397 с.
5. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер ; [пер. з англ.]. – М. : Вильямс, 2009. – 432 с.
6. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент : учеб.-методич. комплекс / С.Д. Ильенкова, В.И. Кузнецов, С.Ю. Ягудин / [под ред. С.Ю. Ягудина]. – М. : МЭСИ, 2009. – 192 с.
7. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт [Электронный ресурс] / А.В. Тычинский. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – Режим доступа : [http://www.aup.ru/books/m87/3\\_2.htm](http://www.aup.ru/books/m87/3_2.htm)
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – СПб : Питер, 2013. – 448 с.
9. Kostoff R.N., Schaller R.R. Science and technology roadmaps. IEEE Transactions of Engineering Management. 2001. № 48 (2). P. 132–143.
10. Albright R.E., Kappel T.A. Roadmapping in the corporation. Res. Technol. Manage. 2003. № 46 (2). P. 31–40.
11. Lee S., Park Y. Customization of technology roadmaps according to roadmapping purposes: overall process and detailed modules. Technology Forecasting and Social Change. 2005. № 72. P. 267–583.
12. Лидин К.Л. Многообразия построения дорожных карт [Электронный ресурс] / Е.Л. Лидин. – 2006. – Режим доступа : [http://www.virtass.ru/IO/14\\_5.doc](http://www.virtass.ru/IO/14_5.doc).

### References

1. Hryn'ov A.V. Innovatsiynyy rozvytok promyslovykh pidpryyemstv, Kharkiv, INZhEK, 2003, 304 s.
2. Illyashenko S.M. Innovatsiynyy menedzhment, Sumy, Universytet's'ka knyha, 2010, 334 s.
3. Krasnokuts'ka N.V. Innovatsiynyy menedzhment, K, KNEU, 2003, 504 s.
4. Chukhray N., Patora R. Tovarna innovatsiyna polityka: upravlinnya innovatsiyamy na pidpryyemstvi, K, Kondor, 2006, 397 s.
5. Druker P.F. Biznes i innovatsii, M, Vilyams, 2009, 432 s.
6. Ilenkova S.D., Kuznetsov V.I., Yagudin S.Yu. Innovatsionnyiy menedzhment, M, MESI, 2009, 192 s.
7. Tyichinskiy A.V. Upravlenie innovatsionnoy deyatel'nostyu kompaniy: sovremennyye podhodyi, algoritmyi, opyit, Taganrog, TRTU, 2006, [http://www.aup.ru/books/m87/3\\_2.htm](http://www.aup.ru/books/m87/3_2.htm).
8. Fathutdinov R.A. Innovatsionnyiy menedzhment, SPb, Piter, 2013, 448 s.
9. Kostoff, R.N., Schaller, R.R. Science and technology roadmaps, IEEE Transactions of Engineering Management, 2001, № 48 (2), P. 132-143.
10. Albright R.E., Kappel, T.A. Roadmapping in the corporation, Res. Technol. Manage., 2003, № 46 (2), P. 31-40.
11. Lee S., Park Y. Customization of technology roadmaps according to roadmapping purposes: overall process and detailed modules, Technology Forecasting and Social Change, 2005, № 72, P. 267-583.
12. Lidin K.L. Mnogoobrazie postroeniya dorozhnyih kart, 2006, [http://www.virtass.ru/IO/14\\_5.doc](http://www.virtass.ru/IO/14_5.doc).

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Ковальов В. М.



## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА У СКЛАДІ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВОЇ ГРУПИ

*В роботі уточнено розуміння поняття інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівного підприємства у складі інтеграційної структури з точки зору факторного та результативного підходів. Досліджено складові синергетичного ефекту, а саме комутаційний, операційний, управлінський, інвестиційний та інноваційний синергетичні ефекти, що мають місце у ПФГ з вертикальною інтеграцією.*

*Ключові слова: інноваційно-інвестиційний потенціал, машинобудівне підприємство, промислово-фінансова група.*

Y. V. FEDOROVA

Ukrainian Engineering Pedagogic Academy

## INNOVATION INVESTMENT POTENTIAL ENGINEERING ENTERPRISES OF THE INDUSTRIAL FINANCIAL GROUP

*Purpose of the article - to reveal the structure of innovation and investment potential of the machine-building enterprises in a more effective integration of national structures - industrial and financial group. In this paper, a concept of innovation and investment potential of engineering as a part of financial-industrial groups. It is indicated specificity of terms engineering enterprises. It was determined that in today's potential car-building enterprise is determined taking into account synergies as part of integration structures.*

*Keywords: innovation and investment potential, machine-building enterprise, industrial and financial group.*

### Вступ

В умовах поширення інтеграційних процесів конкурентоспроможність, стійкий розвиток окремого підприємства визначається не стільки його власним потенціалом, скільки умовами залучення складу інтеграційних структур (ІС). Виходячи зі специфіки формування вітчизняних інтегрованих корпоративних структур [1] вважаємо, що ефективним шляхом розвитку машинобудівних підприємств України є залучення їх до промислово-фінансові групи (ПФГ) з вертикальною інтеграцією. Саме вітчизняні ПФГ є носіями інноваційно-інвестиційного потенціалу для розробки нової техніки, впровадження інновацій у високотехнологічні виробничі галузі.

Серед зарубіжних і вітчизняних вчених істотний внесок у дослідження питань інноваційного розвитку та його інвестиційне провадження, зокрема формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу, зробили О. І. Амоша, В. М. Геєць, Е. М. Забарна, Н. П. Мешко, В. О. Кузьмінський, Г. К. Ялович, Д. М. Стеченко, І. В. Юхновський, Весельська К.А. та інші дослідники. Водночас, узагальнення наукових тлумачень щодо сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу свідчить про недостатнє висвітлення визначальних рис та особливостей цього явища, а також аспектів його прояву та формування в умовах інтеграційних структур. Отже, мета статті – розкрити структуру інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах найбільш ефективної вітчизняної ІС - промислово-фінансової групи.

### Основний розділ

Слово «потенціал» походить від латинського “potential”, що означає сила, міць. У тлумачному словнику сучасної української мови “потенціал” трактується як “запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов” [2]. Саме на створення цих “певних умов” для прояву прихованих і розвитку наявних ресурсів машинобудівних підприємств орієнтоване формування інноваційно-інвестиційного потенціалу в складі ПФГ

Водночас, у сучасній літературі немає єдиної думки щодо визначення дефініції “інноваційно-інвестиційний потенціал”. Спільним є підхід щодо інтеграції понять інноваційний та інвестиційний потенціал.

У визначенні інноваційного потенціалу переважає ресурсний підхід. Так, під інноваційним потенціалом підприємства частіше розуміють сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні і інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Поряд з тим, деякі автори наголошують ще і на можливостях і ймовірній спроможності підприємства здійснювати інноваційну діяльність [3].

Більш дослідженою є дефініція “інвестиційний потенціал”. На особливу увагу заслуговує робота О.М.Щербатюк, в якій наголошено на відсутності однозначного трактування поняття. На основі аналізу розглянутих в роботі визначень інвестиційного потенціалу підприємства автор стверджує, що на сьогодні існують три підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу підприємства. Відповідно до першого, термін трактується як сукупність інвестиційних ресурсів, що за певних умов можуть бути

трансформовані в інвестиції. За другим підходом, інвестиційний потенціал являє собою поєднання ресурсів та можливостей їхнього використання. Третій підхід визначає дане поняття як сукупність засобів та умов здійснення інвестиційної діяльності [4].

Нам ближче розглядати інвестиційний потенціал підприємства не просто як суму інвестиційних ресурсів, а як особливу їх комбінацію. Близька думка Бандури А.В., Шахманова Ф.І. [5], які стверджують, що інвестиційний потенціал – це належним чином упорядкована сукупність інвестиційних ресурсів, за допомогою яких можна досягти ефекту синергізму при їх використанні.

Загалом, інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства в ІС можна визначити як систему інноваційно-інвестиційних факторів, що створюють можливості отримання синергетичного ефекту в умовах інтеграційної структури. В структурі інноваційно-інвестиційного потенціалу виділяють дві його підсистеми – інноваційний та інвестиційний потенціали. Складові компоненти потенціалу в свою чергу можна поділити на два види: факторний та результативний.

Факторний передбачає наявність товарного, виробничого, управлінського, науково-інноваційного та інвестиційного потенціалів. Результатом реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу є синергетична віддача, що проявляється у ПФГ з вертикальною інтеграцією відповідно у таких складових синергетичного ефекту, як комутаційний, операційний, управлінський, інвестиційний та інноваційний синергетичні ефекти, табл.1.

У даному випадку, потенціал розглядається як міра здатності й готовності машинобудівних підприємств здійснювати інноваційно-інвестиційну діяльність у складі інтеграційної структури. При цьому під здатністю розуміється наявність і збалансованість структури компонентів потенціалу, а під готовністю – достатність реалізації потенціалу для формування інноваційної моделі розвитку машинобудівних підприємств у стратегічному розвитку групи.

Особливе місце у запропонованому визначенні займає поняття синергії. Під «синергією» будемо розуміти найбільш поширене визначення, а саме тлумачення І. Ансоффа, згідно якому синергія – це перевага, що з'являється у разі вдалого комбінування елементів або напрямів діяльності, коли загальний ефект перевищує суму ефектів від кожного окремого напрямку [6].

Результатом реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу є синергетична віддача, що проявляється не лише у показниках фінансово-господарської діяльності окремого машинобудівного підприємства, але й у діяльності інших учасників групи, та має відголосок у збільшенні бюджетного, соціального та екологічного ефектів на рівні держави.



Рис. 1. Структура інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівного підприємства у складі вітчизняної промислово-фінансової групи

Щодо складових синергії, то найчастіше використовують класифікацію синергії за критерієм складових прибутку. На підставі узагальнення чисельних праць визначено:

- торговий синергетичний ефект (синергія продажу), який виникає у випадку, коли товар постачається за одними й тими самими каналами розподілу завдяки спільній рекламі, стимулюванню збуту;

- операційний синергетичний ефект (синергія організації і логістики) є результатом більш високого ступеня використання потужності і персоналу, ефективної збутової діяльності, розподілу накладних та умовно-постійних витрат у разі продажу і великих партій товару;

- управлінський синергетичний ефект (синергія менеджменту) визначає загальний позитивний ефект за ефективного менеджменту у будь-якій інтеграційній групі (прийняття рішень, моніторинг, своєчасне коригування заходів та інше);

- інвестиційний синергетичний ефект виникає за рахунок спрощення процедури та збільшення обсягів інвестування за умови узгодженості інтересів;

- інноваційний синергетичний ефект виникає за рахунок комплексних інновацій та впровадження інноваційних форм організаційного характеру.

Водночас зазначено, що лише чотири останні види синергетичного ефекту мають місце у вертикальній інтеграції за технологічним ланцюжком. Водночас, вважаємо, що у межах вертикальноінтегрованих груп торговий синергетичний ефект у загальноприйнятому змісті втрачає важливість, натомість особливої уваги набуває нова складова ефекту синергії – так званий комутаційний ефект, який полягає у знизенні залежності учасників від кон'юнктури ринку. Так, враховуючи специфіку складу вітчизняних ПФГ, що полягає в наявності в групі провідних гірничо-збагачувальних комбінатів, при вертикальній інтеграції з підприємствами машинобудування комутаційний синергетичний ефект визначається:

- для машинобудівного підприємства – у зменшенні залежності від ринкового попиту через збільшення обсягів споживання надійних споживачів (металургійних заводів та ГЗК групи, які потребують оновлення обладнання);

- для металургійних заводів (та гірничо-збагачувальних комбінатів) – у зменшенні залежності від кон'юнктури світового ринку, що є дуже ризикованим і вже має наслідки на тлі світової кризи 2008 року.

Таким чином нами запропоновано п'ять видів синергетичного ефекту, що спостерігаються у вітчизняних ПФГ з вертикальною інтеграцією за участю машинобудівних підприємств, табл. 1.

Таблиця 1

**Види синергетичного ефекту та показники їх формування в рамках ПФГ**

<b>Види синергетичного ефекту</b>	<b>Показники інтеграції, що зумовлюють синергетичні ефекти</b>
операційний ефект	зменшення витрат на збут продукції зменшення умовно-постійних витрат
інвестиційний ефект	зменшення потреби у початковому капіталі; збільшення частки банківського кредитування на пільгових умовах
комутаційний ефект	збільшення питомої ваги постачання за коопераційними зв'язками в загальному обсязі
інноваційний ефект	створення інноваційної продукції у власних венчурних фондах; прискорене запровадження власних інновацій у виробництво
управлінський ефект	зниження витрат на управлінський персонал; зниження адміністративних витрат зниження витрат на відстоювання інтересів учасників

Водночас, у ПФГ, як структурі інтеграції банківського та фінансового капіталу сили набирає саме інвестиційна складова синергетичного ефекту. Так, капітал банківських структур та інвестиційні, матеріально-технічні ресурси прибуткових зорієнтованих на експорт гірничо-збагачувальних комбінатів розширюють можливість залучення інвестицій до машинобудівних підприємств на вигідних умовах для всіх учасників ПФГ. У рамках ПФГ збільшується частка банківського кредитування на пільгових умовах, зменшується потреба підприємств у власному початковому капіталі.

На відміну від горизонтально інтегрованих у вертикально інтегрованих промислових групах беруть участь підприємства, що ведуть свою діяльність на різних розподільчих рівнях на ринку того ж самого продукту та характеризуються тісним виробничо-логістичним зв'язком. Створення вертикально-інтегрованих промислових груп в чорній металургії та машинобудуванні є яскравим прикладом мінімізації витрат, подолання проблеми нестатку сировини у машинобудівних підприємств.

Таким чином в умовах посилення інтеграційних процесів оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівного підприємства необхідно здійснювати не лише на базі фактичних фінансових показників, але й з урахуванням проектування інтеграційних зв'язків в рамках ПФГ, як найдосконалішої інтеграційної структури, призначеної для розвитку базових галузей держави. Усі запропоновані складові синергії є потенційними і можуть виявлятися у процесі взаємодії підприємств у межах спільного проекту (групи).

Кількісне визначення синергії учасників ПФГ є досить складним завданням. Поняття синергетичного ефекту, що отримується від реалізації рішення різного роду завдань (інвестиційних, економічних, фінансових та ін.), є багатоаспектним, а відповідно багатоцільовим. Тому кількісне визначення цього ефекту доцільно представити вектором. Для даної роботи, виходячи з дослідження синергії від

взаємодії підприємства в складі ПФГ з вертикальною промисловою інтеграцією, компонентами такого вектору є операційний, інвестиційний, комутаційний, управлінський та інноваційний синергетичні ефекти. Під синергетичний ефектом групи будемо розуміти так додаткову складову ефекту, який отримується в результаті узгодженого та колективного врахування всіх чи більшої частки ключових факторів зазначених видів синергії. Пропонуємо визначати синергетичний ефект як додатковий NPV, що утворюється після залучення машинобудівного підприємства до ПФГ.

Наступним кроком після визначення рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу учасника ПФГ є розроблення заходів щодо його підвищення. Головна ідея таких заходів має полягати у збільшенні та використанні можливостей (наявних ресурсів, потенціалу) підприємства для отримання синергетичного ефекту.

#### Висновки

Таким чином, нами уточнено розуміння поняття інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівного підприємства у складі інтеграційної структури з точки зору факторного та результативного підходу. Під ним пропонується визначати систему інноваційно-інвестиційних факторів, що створюють можливості отримання синергетичного ефекту в умовах інтеграційної структури.

Досліджено складові синергетичного ефекту, а саме комутаційний, операційний, управлінський, інвестиційний та інноваційний синергетичні ефекти, що мають місце у ПФГ з вертикальною інтеграцією.

#### Література

1. Федорова Ю.В. Підвищення ефективності використання запасів залізородної сировини в Україні / Ю.В. Федорова // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2005. – № 210. Т. III. – С. 653–659.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 170 000 слів і словосполучень. – К., Ірпінь : ВТФ “Перун”, 2004. – 1440 с.
3. Юхновський І. В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І. В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159–171.
4. Щербатюк О.М. Дефініція "Інвестиційний потенціал підприємства": сутність та відмінності [Електронний ресурс] / О.М. Щербатюк. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
5. Бандура А.В. Проблемы организации эффективной инвестиционной деятельности корпорации в регионе / А.В. Бандура, Ф.И. Шахманов. – М., 1999.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб : Питер, 1999. – 416 с.

#### References

1. Fedorova Y.V. Pidvishenia effektivnosti vikorustania zapasiv zalizorudnoi sirovini v Ukraine. Ekonomika: problemi teorii ta praktiki. -Dnepropetrovsk: DNU. – 2005. –№ 210: V 4 t. - T. III.– С.653-659. [in Ukrainian]
2. Velikiy tлумachniy slovnik suchasnoi ukrainckoi movi:170 000 cliv i slovopoluchen. – K., Irpin: VTF “Perun”, 2004. – 1440 c. [in Ukrainian]
3. Yuhnovskii I. V. Sutnist ta structura innovaciino-investiciinogo potencialu economici: osnovni pidhodi ta napriami formuvania. Ukrainskiy cosium. – 2010. – № 2. – С. 159-171. [in Ukrainian]
4. Sherbatuk O.M. Definisia "Investisiiniiy potencial pidpriemstva": sutnist ta vidminnosti. – [Elektroniyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
5. Bandura A.V., Shahmanov F.I. Problemi organizazii effektivnoi investicionoy deyatelnosti korporasii v regione. – M., 1999. [in Russian]
6. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija. - S-P.Piter, 1999. – 416c. [in Russian]

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Прохорова В. В.

**ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

УДК 336.221:338.24. (045)

Л. П. ШЕВЧУК

Вінницький фінансово-економічний університет

А. А. ШЕВЧУК

Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**МОДЕЛЮВАННЯ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗГІДНО З  
ЗАПРОПОНОВАНОЮ МЕТОДИКОЮ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ**

*Розглянуто стан, проблеми і перспективи розвитку оподаткування оплати праці та вплив на формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Обґрунтовано доцільність застосування в практиці моделювання контролю фінансових ресурсів згідно з запропонованою новою методикою та визначено результати її ефективності. Показано переваги коригування ЄСВ податком на прибуток, які сприятимуть збільшенню фінансових ресурсів за рахунок легалізації заробітної плати та використання нових фінансових інструментів контролю.*

*Ключові слова: податкова реформа, фінансові ресурси, податкове навантаження, фінансові інструменти, контроль, коригування, податок на прибуток, єдиний соціальний внесок.*

L. P. SHEVCHUK

Vinnitsa Finance and Economics University

A. A. SHEVCHUK

Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kiev

**MODELLING OF CONTROL OF FINANCIAL RESOURCES ACCORDING TO THE  
PROPOSED METHODS AND DETERMINATION OF ITS EFFICIENCY**

*Justification of the use of simulation in practice control of financial resources under proposed technique and forecasting through the mechanism of bringing salaries shadow economy. We consider the modelling of control of financial resources according to the local budget proposed method and its evaluation. Advantages of Single Contribution adjustments to income tax, which will help increase the financial resources for the legalization of wages and the use of financial instruments of control. Based on the calculations in our opinion the technique of adjusting the Single Contribution income tax would allow the tax break, which could be the basis for further reform of the tax system in terms of taxation of wages and therefore offer further study of the advantages of this technique, which will increase official salaries to fill social funds and increase the financial resources of local budgets.*

*Keywords: tax reform, financial resources, tax burden, financial instruments, controls, adjustments, income tax, unified social contribution.*

**Постановка проблеми.** Метою сучасних реформ є створення надійних умов для сталого соціально-економічного розвитку територіальних громад, що потребує кардинальних податкових нововведень. Ефективним фактором впливу на становлення стабільної економіки та її економічний розвиток є використання нових фінансових методів контролю, що сприятиме зростанню легальної заробітної плати та забезпечать місцеві бюджети необхідними фінансовими ресурсами.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню проблем виведення заробітної плати з „тіні”, зменшення навантаження на фонд оплати праці та наповнення фінансовими ресурсами місцеві бюджети присвячені праці багатьох науковців, адже саме їх вирішення має кардинально змінити ситуацію на ринку праці та кардинально вплинути на розвиток економіки. Збільшення офіційної зарплати, як засобу соціально-економічного зростання економіки, повинно бути направлено на розвиток податкових систем, які йдуть в напрямі зниження податкового навантаження на бізнес.

В умовах інтеграції та глобалізації економіки даний процес набуває спільних рис, якими є: перегляд податків у напрямі скорочення їх кількості, зниження максимальних ставок оподаткування, зниження прогресії податків та зборів, розподіл ставок єдиного соціального внеску, що сприятиме легалізації заробітної плати. З прийняттям Податкового кодексу України зроблено спробу реформувати систему місцевого оподаткування [1] Скорочення кількості місцевих податків і зборів в основному відбулося за рахунок скасування тих, фіскальне значення яких вкрай низьке [2].

Аналізуючи законопроект про податкову реформу більшість науковців та практиків зазначають позитивним те, що будуть застосовані різні відсоткові ставки єдиного соціального фонду до бази оподаткування, якою є фонд оплати праці, поділений на дві частини [3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття**

Незважаючи на значні наукові надбання в дослідженні податкового навантаження, однак залишаються недостатньо аргументованими деякі аспекти цієї проблеми. Існує необхідність дослідження проблем оподаткування та значення впровадження нових фінансових інструментів контролю в частині оподаткування оплати праці, що сприятиме оптимізації податкової системи та призведе до збільшення фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок виплати реальної легальної заробітної плати шляхом

моделювання ефективної системи контролю фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Обґрунтування доцільності застосування в практиці моделювання контролю фінансових ресурсів згідно запропонованої методики і їх формування через механізм виведення зарплати з тіньової економіки.

**Викладення основного матеріалу.** В даних умовах дослідження проблеми тіньової економіки потребують нових фінансових інструментів контролю для неможливого використання тіньових схем виплати заробітної плати. Для вирішення даної проблематики є потреба розробки методики контролю, щодо обґрунтованого підходу легалізації зарплати через механізм зменшення податкового навантаження на бізнес, що сприятиме формуванню фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Порівняння податкових ставок основних податків в Україні та економічно розвинених країнах дає можливість зробити висновок, що в Україні єдиним податком, ставка якого значно перевищує іноземні – це відрахування на зарплату з підприємства (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Ставки основних податків різних країн, %

Країна	Податок на прибуток підприємств%	Податок на доходи фізичних осіб%	Відрахування на заробітну плату з бізнесу %
Україна	21	15	36.76-49
Франція	42	0-5.5-11	13,6
Німеччина	50	53	6,8
США	46	33	15

Виходячи з даних таблиці 1 слід зазначити необхідність зменшення податкового навантаження на бізнес в частині сплати соціальних платежів, врахувавши їх як податки. Теперішня ситуація оподаткування призводить до того, що значна частка зарплат в Україні виплачується в конвертах і є потреба у використанні фінансових інструментів контролю, що дозволять легалізувати заробітну плату та сприятиме формуванню фінансових ресурсів бюджету.

Запропонована податкова реформа спрямована на обґрунтований підхід до виведення зарплати з «тіні», через механізм зменшення податкового навантаження на підприємство, де з мінімальної зарплати будуть сплачувати ЄСВ в розмірі 41%, а на суму перевищення оподаткування здійснювати в розмірі 15% [3].

Для формування фінансових ресурсів необхідна така модель, яка передбачає якісно і кардинально ефективні підходи в оподаткуванні зарплати, що потребує використання нових фінансових інструментів контролю для боротьби з тіньовою економікою, тіньовими зарплатами, і як наслідок збільшення бюджету. Нами запропоновано методику, яка повинна зацікавити бізнес легалізувати заробітну плату, а це стане можливо лише тоді, коли для бізнесу так буде вигідно. Суть методики полягатиме в тому, що сума до сплати податку на прибуток (далі – ПНП) буде зменшена на суму єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) в частині, перевищення над мінімальною зарплатою, що сприятиме збільшенню фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок податку на доходи фізичних осіб, який сплачується самим працівником. Впровадження даної методики дасть можливість легалізувати і детінізувати заробітну плату, зменшивши податкове навантаження на фонд оплати праці, а використання нових фінансових інструментів контролю дозволить виконати бізнесу свою соціальну функцію, сплачуючи податки та наповнюючи місцевий бюджет фінансовими ресурсами, забезпечити соціальний пакет працівнику.

Розглянемо дану методику на умовному прикладі. Для визначення ефективності системи контролю проведемо наступні розрахунки, врахувавши при цьому, що мінімальна заробітна плата з травня 2014 року проіндексована на 3% інфляції і складає 1254, 54 грн [4], тобто в Законі "Про держбюджет на 2014 рік" мінімальна зарплата залишилася на рівні 1218 грн, а на практиці, застосовується проіндексований показник [5], тоді як мінімальна ставка ЄСВ на сьогодні згідно статті 7 і 8 Закону про ЄСВ складає 36, 76% [6].

Проведемо контроль фонду оплати праці використавши формулу:

$$\Phi_3 = \Phi_4 \times \Phi_i, \quad (1)$$

де  $\Phi_3$  – загальний фонд оплати праці за місяць грн.;  $\Phi_4$  – чисельність працівників (осіб);  $\Phi_i$  – фонд оплати праці певного працівника.

При чисельності 100 осіб і заробітній платі одного працівника згідно даних Держкомстату про середню заробітну плату за регіонами в 2014 році в середньому за липень 2014 року складає 3537 гривень. Отже, при даних умовах фонд оплати праці за місяць складатиме:  $\Phi_3 = 100 \times 3537 = 353700$  грн.

Для контролю бухгалтерського відображення нарахування заробітної плати нами запропоновано введення додаткових субрахунків, а саме: 661.1 «Розрахунки по оплаті праці в розмірі мінімальної заробітної плати», 661.2 «Розрахунки по оплаті праці в розмірі перевищення над мінімальною заробітною платою» [8].

Контроль нарахування заробітної плати працівникам в розмірі мінімальної заробітної плати буде здійснюватися такими фінансовими інструментами як подвійний запис та рахунки:

Дт 92, 93 Кт 661.1 125454, 00 (100\*1254.54);

Тоді як нарахування заробітної плати працівникам, що перевищує мінімальну заробітну плату буде проконтрольовано на основі запису: Дт 92, 93 Кт 661.2 228246, 00 (100\*(3537, 00-1254, 54).

Проведення контролю суми нарахованого ЄСВ, яку підприємство буде перерахувати в соціальні фонди, згідно податкової реформи [3] із своїх ресурсів пропонуємо здійснювати за допомогою запропонованої нами формули:

$$\sum_{i=1}^{\text{Ч}} [(Z_m \times C_m) + (Z_c - Z_m) \times C_{np}], \quad (2)$$

де Ч – чисельність працівників, яка дорівнює в умовному прикладі 100 осіб;

$Z_m$  – мінімальна зарплата, яка дорівнює 1254, 54 грн [4];  $C_m$  – ставка єдиного соціального внеску, згідно законопроекту, яка застосовується до мінімальної зарплати дорівнює 41% [3],  $Z_c$  – середня заробітна плата, яка включає в себе мінімальну і складає 3537 грн. за липень 2014 року;  $C_{np}$  – ставка ЄСВ, що буде застосована на суму перевищення над мінімальною зарплатою – 15% [3].

Згідно розрахунку ЄСВ складає: 85673, 04 грн = (100 x (1254, 54 x 41% + (3537 – 1254, 54) x 15%).

Перевіримо відображення в обліку суми нарахованого ЄСВ, використавши такий фінансовий інструмент контролю як подвійний запис та запропонувавши розділити рахунок 651 на субрахунки:

651.1 «За рахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування в частині мінімальної заробітної плати»; 651.2 «За рахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування в частині понад мінімальну заробітну плату»

а) з суми мінімальної заробітної плати: Дт 92, 93 Кт 651.1. 51436, 14 (125454 x 41%);

б) з суми перевищення над мінімальною зарплатою: Дт 92, 93 Кт 651.2 34236, 90 (228246 x 15%);

Виходячи з перевірених та проаналізованих розрахунків, можна сказати, що підприємство згідно з запропонованою податковою реформою при умові виплати середньої заробітної платі, а не мінімальної, повинно сплатити додатково 34236, 90 грн. Дана пропозиція ще не факт, що призведе до легалізації зарплати, тоді як наша пропозиція зацікавить адміністрацію підприємства до підвищення офіційної заробітної плати, адже її суть відповідає світовим тенденціям оподаткування, а методика розрахунку спрямована в сторону зменшення сплати податків, що забезпечить бізнесу можливість отримувати та збільшувати прибуток, адже при сплаті ПНП проводити коригування на суму ЄСВ нарахованого на перевищення заробітної плати над мінімальною.

Контроль відображення в обліку коригування ПНП та сплату необхідно здійснювати таким фінансовим інструментом як подвійний запис:

Дт 641(ПНП) Кт 441.1 34236, 90

Виходячи з даного бухгалтерського запису підприємство збільшує свій прибуток, який повинно спрямовувати на розвиток бізнесу та створення робочих місць, а ресурсом буде використання обігових коштів в частині нарахованого ЄСВ на зарплату понад мінімальну, так як при сплаті ПНП сума в частині ЄСВ буде скориговано, а контроль сплати ЄСВ та ПНП буде здійснено за допомогою подвійного запису та рахунків. Проведене коригування ПНП на ЄСВ, в частині перевищення заробітної плати над мінімальною означає, що до бюджету не надійде сума 34236, 90 ПНП. Але слід пам'ятати, що саме збільшення фонду оплати праці призведе до збільшення надходжень фінансових ресурсів до місцевого бюджету за рахунок податку з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО), який не є навантаженням на підприємство, а сплачується самими працівниками та збільшить надходження по ЄСВ, які також дотуються з бюджету.

Для визначення ефективності системи контролю згідно запропонованої методики розглянемо розрахунок податку з доходів фізичних осіб в даному умовному прикладі у двох варіантах:

Перший – припустивши, що на підприємстві не нараховується працівникам заробітна плата до якої застосовується податкова соціальна пільга, тобто граничний розміру якої становить вище 1710 грн, зокрема середня заробітна плата за липень 2014 року.

Визначимо суму податку з доходів фізичних осіб для даного варіанту:

$$((353700, 00 - 12379, 50) * 15\% = 51198, 07,$$

де 353700 – фонд оплати праці; 12379, 50 – утримання з працівників ЄСВ (353700, 00\*3.5%) [6];

Контроль проводити за допомогою рахунків та подвійного запису:

Дт 661.1 Кт 651.1 4391.00 (1254.54\*3, 5%\*100); Дт 661.2 Кт 651.2 7988.61 (2282.46\*3, 5%\*100).

Розглянемо другий варіант при умові сплати тільки мінімальної зарплати, тоді слід враховувати, що при визначенні податку з доходів фізичних осіб буде застосовано податкову пільгу до суми заробітної плати визначеної згідно підпункту 169.4.1 Податкового кодексу України, яка у 2014 році складає 609 грн. Податкова соціальна пільга – 2014 року може застосовуватися до доходу працівника у вигляді заробітної плати чи прирівняних до неї виплат, якщо розмір доходу не перевищує прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 01 січня звітного податкового року, помноженого на 1, 4 та округленого до найближчих 10 гривень. Тобто максимальний розмір доходу, при оподаткуванні якого може бути застосована податкова соціальна пільга у 2014 році складає 1710 грн (1218 \* 1, 4 ≈ 1710) [1].

Контроль відображення в обліку та розрахунок утримання податку з доходів фізичних осіб при

умові сплати тільки мінімальної зарплати проводити за допомогою подвійного запису:

$$\text{Дт 661.1 Кт 641 } ((1254, 54 - 43, 91 - 609) * 15\%) * 100 = 9\ 024,45$$

Отже, виходячи з попередніх розрахунків, можна зробити висновок, що у разі виплати тільки мінімальної зарплати, місцевий бюджет отримає фінансових ресурсів в сумі 9024, 45 грн, тоді як при виплаті середньої зарплати їх розмір складе 51198,08 грн.

Моделювання контролю фінансових ресурсів місцевого бюджету згідно запропонованої методики коригування ЄСВ податком на прибуток зображено на рис. 1.

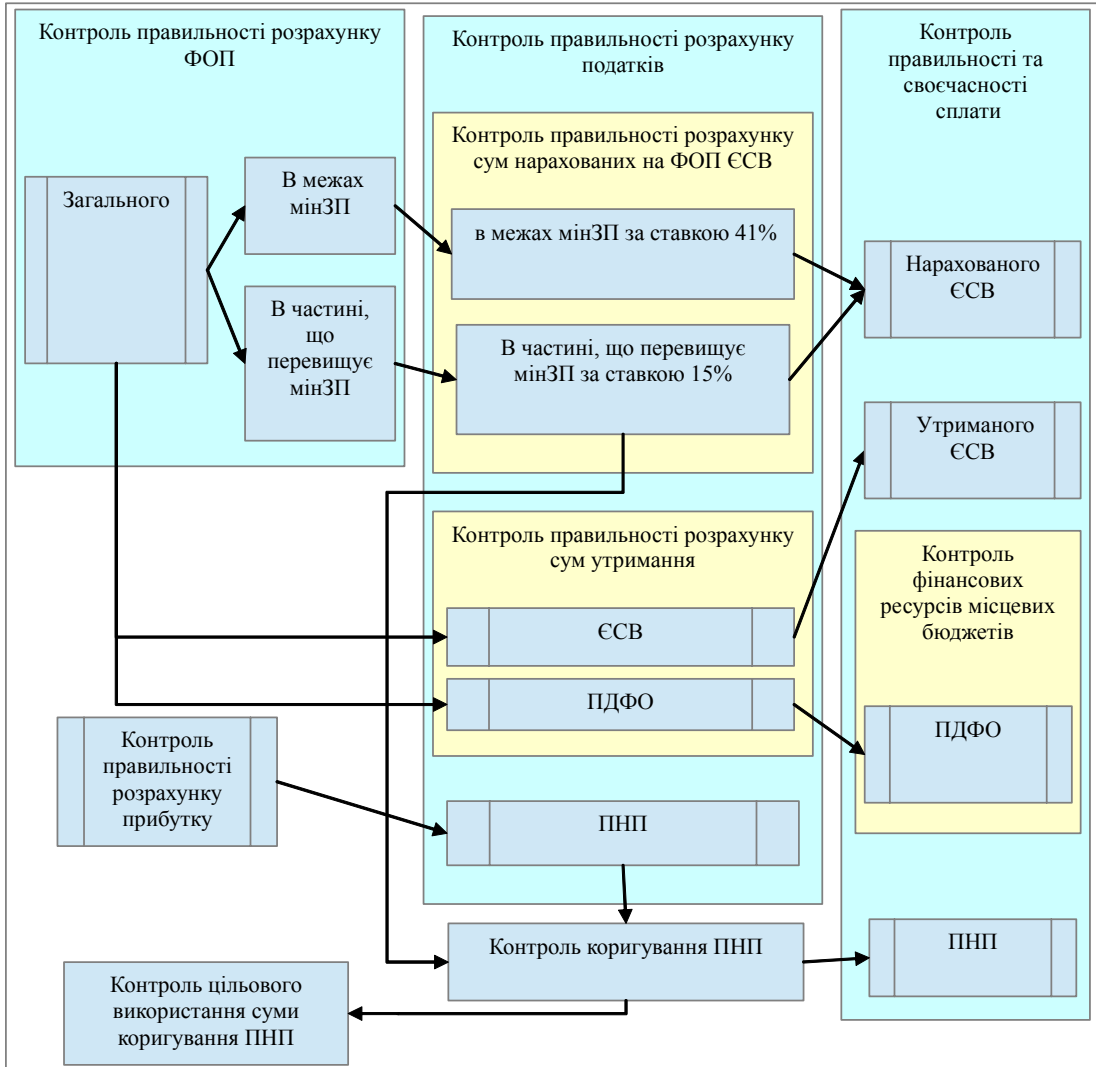


Рис. 1. Модель контролю фінансових ресурсів місцевого бюджету на основі запропонованої методики

Визначимо коефіцієнт ефективності системи контролю фіскальної політики щодо фінансових ресурсів місцевих бюджетів на основі запропонованої методики:

$$К_{\text{еф}} = \text{Рфр} / \text{Сфр}, \quad (3)$$

Рфр – розрахункова сума фінансових ресурсів згідно запропонованої методики по сплачених податках та зборах по оподаткуванню середньої зарплати;

Сфр – сума фінансових ресурсів отримана від сплачених податків та зборів при мінімальній зарплаті.

$$К_{\text{еф}} = 51198,08 + 85673,04 + 4391,00 + 7988,61 - 34236,9 / 9024,45 + 4391,00 + 51436,14 = 115013,83 / 64851,59 = 1,77$$

Ефективною фіскальну політику слід вважати ,коли коефіцієнт ефективності більше одиниці ,в нашому випадку складає 1.77.

Виходячи з проведених розрахунків, запропонована нами методика коригування ЄСВ податком на прибуток дасть можливість податкового прориву, що може стати основою подальшого реформування податкової системи в частині оподаткування зарплати і тому пропонуємо подальше вивчення переваг даної методики, яка дасть можливість збільшити офіційну заробітну плату, наповнити соціальні фонди та збільшити фінансові ресурси місцевих бюджетів, оскільки:



- підприємство перераховує до фондів соціального страхування суму повністю, а саме 85673.04 гривень;
- при перерахуванні до бюджету податку на прибуток підприємство робить коригування в частині ЄСВ на суму 34236,90 гривень, тобто зменшує використання обігових коштів ,які спрямовує на розвиток бізнесу та створення робочих місць;
- місцевий бюджет отримує 51198.07 гривень через податок з доходів фізичних осіб, замість 9092.45 при виплаті мінімальної заробітної плати, що значно збільшує надходження фінансових ресурсів .

#### Висновки

Впровадження податкової реформи при умові використання методики корегування ЄСВ податком на прибуток сприятиме зацікавленню менеджменту бізнесу до легалізації заробітної плати, а застосування фінансових інструментів контролю сприятиме збільшенню потенційних фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок надходження податку доходів фізичних осіб та виконання соціальної функції бізнесу, яка дасть працівникам повний соціальний пакет.

Перспективами подальших досліджень буде розгляд нових фінансових інструментів контролю при реформуванні системи оподаткування заробітної плати в частині ПДФО та ЄСВ, зокрема, вивчення механізму розрахунку ПДФО, що сприятиме збільшенню фінансових ресурсів місцевих бюджетів та сприятиме розвитку певних територій.

#### Література

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI ; ред. від 08.11.2014 / ВР. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Шевчук А.А. Аналіз впливу на фінансові ресурси місцевих бюджетів зменшення кількості податків / А.А.Шевчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4. Т. 1. – С. 251–253.
3. Топалова І. Оптимізація прибутку підприємств / І. Топалова // Персонал. – 2008. – № 1. – С. 35–41.
4. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи) № 5079 від 15.09.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?Pf3511=52180](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?Pf3511=52180).
5. Повідомлення про індексацію мінімальної зарплати та пенсії з травня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/oplata-truda/1644-pro-indeksatsiyu-minimalnoji-zarplati-z-travnya-2014.html>.
6. Про Державний бюджет України на 2014 рік [Електронний ресурс] : закон України від 16 січня 2014 року № 719-VII / ВР. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
7. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : закон України від 8 липня 2010 року № 2464-VI ; ред. від 15.10.2014 / ВР. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
8. Шевчук Л.П. Контроль нарахування податків із заробітної плати як фінансовий інструмент збільшення потенційних ресурсів місцевих бюджетів / Л.П. Шевчук, А.А. Шевчук // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит та управління економічними процесами в світовій і національній економіці: історія, сучасність, перспективи : збірник матеріалів конференції ПДАТУ. – Кам'янець-Подільський : Подільський державний аграрно-технічний університет, 2014. – С. 181–183.

#### References

1. Podatkoviy kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 02 hrudnia 2010 roku № 2755-VI. — Redaktsiia vid 08.11.2014 : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. A.A. Shevchuk, "Analiz vplyvu na finansovi resursy mistsevykh biudzhativ zmenshennia kilkosti podatkov", Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, Ekonomichni nauky, Issue 4, Volume 1, pp. 251-253.
3. I. Topalova, "Optimizatsiia prybutku pidpriemstv", Personal, Issue 1, 2008, pp. 35-41.
4. Proekt Zakonu pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu ta deiakykh inshykh Zakoniv Ukrainy (shchodo podatkovoi reformy). № 5079 vid 15.09.2014 : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?Pf3511=52180](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?Pf3511=52180).
5. Povidomlennia pro indeksatsiiu minimalnoi zarplaty ta pensii z travnia 2014 : <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/oplata-truda/1644-pro-indeksatsiyu-minimalnoji-zarplati-z-travnya-2014.html>.
6. Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2014 rik : Zakon Ukrainy vid 16.12.2014 roku № 719-VII. — Redaktsiia vid 08.11.2014 : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
7. Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia : Zakon Ukrainy vid 8 lypnia 2010 roku № 2464-VI. — Redaktsiia vid 15.10.2014 : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
8. L.P. Shevchuk, A.A. Shevchuk, "Bukhhalterskyi oblik, analiz i audit ta upravlinnia ekonomichnymi protsesamy v svitovii i natsionalnii ekonomitsi: istoriia, suchasnist, perspektivy", Zbirnyk materialiv konferentsii PDAU. Kam'ianets-Podilskyi : Podilskyi derzhavnyi ahrarno-tekhnichnyi universytet, 2014, pp.

Надійшла 13.09.2014; статтю представляє к. е. н. Медведєв Ю. Б.

## МІСЦЕ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

*В статті розглянуто місце банківської системи як складової органічної соціально-економічної системи України. Розроблено систему цілей розвитку банківської системи. Вказані зв'язки між розробленими цілями і потребами економічних агентів. Розглянуто місце банківської системи відносно інших системних структур, що підтверджує її системний характер.*

*Ключові слова: банк, банківська система, економічні агенти, фінансові посередники, цілі банківської системи.*

I. I. BLAHUN

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

## PLACE OF THE BANKING SYSTEM IN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE

*The article considers the place of the banking system as the organic component of the socio-economic system of Ukraine. The author developed system of development purposes of the banking system and determined relationships between developed goals and needs of economic agents. The place of the banking system in relation to other system structures has been analysed, which confirms its systemic nature. The banking system is not a specific economic and legal framework which provides functioning of the money market and the economy in general by its specific purposes, methods, and tools.*

*Keywords: bank, banking system, economic agents, financial intermediaries, objectives of the banking system.*

Функціональна специфіка діяльності банків зумовлює необхідність організаційно-правового виділення їх у самостійну, відносно замкнуту структуру, яка називається банківською системою.

Насправді банківська система має своє особливе призначення, свої специфічні риси і функції в економіці, які не просто повторюють призначення і функції окремих банків. Банківська система виникає не внаслідок механічного поєднання окремих банків у випадкову сукупність, а будується за задалегідь виробленою концепцією, у межах якої відводиться певне місце кожному окремому банку.

Як відомо, система – це сукупність елементів, створених для досягнення певної мети (реалізації певної ідеї, місії) у взаємодії з зовнішнім середовищем, згрупованих у певні підсистеми, блоки тощо. Основними складовими елементами банківської системи є банки – юридичні особи, банківські філії та відділення банків. Банківська система є, з одного боку, підсистемою фінансової системи України. На неї поширюються правила і норми діяльності, що характерні для всієї фінансової системи держави. В свою чергу, фінансова система є підсистемою соціально-економічної системи, оскільки обслуговує потреби фінансового забезпечення функціонування соціально-економічних процесів (рис. 1).

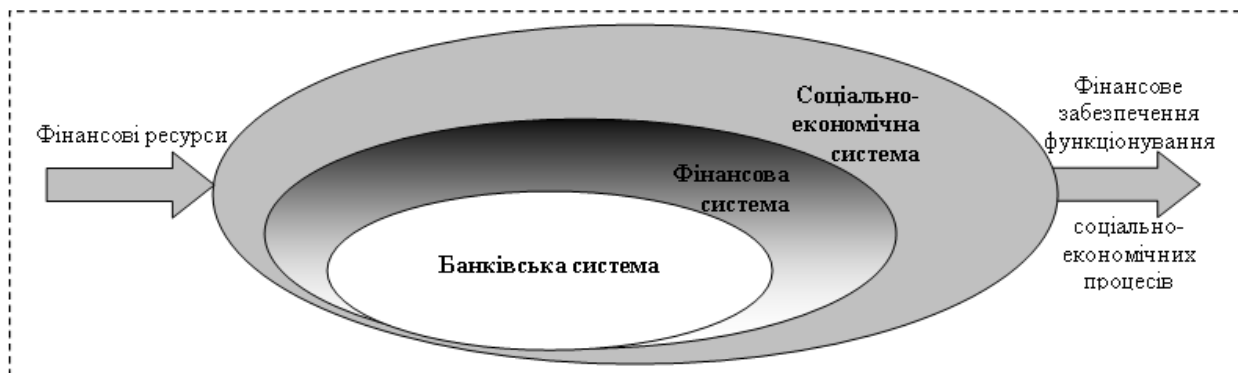


Рис. 1. Місце банківської системи у соціально-економічній системі України

Тому правомірним видається формулювання банківської системи як законодавчо визначеної, чітко структурованої та субординованої сукупності фінансових посередників, які займаються банківською діяльністю на постійній професійній основі і функціонально взаємопов'язані в самостійну економічну структуру [1].

Самостійність банківської системи як економічної структури має подвійне спрямування [2]:

- відносно окремих банків як її структурних елементів;
- відносно інших подібних великих систем, які функціонують в економіці паралельно з банківською.

Відносно окремих банків самостійність системи проявляється у її специфічних цілях та функціях порівняно з цілями та функціями банків. Головною ціллю діяльності окремих банків є одержання прибутку. Стосовно банківської системи ця ціль не просто не збільшується пропорційно кількості банків, що входять до системи, а взагалі переміщується на другий план, залишаючись лише ціллю окремих банків.

З іншого боку, банківська система як складова органічної частини входить в надсистему – соціально-економічну систему країни. Це означає, що діяльність і розвиток банків слід розглядати в тісному зв'язку з виробництвом, обігом і споживанням матеріальних і нематеріальних благ. У своїй практичній діяльності банки органічно вплетені у загальний механізм регулювання економічного життя, тісно взаємодіючи з бюджетною та податковою системами, системою ціноутворення, з політикою цін і доходів, з умовами зовнішньоекономічної діяльності. Це означає, що успіх соціально-економічних перетворень в країні багато в чому залежить від функціонування банківської системи, від вмілої синхронізації її зусиль з дією інших ланок економічного механізму.

Отже, банківська система, з одного боку, як сукупність фінансових посередників, які займаються банківською діяльністю, а з іншого боку, як одна зі складових соціально-економічної надсистеми покликана відповідати наступним цілям:

- 1) забезпечувати трансформацію внутрішніх заощаджень в інвестиції з якнайменшими трансакційними витратами;
- 2) сприяти ефективній аллокації ресурсів;
- 3) надавати механізми для реалізації базових соціальних функцій держави;
- 4) забезпечувати зміцнення фінансового суверенітету.

Конкурентоспроможність банківської системи і економіки в цілому залежать від здатності системи надавати високоякісні і адекватні за вартістю послуги фінансового посередництва для всіх економічних агентів, від великого і середнього бізнесу до малих підприємств і фізичних осіб. Найважливіші послуги банківського сектора пов'язані саме з трансформацією ресурсів. Останнім часом банкам вдається акумулювати не більше 40% внутрішніх заощаджень [3]. Повна мобілізація внутрішніх заощаджень дозволила б збільшити темпи приросту активів банківського сектора в 1,5 рази і відмовитися від припливу іноземного капіталу. Не більше 70% ресурсів, що поступили в банківську систему, трансформуються в інвестиції не фінансових підприємств і кінцеве споживання домогосподарств [3]. Частина ресурсів відволікається на покриття підвищених ризиків банківського сектора і дотримання нормативів наглядового органу – НБУ. Високі також трансакційні витрати, які вимушені сплачувати позичальники – невелика за світовими мірками потужність української банківської системи робить її управлінські і адміністративні витрати значною частиною вартості кредиту.

Друга ціль банківської системи – ефективна аллокація залучених у фінансовий оборот ресурсів. Існуюча фінансова інфраструктура забезпечує лише перетікання капіталу в світові фінансові і офшорні центри, але не міжгалузеву аллокацію. В умовах, коли тільки 9–10% інвестицій поставляються банківським сектором, не дивно збереження істотної частки сировинного сектора в економіці, навіть за високого рівня оподаткування в добувних галузях. Відтак, існуючі структурні диспропорції економіки можуть бути подолані тільки за рахунок ефективної аллокації ресурсів за посередництвом ефективної банківської системи.

Національна банківська система повинна стати системоутворюючим елементом, важелем для проведення державної політики в області прискорення економічного зростання і структурної перебудови економіки. Ефективне функціонування кредитного ринку разом зі стимулюючою політикою держави – шлях до вирішення проблеми сировинної орієнтації української економіки.

Банківська система здатна ефективно сприяти державі в реалізації базових соціальних функцій за допомогою:

- підвищення доступності житла для громадян через механізми іпотеки, використання фінансових інструментів для стимулювання розвитку житлового ринку в цілому;
- створення можливостей для підвищення якості життя з використанням споживацького кредитування;
- створення можливостей для підвищення громадянами своєї професійної цінності через використання освітніх кредитів;
- підвищення відповідальності громадян за свій добробут через формування особистих накопичень.

Підвищення доступності фінансових послуг підвищить вертикальну мобільність в суспільстві, прискорить оновлення еліт, сприятиме розвитку людського капіталу. Одержавши, наприклад, іпотечний або освітній кредит, громадянин дістає можливість підняти свій добробут і статус (т.з. «соціальний ліфт»). Людський капітал, у свою чергу, є базою інноваційного розвитку економіки.

Політична за формою ціль – зміцнення суверенітету – має і економічне обґрунтування. По-перше, суверенітет – це можливість максимізувати додану вартість, вироблену на території країни і розподілену на користь її резидентів. По-друге, суверенітет – це певна свобода в проведенні зовнішньої і внутрішньої політики. Зокрема, це можливість емітувати гроші відповідно до зміни внутрішнього попиту на гроші. За відсутності такої можливості національна валюта замінюється її сурогатами та іноземною валютою. По-

третє, незалежна банківська система пом'якшує зовнішні шоки, не вимагаючи, на відміну від резервних фондів, вилучення ресурсів з національного обороту. Таким чином, забезпечується економічна безпека держави, знижується рівень ризиків, пов'язаних з дискримінацією національних компаній на світовому ринку. Нарешті, незалежна банківська система стане базою для інтеграції українського бізнесу в світове економічне товариство. Таким чином, банківська система сприятиме досягненню глобальної конкурентоспроможності української економіки в цілому.

Досягнення сформульованих вище цілей банківської системи необхідне для задоволення базових потреб економічних агентів, включаючи не фінансові корпорації, населення і державу (табл. 1).

Таблиця 1

**Зв'язки між цілями банківської системи і потребами економічних агентів\***

Цілі банківської системи	Економічні агенти		
	Не фінансові корпорації	Населення	Держава
Трансформація заощаджень в інвестиції	Кредитні ресурси для інвестицій і поповнення оборотного капіталу	Нові інструменти інвестування	Високі темпи економічного зростання
Ефективна аллокація ресурсів	Підвищення гнучкості ставок залежно від рівня ризику, властивого позичальникам. Забезпечення прибутковості інвестицій у фінансові інструменти	Підвищення гнучкості ставок залежно від рівня ризику, властивого позичальникам. Забезпечення прибутковості інвестицій у фінансові інструменти	Загальне підвищення ефективності економіки при збереженні макроекономічної стабільності
Сприяння в реалізації базових соціальних функцій	Інструменти підвищення лояльності працівників	Фінансові інструменти, що забезпечують соціальний захист і підвищення рівня життя	Підвищення ефективності без істотного збитку соціальної справедливості
Зміцнення суверенітету	Зниження ризиків, пов'язаних з дискримінацією на користь іноземних конкурентів (у тому числі в ході зарубіжної експансії)	Максимізація доданої вартості, розподіленої на користь українських резидентів	Фінансова інфраструктура для проведення самостійної економічної політики

\* Розроблено на основі [1, 2, 4–8]

Наприклад, сприяючи державі в реалізації базових соціальних функцій, фінансовий сектор здатний задовольнити попит населення на фінансові інструменти для захисту і підвищення досягнутого рівня життя.

В разі досягнення цілей банківської системи, істотно полегшується проведення самостійної економічної політики, збереження макроекономічної стабільності при загальному підвищенні ефективності економіки. Для не фінансових корпорацій трансформація заощаджень в інвестиції означає, в першу чергу, підвищення доступності кредитних ресурсів для поповнення оборотних коштів, розширення виробничої бази, оновлення інфраструктури.

Як видно з табл. 1, жодна з перелічених цілей не під силу окремому банку, яким би економічно могутнім він не був. Тільки скоординоване об'єднання їх в систему, зорієнтовану на зазначені цілі, робить досягнення їх реальним.

Не менш виразно проявляється відмінність функцій банківської системи як самостійної структури від функцій окремих банків.

Банківська система виконує наступні функції [1]:

- трансформаційну;
- створення платіжних засобів та регулювання грошового обороту (емісійну);
- забезпечення стабільності банківської діяльності та грошового ринку (стабілізаційну).

Розглядаючи банківську систему відносно інших системних структур, з якими вона взаємодіє і створює як підсистема більш загальне утворення – соціально-економічну систему, – можна виявити в ній риси, які спільні для них усіх, що підтверджує її системний характер, а також специфічні риси, які підкреслюють її банківську специфіку.

Еволюційний розвиток банківської системи України засвідчує, що вона є одним з найбільш динамічно розвинутих секторів національної економіки, де перехід до ринкових відносин відбувався досить швидко і де реально проходив процес демонополізації, проявилася конкуренція, гроші та кредит набули ринкового змісту. З іншого боку, вона становить органічну частину загальноекономічного комплексу і безпосередньо взаємодіє з усіма сферами економіки країни, а тому повинна відігравати значну роль в економічних процесах, що проявляються в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного

переливання фінансових ресурсів, нагромадження коштів для структурної перебудови економіки, її інтеграції в світовий економічний простір.

Отже, банківська система – це не механічна сукупність багатьох окремих банків, але це і не єдиний банк, що керується з одного офісу (центрального банку), а специфічна економічна та організаційно-правова структура, що забезпечує своїми особливими цілями, методами та інструментами функціонування грошового ринку та економіки в цілому.

### Література

1. Савлук М. І. Вступ до банківської справи : навчальний посібник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, А. М. Коряк. – К. : Лібра, 1998. – 344 с.
2. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища школа, 1995. – 471 с.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз ; [пер. с англ. М.В. Белова]. – [2-е изд]. – М. : Дело Лтд, 1995. – 768 с.
5. Деньги. Кредит. Банки : учебник [для студ. вузов, обучающихся по экон. спец.] / [О. И. Лаврушин, М. М. Ямпольский, Ю. П. Савинский, Г. С. Панова и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 461 с.
6. Петрук О. М. Банківська справа : навчальний посібник / О. М. Петрук ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.
7. Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт / Е. Б. Ширинская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 160 с.
8. George H. Hempel, Alan B. Coleman, Donald G. Simonson. Bank Management: text and cases; 3rd ed. New York: John Wiley & Sons, Inc, 1989. 836 p.

### References

1. Savluk M. I., Moroz A. M., Koryak A. M. Introduction to Banking: tutorial. K.: Libra, 1998. 344 p.
2. Galchinsky A. S., Eschenko P. S., Palkin Y. I. Fundamentals of Economic Theory. K.: High school, 1995. 471 p.
3. Key Performance Indicators of Banks of Ukraine. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Rose P.F. Bank Management; translated by M. V. Belov; 2nd ed. M.: McGraw-Hill, 1995. 768 p.
5. Lavrushin O. I., Yampolsky M. M., Savinsky Y. P., Panova G. S. and others. Money. Credit. Banks: tutorial for stud. of economic universities; edited by O. I. Lavrushin; 2nd ed. M.: Finance and statistics, 2003. 461 p.
6. Petruk O. M. Banking: a tutorial; ed. by F. F. by Butynets. K.: Condor, 2004. 461 p.
7. Shirinskaya E. B. Operations of Commercial Banks: Russian and Foreign Experience; 2nd ed., revised and enlarged. M.: Finance and statistics, 1995. 160 p.
8. George H. Hempel, Alan B. Coleman, Donald G. Simonson. Bank Management: text and cases; 3rd ed. New York: John Wiley & Sons, Inc, 1989. 836 p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

**ПОБУДОВА СКОРИНГОВОЇ МОДЕЛІ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ВИСОКО РИЗИКОВИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКУ**

У статті представлено загальні положення розробки процесу скорингу та застосовано механізм побудови скорингових моделей оцінювання клієнтів на підприємствах роздрібною торгівлі та банківського сектору. Виділено логічну послідовність процесу проведення скорингу, визначено види скорингових моделей та їхні особливості. Окремо надано інструменти верифікації скорингу на основі реальних даних.

Ключові слова: скоринг, кредитування, індекс значимості інформації (Information Value – IV), індекс відмінності інформації (Weight of Evidence – WoE), множинна кореляційно-регресійна модель, логістична регресія, дерево рішень, індекс стабільності популяції (Population Stability Index – PSI), тест Колмогорова – Смірнова.

**CONSTRUCTION SCORING MODEL DIFFERENTIATION HIGH-RISK BORROWERS OF THE BANK**

The aim of the research is to show the applicability of mathematical methods in the assessments of clients at retail enterprises and banking sector. Mathematical models of differentiation debtors were built in the work, including binary choice models using decision trees, regression and logit models, the most effective one that is the best able to distinguish potential debtors from reliable payers was selected. The article clearly identifies stages of scoring and its kinds. At the example of one of Ukrainian banks the scoring model of bank creditors differentiation, which enables financial institutions to identify the level of credit quality was built. Also, in the article the method of verification of the mathematical models was used and with the help of Kolmogorov – Smirnov test the selection one of the best of them was made. Thus, the application of scoring allows significantly to enhance the performance of financial institutions, to simplify the decision making process for granting credit, to diversify the risks connected with processing of a large number of similar data and increase profits (minimize probable losses) of the company.

Keywords: scoring, lending, Information Value, Weight of Evidence, regression model, logistic regression, decision tree, Population Stability Index, Kolmogorov – Smirnov test.

**Вступ**

Промислові підприємства, великі торгові мережі, банки та фінансові установи, часто мають справу з великою кількістю клієнтів. Прибуток, який можуть отримати такі компанії від окремої особи, залежить від цілого ряду її індивідуальних характеристик. Частина інформації про своїх клієнтів кожна компанія може зібрати самостійно з використанням різноманітних аплікаційних форм та опитувань, застосувачи після чого кількісний та якісний аналіз наявних клієнтів. Це дозволить в майбутньому мінімізувати ризики при роботі з клієнтами та покращити якість їхнього обслуговування. Одним з можливих шляхів вирішення такого завдання виступає проведення скорингу.

Проблеми проведення скорингу досліджено у працях вітчизняних вчених: В. Вітлінського, О. Кириченко, А. Камінського, Л. Патерікіна, О. Криклія, В. Єлейка, Р. Іванова, Б. Кишакевича, В. Серед закордонних вчених варто виділити роботи Р. Андерсона, Н. Сіддікі, Т. Крука, Т. Ліна, Дж. Белотті, Л. Томаса, С. Міллера та інших.

Метою цього дослідження є аналіз процесу проведення скорингу, дослідження сфер його застосування, виділення етапів побудови скорингової моделі та проведення її формалізації, наведення прикладу застосування скорингу банківською установою.

**Виклад основного матеріалу дослідження**

Перші згадки про надання позик під відсотки сягають древнього Вавилону понад 5000 років тому. Водночас кредитний скоринг, у його сучасному розумінні, зародився лише близько 60 років тому. Все почалося з того, що Рональд Фішер у 1936 почав застосовувати статистичні методи для вирішення проблеми ідентифікації груп у популяції. Він намагався розрізнити два види ірису на основі заміряних фізичних величин. У 1941 році цю ідею підхопив Д. Дюран і вирішив застосувати цю ж методику для визначення хороших та поганих позичальників. В часи Другої світової війни більшість банків почали зазнавати труднощів з видачами кредитів, адже багато аналітиків були призвані на військову службу, що призвело до нестачі кваліфікованих кадрів. Тому фінансові установи почали запроваджувати введення системи емпіричних правил, які використовували аналітики в процесі прийняття рішення про надання кредиту. Таке впровадження було одним з перших прикладів експертних систем, які допомогли залучати неспеціалістів до проведення фінансових процедур, що значно спростило саму процедуру кредитування. В результаті виявилось, що розроблені скорингові карти, в яких набиралися бали за певними характеристиками потенційного позичальника, дають набагато точніші прогнози, аніж індивідуальні висновки кредитних спеціалістів. З часом керівники фінансових установ зрозуміли, що без точного та автоматизованого

управління ризиками, вони, як кредитори, не зможуть розширити свої кредитні портфелі. З цього моменту і почався бум скорингових систем.

На даний час, скоринг застосовується не лише у банківських установах, а й на великих підприємствах різних видів діяльності. Для максимізації свого прибутку підприємствам доцільно розробляти індивідуальний підхід до роботи з кожним споживачем своїх послуг. Звичайно для великих корпорацій, які працюють щоденно з об'ємною базою клієнтів, такий варіант є неприйнятним. Аналіз клієнтської бази дає компанії можливість диференціювати клієнтів з різними характеристиками та визначати ключові з них, дослідити вплив кожного показника на деякий цільовий показник. Такий підхід можна розширити через присвоєння кожному клієнту балу відповідності цільовому показнику, на основі якого обирають споживачів товарів чи послуг підприємства. На даний час визначення такого балу є однією з стадій проведення скорингу.

У зарубіжній літературі, як правило, оперують поняттям кредитний скоринг. Оскільки у вітчизняних наукових джерелах термін "скоринг" також вживають в розумінні кредитного скорингу, то було запроваджено власну інтерпретацію цього терміну. Отже, скоринг – це процес оцінювання об'єкта за допомогою скорингової моделі, на основі наявної інформації про об'єкт оцінювання, цільового показника та факторів, які впливають на цей показник. Об'єктами, що підлягають оцінюванню, можуть виступати платоспроможність боржника, величина очікуваного доходу, оцінка відгуку на рекламу, імовірність шахрайства тощо.

Скорингова модель – це математична модель оцінювання об'єктів, що підлягають скорингу, яка слугує для сегментації (класифікації) цих об'єктів за категоріями.

Сегментація та сортування клієнтської бази дає можливість компаніям впливати на різні групи своїх клієнтів з різною інтенсивністю або діяти на них різними інструментами. Також перевагою такого підходу є те, що на основі правил присвоєння скорингового балу можна не лише проставити бал теперішнім клієнтам за певною характеристикою, а й віднести майбутніх клієнтів за апріорними характеристиками до певної групи (категорії) з метою визначення їхнього потенціалу у майбутньому. Це значить, що деякому об'єкту автоматично присвоюється бал, який вказує на ступінь довіри і цінності клієнта.

Сфери застосування скорингу різноманітні, зокрема його можуть застосовувати великі супермаркети, які продають різного роду товари (будівельні матеріали, харчову та промислову продукцію, електроніку); рекламні агенції та компанії, які працюють у сфері прямого або контент маркетингу (поштові, sms та e-mail розсилки, інтернет реклама у соціальних мережах, сайтах та блогах); фінансові компанії та банки, які надають позики та кредитні картки; колекторські компанії та організації по стягненню заборгованості; страхові компанії, медичні заклади, що працюють безпосередньо з пацієнтами, особливо у галузі трансплантології; правоохоронні органи з метою визначення потенційно небезпечних злочинців тощо.

На нашу думку, можна виділити такі основні етапи проведення скорингу (рис. 1).

Проведення скорингу можливе лише за наявності достатньої статистичної інформації щодо самих клієнтів, цільового показника та кореляційних залежностей між вхідними величинами і цільовим показником.

Розглянемо декілька прикладів застосування такого сортування (класифікації) клієнтів. Одним із застосувань скорингу є аналіз купівельних характеристик покупців в закладах роздрібною торгівлі. Метою побудови скорингової моделі є сегментація покупців закладу та розроблення ефективних інструментів стимулювання продажів, якими можуть виступати такі, як відправлення листів з рекламними акціями та розповсюдження рекламних матеріалів, так і формування акційних пропозицій та знижок. Під сегментацією будемо розуміти виділення тих груп покупців, які володіють деякими схожими характеристиками. Звичайно розсилати рекламні матеріали всім покупцям немає сенсу, так як і надавати усім знижку на окремі види товарів, оскільки така стратегія не дасть додаткового прибутку. Тому потрібно вплинути на ті сегменти покупців, які зможуть дати найбільшу віддачу.

Для виділення найбільш прибуткових сегментів і проведення аналізу характеристик покупців необхідно зібрати найбільш важливу інформацію про клієнтів, наприклад, вік людини, її місце праці, посада, стать, сімейний стан, місце проживання, трудовий стаж на одному місці праці, кількість дітей тощо. Таку інформацію об'єкти роздрібною торгівлі, як правило, беруть з різноманітних анкет, соціологічних опитувань або інформації під час видачі дисконтних карт. Зауважимо, що перевагою надання дисконтних карт є можливість отримання інформації про частоту покупок кожним клієнтом та суми, на які він здійснює покупки.

Після збору статистичної інформації важливо побудувати якісну скорингову модель, яка допомогла б виділити групи найбільш цінних покупців (як теперішніх клієнтів, так і потенційних). Основними вихідними показниками аналізу статистичних даних є кількість витрачених грошей за певний період, частота звернень у магазин, частка чоловіків та жінок у кожній з вищезазначених груп, їхній вік, рівень доходу тощо.

Провівши скоринг, можна визначити ступінь впливу кожного фактору на формування купівельного кошика споживача, оцінити середній розмір покупки покупця з наперед відомими характеристиками, оцінити імовірність здійснення покупки клієнтом. Така сегментація дозволить компанії визначити найбільш важливі сегменти, на які варто впливати, з метою максимізації прибутку або мінімізації затрат.

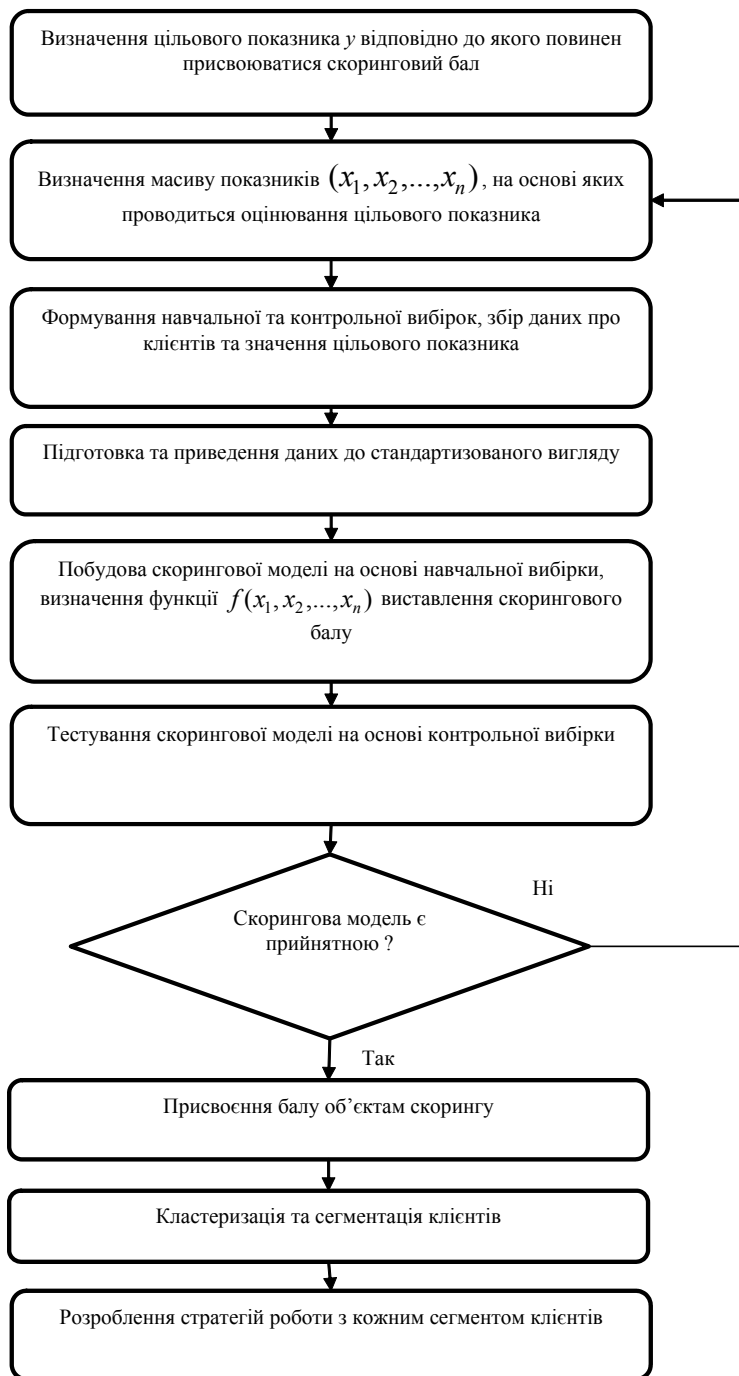


Рис. 1. Етапи проведення скорингу

Тепер розглянемо застосування кредитного скорингу на підприємствах фінансового сектору з метою визначення платоспроможності клієнтів.

На думку Томаса Ліна [2, с.1], кредитний скоринг – це набір моделей та методів прийняття рішень, які допомагають кредиторі під час надання кредиту. Ці методи дозволяють визначити особи (групи осіб), які отримають кредит, суму кредиту, а також стратегії підвищення рентабельності роботи позичальника з кредитором. Проте в умовах збільшення кількості неплатників за кредитами, на нашу думку, особливу увагу варто приділити механізму обслуговування кредиту. За нестабільної фінансової ситуації застосування математичних методів роботи з боржниками, які протермінували кредитний платіж, дозволить фінансовим установам працювати більш ефективніше.

Сама методика оцінювання кредитного ризику, як правило, зводиться до врахування набору соціально-економічних показників позичальника, на основі яких роблять висновок про можливість надання йому кредиту. Також фінансова установа може здійснювати ще суміжні послуги, такі як надання інформації про стан кредитоспроможності та калькуляцію скорингового балу, приведення скорингового балу до стандартизованого виду (наприклад, за американською метрикою FICO score), надання відповідної



підтвердженої інформації про скоринговий бал у місця вимоги (банки, лізингові компанії, магазини що продають товари у кредит, тощо). Основним завданням формування скорингового рейтингу є виділення найбільш важливих характеристик клієнта, які визначають можливість повернення кредиту без врахування причин неповернення клієнтом кредитних коштів. Важливою особливістю скорингових систем в сучасних умовах є те, що завдяки сучасним інформаційним технологіям калькуляція скорингового балу проводиться практично миттєво, а рішення кредитного спеціаліста є неупередженим та об'єктивним, що ставить у рівні умови позичальників з схожими характеристиками.

Варто зазначити, що різні фінансові установи можуть визначати одного і того ж позичальника як надійного або неплатоспроможного на основі різних скорингових моделей та сукупності вхідних характеристик клієнта.

В теперішніх умовах відбувається подальший розвиток кредитного скорингу (рис. 2). Тому окрім визначення платоспроможних клієнтів (так званий аплікаційний скоринг), підприємства також:

1) виділяють потенційних споживачів своїх послуг (скоринг відгуку та скоринг збереження (втрати) клієнта), що дозволяє проводити цільові рекламні кампанії;

2) визначають можливу поведінку теперішніх клієнтів (поведінковий скоринг) за обраними параметрами (кількість протермінувань клієнтом кредитних платежів, на скільки днів це було зроблено, як змінювалася доля тіла кредиту в структурі загального боргу), що допомагає прогнозувати поведінку клієнта та зменшити імовірність перетворення клієнта у проблемного кредитора;

3) вирішують питання управління проблемними кредитами (колекторський скоринг), що дозволить обрати оптимальні інструменти роботи з кредитним портфелем проблемної заборгованості.



Рис. 2. Види кредитного скорингу

Таким чином, використовуючи кредитний скоринг, банки та інші фінансові структури можуть проводити повний цикл роботи з кредитом – від залучення та оцінювання клієнтів до повернення проблемної заборгованості, що в цілому дозволяє сформувати дохідний кредитний портфель з прийнятним рівнем ризику.

Розглянемо застосування кредитного скорингу в діяльності банківської установи. Метою побудови скорингової моделі диференціації позичальників банку за платоспроможністю є визначення імовірності протермінування кредиту терміном більше 90 днів.

Нехай кожен клієнт фінансової установи характеризується 10 параметрами:

$x_1$  – відношення загального залишку по кредитних картках і особистих кредитних лініях (за виключенням нерухомості), не кредитних коштів та автокредитування до суми кредитних лімітів;

$x_2$  – вік позичальника, роки (якщо вік від 18 до 43 років то бінарна змінна  $x_{21}$  приймає значення 1, якщо від 44 до 58, то  $x_{22} = 1$ , від 59 до 73, то  $x_{23} = 1$ , якщо від 74 до 88, то  $x_{24} = 1$ );

$x_3$  – кількість протермінувань виплати кредиту позичальником терміном 30 – 59 днів (якщо відбулось одне протермінування на 30 – 59 днів, то бінарна змінна  $x_{31}$  приймає значення 1, якщо два, то  $x_{32} = 1$ , якщо три, то  $x_{33} = 1$ , якщо чотири то  $x_{34} = 1$ , у всіх інших випадках ці змінні приймають значення 0);

$x_4$  – кількість протермінувань виплати кредиту терміном 60 – 89 днів (якщо відбулось одне протермінування на 60 – 89 днів, то бінарна змінна  $x_{41}$  приймає значення 1, якщо два, то  $x_{42} = 1$ , у всіх

інших випадках ці змінні приймають значення 0);

$x_5$  – кількість протермінувань виплати кредиту терміном більше 90 днів (якщо відбулось одне протермінування більше 90 днів, то бінарна змінна  $x_{51}$  приймає значення 1, якщо два, то  $x_{52} = 1$ , якщо три, то  $x_{53} = 1$ , у всіх інших випадках ці змінні приймають значення 0);

$x_6$  – місячний дохід, гривень;

$x_7$  – відношення щомісячних виплат боргів, аліментів, витрат на проживання до місячного валового доходу (якщо значення  $\leq 50\%$  то бінарна змінна  $x_{71}$  приймає значення 1, якщо  $50\% < x_7 \leq 75\%$ , то  $x_{72} = 1$ , якщо  $75\% < x_7$ , то  $x_{73} = 1$ );

$x_8$  – кількість відкритих кредитів (в розстрочку, видані як позики на купівлю автомобіля чи іпотеку) і кредитних ліній (наприклад, кредитні карти);

$x_9$  – кількість іпотечних кредитів та позик на нерухомість;

$x_{10}$  – кількість утриманців у сім'ї, за виключенням самого клієнта (члени подружжя, діти, тощо).

Через  $y$  позначимо цільовий показник, тобто бінарну змінну, яка показує, чи особа протермінувала виплату кредиту терміном більше 90 днів.

Статистичні дані характеристик клієнтів візьмемо з бази даних одного з великих банків України. Спочатку сформуємо навчальну вибірку (на основі 100 тисяч записів кредитних історій) та контрольну вибірку (на основі 40 тисяч записів). Перед побудовою скорингової моделі приведемо дані до стандартизованого вигляду, тобто проведемо очистку таблиці з даними від пустих значень, замінивши їх на нулі, приведемо значення дат до формату зрозумілого статистичному пакету, виправимо дані, що введені невірно (наприклад від'ємне значення віку, тощо).

Наступним етапом будемо скорингову модель диференціації позичальників банку. Побудова скорингової моделі складатиметься з 4 етапів:

1. Формування груп за кожним з вхідних показників.
2. Введення нових змінних.
3. Вибір та побудова математичних моделей скорингу.
4. Аналіз побудованих скорингових моделей.

Першим кроком створюємо групи по кожному з показників та розраховуємо для них індекси інформаційності, зокрема індекс значимості інформації – Information Value (IV), який показує вплив кожної групи показника на кінцевий результат, та індекс відмінності інформації – Weight of Evidence (WoE), який показує приведену до логарифмічної шкали відмінність між частками боржників по кожній з груп. З допомогою цих показників, можна підібрати мінімальну кількість груп, за якими частки неплатоспроможних (“поганих”) та платоспроможних (“хороших”) клієнтів значно відрізняються.

Графік, який ілюструє один з можливих поділів віку боржника, зображено на рис. 3.

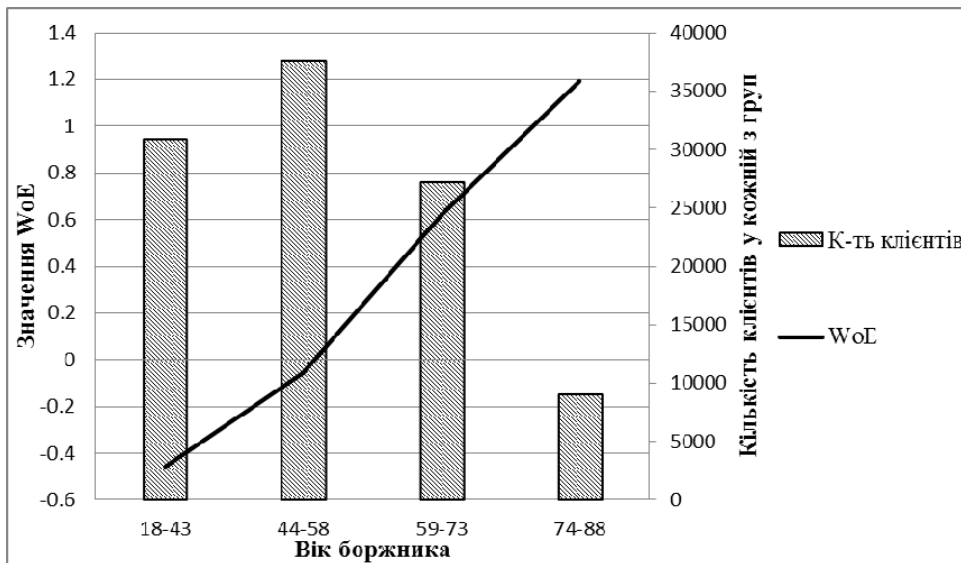


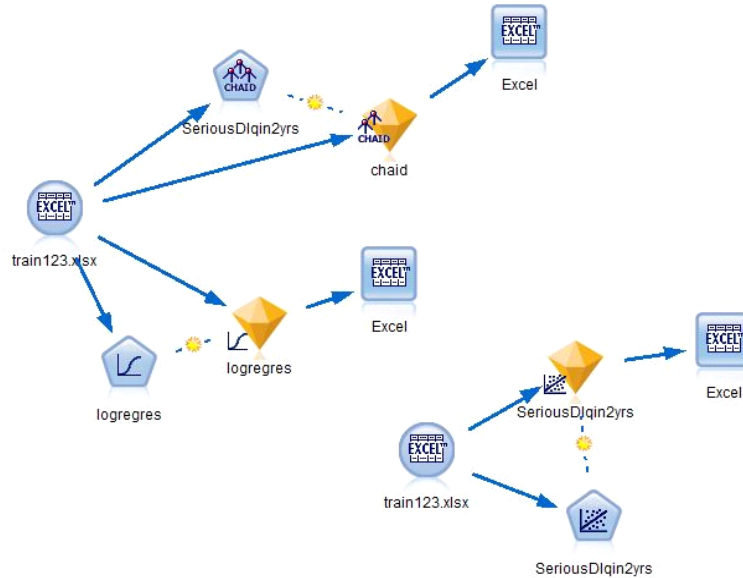
Рис. 3. Поділ віку боржника на 4 групи, та відповідність індексу WoE кожній з цих груп

Зазначимо, що чим більше відрізняється значення індексу WoE від нуля, тим чіткіше видно відмінності між “хорошими” та “поганими” клієнтами по кожній з груп.

Наступним кроком буде введення нових змінних в залежності від типів отриманих даних та їх ваги.

Це робиться з метою визначення показників, які прямо не подані серед сукупності початкових вхідних даних. Це можуть бути бінарні змінні, наприклад, наявність у боржника більше двох членів сім'ї; логарифмічні, наприклад логарифм натурального з місячного доходу; відношення показників, наприклад частка тіла кредиту до суми всього кредиту, тощо.

На третьому кроці здійснюють побудову математичної моделі залежності результуючої змінної від вхідних. На нашому прикладі проведено побудову скорингових математичних моделей у середовищі IBM SPSS Modeler, за допомогою алгоритмів побудови рівнянь регресії, CHAID (одна з модифікацій дерева рішень, де використовується автоматичний детектор взаємодії  $\chi^2$  (хі – квадрат)) та логістичної регресії [1, с. 308]. Загальний вигляд побудованих моделей у SPSS Modeler зображено на рис. 4



**Пояснення позначень:**

- |   |                                      |   |                                  |
|---|--------------------------------------|---|----------------------------------|
|  | - модель дерева рішень               |  | - структура дерева рішень        |
|  | - модель множинної лінійної регресії |  | - коефіцієнти множинної регресії |
|  | - модель логістичної регресії        |  | - коефіцієнти logit - моделі     |
|  | - вхідні дані                        |  | - вихідні дані                   |

Рис. 4. Загальний вигляд процесу побудови математичних моделей у IBM SPSS Modeler (побудовано автором)

Після цього проведемо аналіз побудованих моделей. Спершу визначаємо найбільш вагомий показник з допомогою індексу Information Value, який дозволяє визначити вхідний фактор, що найбільш чітко диференціює навчальну вибірку на “хороших” та “поганих” позичальників. Наприклад, для регресії таким показником є відношення залишку кредитних коштів до суми кредитних лімітів (рис. 5).

Якщо якийсь один показник Information Value має значення близьке до 1, це означає що, він сильно корелює з цільовим показником у.

Наступним кроком є застосування математичної моделі до контрольної вибірки, що дасть нам прогнозовані значення результуючої змінної у вигляді скорингового балу.

Для перевіряння адекватності поділу контрольної вибірки на групи, в залежності від скорингового балу в розрізі вхідних показників обчислюють показник Population Stability Index (PSI). Він допоможе визначити ступінь відмінності контрольної вибірки від навчальної, та показники, які заслуговують особливої уваги під час застосування побудованої математичної моделі. Наприклад, під час застосування скорингової моделі протягом достатньо довгого періоду часу в кредитному портфелі можуть відбутися значні зміни. При цьому контрольна вибірка може значно відрізнятись від тестової, що жодним чином не відображено у початкових даних. А якщо зміни справді відбулися, то такі відхилення потрібно враховувати. Показник PSI обчислюють за допомогою співвідношення

$$PSI = \sum_{i=1}^n \left( \frac{x_{ip}}{\sum_{i=1}^n x_{ip}} - \frac{x_{if}}{\sum_{i=1}^n x_{if}} \right) \cdot \ln \left( \frac{\frac{x_{ip}}{\sum_{i=1}^n x_{ip}}}{\frac{x_{if}}{\sum_{i=1}^n x_{if}}} \right), \quad (1)$$

де  $N = \overline{1, n}$  – кількість інтервалів скорингових балів,  $x_{ip}$  – кількість об'єктів у  $i$ -му інтервалі в навчальній вибірці,  $x_{if}$  – кількість об'єктів у  $i$ -му інтервалі в контрольній вибірці.

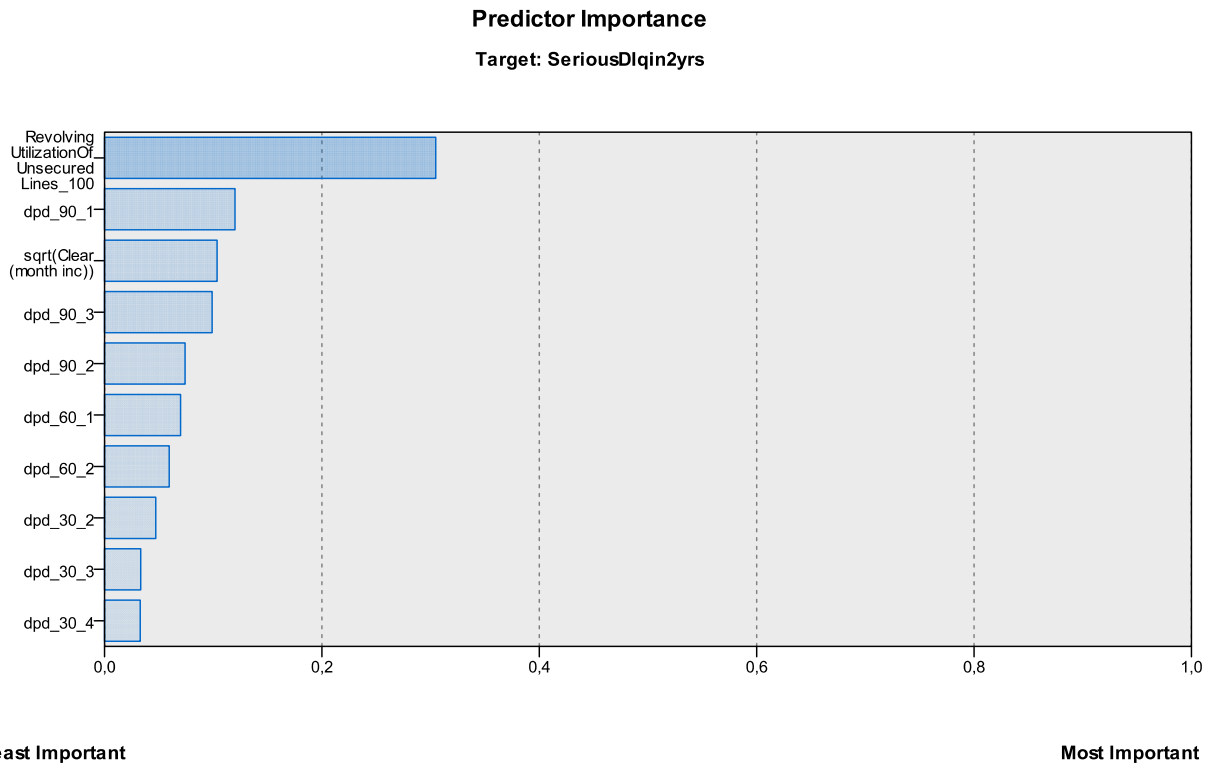


Рис. 5. Вага вхідних показників у моделі регресії (обчислено автором)

Зауважимо, що показник PSI розраховують для однакових інтервалів скорингових балів кожного з вхідних показників.

При цьому, якщо значення  $PSI > 0,25$  то значення цього показника у контрольній вибірці значно відрізняються від значень тестової вибірки. У такому випадку, цей показник потрібно виключити з аналізу та знову побудувати математичну модель.

Для перевіряння якості побудованих скорингових моделей, проведено тест Колмогорова – Смірнова для кожної з моделей (для порівняння прогнозних результатів з фактичними). Приклад графіку, де зображено якість диференціації хороших клієнтів від поганих з допомогою лінійної регресії зображено на рис. 6.

Виявивши найбільш точну модель визначення неплатоспроможних клієнтів, її можна застосовувати у майбутньому для прийняття рішення про видачу кредиту новому клієнту.

Дослідивши дані одного з українських банків, виявлено, що найкраще описує імовірність протермінування кредиту множинна лінійна кореляційно – регресійна модель, яка має вигляд:

$$y = 0.00005629 x_2 + 0.000003851 x_7 + 0.001609 x_8 + 0.002667 x_9 - 0.0000007049 \ln(x_1) - 0.02523 \ln(x_2) + 0.003413 \ln(x_7) + 0.00001575 x_6 + 0.09713 \ln(x_6) - 0.009692 \sqrt{x_1} - 0.0009316 \sqrt{x_7} - 0.005445 \sqrt{x_6} + 0.002149 x_{10} - 0.004841 x_{22} - 0.007683 x_{23} + 0.000839 x_{24} - 0.009641 x_{71} - 0.0154 x_{72} - 0.006905 x_{73} + 0.1208 x_{41} + 0.1832 x_{42} + 0.0514 x_{31} + 0.117 x_{32} + 0.1668 x_{33} + 0.1564 x_{34} + 0.1791 x_{51} + 0.3002 x_{52} + 0.3503 x_{53} + 0.002017 x_1 - 0.4119.$$

Залежно від сфери застосування, скоринг може служити для розв'язання різних задач, але його

завдання будуть схожими – визначити тих клієнтів, співпраця з якими принесе компанії найбільший прибуток або дозволить мінімізувати рівень ризиків.

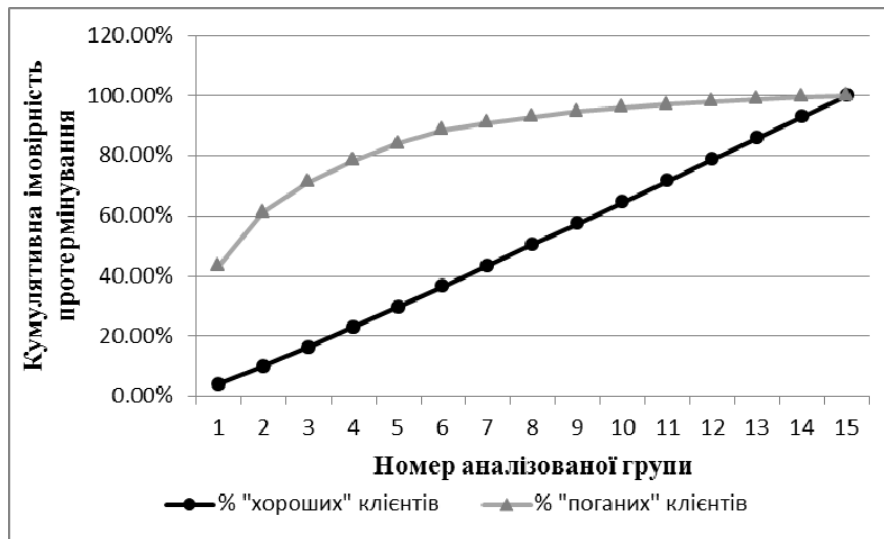


Рис. 6. Ілюстрація якості диференціації клієнтів прогнозною моделлю

### Висновки

Проведення скорингу дозволяє підприємствам диверсифікувати ризики, пов'язані з обробленням великої кількості однотипних даних з інформацією про клієнтів, і, як наслідок, збільшити прибуток або мінімізувати можливі втрати підприємства. Одним з можливих варіантів застосування скорингу є використання моделі бінарного вибору, яка дозволяє передбачити імовірність настання певної події, використовуючи ряд вхідних характеристик. Методика що наведена у даній праці дозволяє спрогнозувати вихід позичальника банку у розстрочку на термін більше 90 днів, беручи до уваги його персональні дані. Застосування математичного інструментарію для аналізу бази даних клієнтів, споживачів чи пацієнтів, в залежності від сфери роботи установи, відкриває нові можливості щодо формування стратегій роботи з великими вибірками людей, що в майбутньому покращить ефективність роботи підприємств та підвищить якість надаваних ними послуг.

### Література

1. Здрок В. В. Основи економетричних досліджень : навч. посіб. / В. В. Здрок. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2013. – 358 с.
2. Lyn C. Thomas, David B. Edelman, Jonathan N. Crook. Credit Scoring and its Applications (SIAM monographs on mathematical modeling and computation), 2002. 248 p.

### References

1. Zdrok V. V. Osnovy ekonometrychnykh doslidzhen: navch. posib. / V. V. Zdrok – Lviv: Lviv National University of Ivan Franko, 2013. – 358 p. [in Ukrainian]
2. Thomas, L. C. Credit Scoring and its Applications / Lyn C. Thomas, David B. Edelman, Jonathan N. Crook. p. cm. - (SIAM monographs on mathematical modeling and computation), 2002 – 248 p.

Надійшла 13.09.2014; статтю представляє к. т. н. Здрок В. В.

## ПРІОРИТЕТНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

*В статті запропоновано визначення поняття стратегії розвитку іпотечного страхування. Виявлено та досліджено складові розвитку іпотечного страхування в Україні.*

*Ключові слова: іпотечне страхування, стабілізаційний резерв, страхування іпотечних зобов'язань.*

S. V. VOLOSOVICH

Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

## PRIORITY COMPONENTS OF THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE INSURANCE IN UKRAINE

*The aim of the paper is to identify the priority components of mortgage insurance in Ukraine that will ensure the effective functioning of the mortgage market. Strategy of mortgage insurance is defined as a set of measures and conditions of use to ensure the effective functioning of the mortgage market and real estate market, and provide the foundations for macroeconomic safety of the national economy over the long term. Defined institutional, economic, social, informational, analytical and product components of mortgage insurance in Ukraine. Components of institutional support for credit insurance are defined. Thus, the dominant feature of mortgage insurance in Ukraine should be to establish business monotypic mortgage insurance companies, increased requirements for insurance companies to reserve capital, differentiation of risk-capital for mortgage insurance companies, existence of public insurance.*

*Keywords: mortgage insurance, stabilization reserve, mortgage insurance liabilities.*

**Постановка проблеми.** Іпотечному кредитуванню притаманна ризики, що ставлять під загрозу функціонування не лише кредитної системи, а й світової економіки. Особливо це стосується періодів фінансової нестабільності, коли зростає ймовірність настання ризиків. Значним чинником впливу на іпотечне кредитування має циклічний розвиток ринків нерухомості, що є звичним явищем починаючи з 19 століття. Це обумовлює необхідність реформування вітчизняного іпотечного страхування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню окремих аспектів функціонування іпотечного страхування присвячено праці В.Д. Базилевича, О.М. Калівощка, І.О. Лютого, В.І. Савича та ін. Водночас з'ясуванню системи пріоритетних складових розвитку іпотечного страхування, що сприятимуть стабілізації національної економіки приділено недостатньо уваги.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення пріоритетних складових розвитку іпотечного страхування в Україні, що забезпечуватимуть ефективне функціонування іпотечного ринку. На основі вказаної мети вирішуються наступні завдання: сформулювати поняття стратегії розвитку іпотечного страхування, виявити доміанти розвитку іпотечного страхування в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині в Україні система іпотечного страхування знаходиться у стадії формування, оскільки вона не досягнула її рівня розвитку у розвинених країнах, де вона пройшла всі етапи еволюції. Іпотечна криза виявила недоліки функціонування іпотечного страхування, що обумовило потребу в розробці стратегії, що забезпечить її ефективне функціонування. Під стратегією розвитку іпотечного страхування слід вважати комплекс заходів і умов їх застосування, що забезпечують ефективне функціонування іпотечного ринку та ринку нерухомості, та створюють підґрунтя для макроекономічної безпеки національної економіки протягом довготривалого періоду. У її межах доцільно виокремити складові, що сприятимуть її розвитку, зокрема інституційні, економічні, соціальні, інформаційно-аналітичні, продуктові.

До інституційних складових належать: монотипність іпотечного страхування; участь держави у створенні страхових іпотечних компаній; заборона передавати приватні іпотечні страхові компанії у власність або під контроль кредиторів, які користуються їх послугами; створення страхових (перестрахових) пулів. Монотипність іпотечного страхування унеможливує накладання ризиків. При цьому зростає фінансова стійкість страховика, що відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності функціонування всього іпотечного ринку. На першому етапі переходу до монотипності може стати виокремлення у звітності страховиків іпотечного страхування. Це обумовлюється довгостроковістю (у більшості випадків) іпотечного страхування; впливом на реалізацію іпотечних ризиків економічних циклів. Водночас, приймаючи до уваги важливість створення стійкої системи перерозподілу ризиків, у розвитку іпотечного страхування має брати участь держава шляхом створення страхових іпотечних компаній. Це є загальноприйнятою практикою у США, Канаді, Нідерландах, Філіппінах, ПАР та ін. [1, с. 414] Є думка, що існування вузької спеціалізації страховиків сприятиме надійності функціонування компаній, що здійснюють страхування інше ніж іпотечне, оскільки їх резерви будуть захищеними від масових страхових відшкодувань, з якими зіштовхуються страховики у періоди кризи [2, с. 42].

В іпотечному страхуванні важливо застосовувати страхові (перестрахові) пули, оскільки у цьому виді страхування можливі розміри збитків можуть перевищувати фінансові можливості окремих страхових компаній. При цьому позитивним моментом слід вважати взаємний контроль учасників пулу, що сприятиме уникненню можливих проблем при сплаті страхового відшкодування. Підґрунтям для створення страхового пулу має стати монотипність іпотечного страхування та довгостроковість резервування коштів пулу.

Серед економічних складових розвитку іпотечного страхування варто виокремити наявність стабілізаційного резерву на випадок непередбачених витрат; встановлення більшого мінімального розміру статутного капіталу для іпотечних страховиків, ніж для страховиків, що здійснюють інші види ризикового страхування; встановлення вищого рівня капіталізації для іпотечних страховиків; пов'язання розміру страхового відшкодування з LTV. У періоди кризи для банків є ймовірними загрози щодо дотримання нормативів, підтримки певного рівня ліквідності та виникнення додаткових потреб у капіталі. Досвід зарубіжних країн засвідчує ефективність формування стабілізаційного резерву (резерву непередбачених збитків чи катастроф), що утворюється за рахунок відрахувань іпотечної страхової компанії частки від страхових внесків, що надходять на спеціально відкритий окремий рахунок, де вони зберігаються протягом тривалого часу. Існування у страховика окремого резервного фонду дає змогу регулюючим органам та рейтинговим агентствам оцінювати і за потреби моделювати в довгостроковій перспективі адекватність капітальних резервів на випадок виникнення глобальної економічної кризи. Кошти даного фонду використовують для виплати страхових відшкодувань тільки при настанні економічної кризи або депресії. Платежі з резервного фонду здійснюються при перевищенні суми виплачених страхових відшкодувань обсягу отриманих страхових премій на обумовлений відсоток.

До страховиків, що здійснюють іпотечне страхування, мають застосовуватися підвищені вимоги до капіталізації. У розвинутих країнах цей показник встановлюється на рівні 25:1 або 20:1. Така політика є складовою антикризової програми, яка дозволяє формувати консервативні розміри страхових тарифів та достатні страхові резерви. Так, у США це співвідношення зросло з 15,4 до 24,3 на кінець 2009 р. [3]. Регулювання ризикового капіталу, як і в розвинутих країнах, має бути спрямовано на те, щоб загальна сума неоплачених страхових ризиків не перевищувала встановленого коефіцієнта. Разом з тим, компанії, що здійснюють іпотечне страхування, повинні мати підвищений порівняно з іншими страховиками мінімальний статутний капітал. Крім того, необхідно мати набагато більший капітал порівняно із сумами, прийнятими на страхування, ніж це передбачається загальним страхуванням.

Оскільки іпотечне страхування повинно стимулювати кредиторів до надання кредитів з високим LTV, важливим є вирішення максимально прийнятної його рівня як для страхової компанії, так і для кредитора, оскільки надмірно високий LTV сприяє перекладанню на страховика необґрунтовано великих ризиків [4, с. 49]. У США у посткризовий період приватні іпотечні страховики встановили LTV на рівні 80% [3], хоча до цього періоду він був значно вищим.

У деяких країнах заборонено страховому бізнесу здійснювати виплату комісійних за розміщення кредитів страхувальником або її агентом у тій чи іншій страховій компанії, оскільки це тлумачиться як здійснення заходів, що суперечать інтересам позичальника – покупця житла, який, не належачи до вигодонабувачів за страховим полісом, несе витрати з оплати іпотечного страхування. Крім того, забороняється, насамперед у США, передавати приватні іпотечні страхові компанії у власність або під контроль кредиторів, які користуються їх послугами. Нормативно-правове регулювання ризикових капіталовкладень страховиків має застосовуватись і в Україні, оскільки держава прагне не допустити перекладання кредиторами несприятливого ризику на страховиків; уникати ситуації, коли кількість виданих високоризикових іпотечних кредитів збільшується до рівня, здатного порушити платоспроможність банків у період погіршення; використовувати незалежне джерело капіталовкладень у проведенні андеррайтингу при управлінні ризиками страхових компаній.

Слід наголосити, що підґрунтям функціонування страхового сектору є добровільні види страхування, незважаючи на те що обов'язкові види іпотечного страхування мають соціальне значення. Результати аналізу досвіду розвитку іпотечного страхування у країнах з розвинутою ринковою економікою підтверджує, що однією з правових схем страхування іпотечних ризиків є страхування підприємницького ризику банку, який надав іпотечний кредит. Банк має право самостійно і без узгодження з позичальником укласти договір страхування підприємницького ризику зі страховою компанією. Відповідно до цього договору банк страхує ризик виникнення фінансової шкоди внаслідок невиконання позичальником узятих зобов'язань за кредитним договором і неможливості отримати повну компенсацію втрат у результаті реалізації предмету застави. Цей вид іпотечного страхування потребує розвитку в Україні.

При страхуванні кредитних ризиків банку при іпотечному житловому кредитуванні розмір страхового відшкодування має бути пов'язаний з LTV (відношення суми кредиту до ринкової вартості предмету). Це передбачає страхування не на всю суму кредиту, а на таку, що перевищує рівень LTV. Іншими словами, розмір відповідальності страховика не може перевищувати 20% розміру кредиту, коли позичальник отримує кредит на 100% вартості об'єкта нерухомості. У міру виплати кредиту зменшується й відповідальність страхової компанії. Коли борг позичальника перед банком знижується до 80% вартості об'єкта нерухомості, договір страхування припиняє діяти. Якщо дефолт позичальника настає раніше цього

моменту, банк для отримання страхового відшкодування повинен реалізувати майно, яке перебуває в заставі, з публічних торгів. В умовах економічного зростання коштів, отриманих від реалізації нерухомості, достатньо для покриття збитків банку, проте в умовах економічного спаду страхування ризику дефолту позичальника стає особливо актуальним. Крім того, у світовій практиці цей страховий продукт доречний у випадку, коли банк надає іпотечні кредити з мінімальним або нульовим початковим внеском.

Способами виконання зобов'язань за іпотечним кредитом є страхування відповідальності іпотекодавця за невиконання або неналежне виконання своїх зобов'язань та страхування підприємницького ризику банку, пов'язаного із невиконанням умов договору іпотечного кредитування, які не включаються до комплексного іпотечного страхування. Потреба у страхуванні іпотечних зобов'язань виникає за умови падіння доходів позичальників, цін на нерухомість. Переваги страхування іпотечних зобов'язань для банків полягають у збільшенні чисельності позичальників, передачі частини ризиків страховику, підвищення якості портфелю іпотечного кредитування, зменшення обсягів резервування. Для позичальників переваги полягають у збільшенні доступності іпотечних кредитів, зниженні розміру первинного внеску, зниженні ставки за кредитом, захисті від вимог банку після реалізації предмету іпотеки. У всіх країнах, де вводили в дію страхування іпотечних зобов'язань на етапі подолання кризи, його розпочинали державні страховики [5, с. 3]. Страховим компаніям перешкоджають у створенні якісних продуктах з цих видів страхування відсутність статистичних даних, стандартів їх побудови, регламентації андеррайтингу та врегулювання збитків, недостатність перестрахових послуг.

Соціальні параметри успішного розвитку іпотечного страхування є похідними від організаційно-правових та економічних. Вони проявляються у зростанні забезпеченості населення житлом, що в результаті сприятиме поліпшенню демографічної ситуації в країні. Тут варто підкреслити роль державного страхування, яке на відміну від приватного, практикує застосування соціальних програм. Так, у США у докризовий період існували наступні державні програми іпотечного страхування, що підтримували позичальників: використання надлишкового доходу від страхових внесків, виплачуваних за низько ризиковими іпотечними кредитами позичальників із середнім рівнем доходів, для субсидювання витрат на страхування високо ризикових кредитів, наданих позичальникам із низькими доходами; сплата страхових внесків фізичними особами з низьким рівнем доходів за нижчими ставками, ніж актуарно розрахованими [4, с. 49]. Проте негативною рисою цієї програми є часте звернення до Казначейства США за допомогою при недостатності власних коштів.

Якщо програма іпотечного страхування виконуватиме функцію забезпечення населення житлом, то вона буде стабільнішою у періоди погіршення економічної ситуації [4, с. 49]. Одним із чинників успіху іпотечного страхування в Україні має стати розвиток перестраховання, що обумовлено взаємодією економічних, соціальних та політичних ризиків; почастищенням випадків іпотечних криз, що одночасно погіршує якість всіх іпотечних активів; нерівномірністю розподілу ризику протягом терміну іпотечного кредитування (ймовірність порушення позичальником графіку погашення кредиту зростає протягом перших 2-3 років, досягаючи максимуму на 3-4 рік, після чого зменшується до кінця терміну погашення кредиту).

Передумовою розвитку іпотечного страхування в Україні має стати інформаційно-аналітичне забезпечення його функціонування. Це передбачає формування якісної статистичної інформації щодо іпотечного страхування, відображення у фінансовій звітності страховика показників з іпотечного страхування, наявність рейтингів страховиків, що надають послуги з іпотечного страхування. Нині це перешкоджає оцінити реальний фінансовий стан страхових компаній і ефективність іпотечного страхування.

**Висновки.** Стратегічними векторами розвитку іпотечного страхування в Україні мають стати встановлення монотипності діяльності іпотечних страхових компаній; встановленню підвищених вимог до страхових компаній щодо резервування капіталу, що пов'язано з можливістю реалізації катастрофічних ризиків; диференціації співвідношення ризик-капітал для іпотечних страхових компаній; існування державних страхових компаній, що відіграють провідну роль на ринку іпотечного страхування. Це має відбуватися на тлі впровадження ширшого переліку страхових продуктів. В іншому разі іпотечне страхування залишатиметься лише інструментом для подолання локальних проблем.

## Література

1. Лютий І. О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку : монографія / Лютий І. О., Савич В. І., Калівошко О. М. – К. : ЦНЛ, 2009. – 548 с.
2. Смирнова Н. Фундамент на ризике / Н. Смирнова, А. Камышев // Русский полис. – 2010. – Октябрь. – С. 40–43.
3. The Role of Private Mortgage Insurance in the U.S. Housing Finance System [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.promontory.com/uploadedFiles/Articles/Insights/622%20Genworth%20Study%201%20-%20Role%20of%20PMI.pdf>. – Назва з екрану.
4. Марченко А. Зарубіжний досвід страхування кредитних ризиків при житловому іпотечному кредитуванні / А. Марченко // Вісник Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2010. – № 105. – С. 46–49.



5. Яременко Н. Страхування іпотечних зобов'язань: іноземний досвід / Н. Яременко // Green capital news. – 2011. – № 11(11). – С. 3–5.

**References**

1. Lyaty I. O. Ipoteka: suchasni kontseptsii, tendentsii ta superechnosti rozvytku: monografii / Lyaty I. O., Savych V.I., Kalivoshko O.M. – K. : TSNL, 2009. – 548 p.
2. Smirnova N. Fundament na riske / N. Smirnova, A. Kamy'shev // Russkij polis, 2010, oktyabr', pp. 40-43
3. The Role of Private Mortgage Insurance in the U.S. Housing Finance System. URL: <http://www.promontory.com/uploadedFiles/Articles/Insights/622%20Genworth%20Study%20I%20-%20Role%20of%20PMI.pdf>
4. Marchenko A. Zarubizshnyi dosvid strakhuvannia kredytnykh ryzykiv pry zshytlovomu ipotechnomu kredytuvanni / A. Marchenko // Visnyk Kyiv. nats. un-tu imeni Tarasa Shevchenka. Serii «Ekonomika», 2010, No 105, pp. 46-49
5. Yaremenko N. Strakhuvannia ipotechnykh zobov'yazan': inozemnyi dosvid / N. Yaremenko // Green capital news, 2011, No 11(11), pp. 3-5

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

## ДЕВАЛЬВАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТ ВЕЛИКИХ ЕКОНОМІК ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КУРС ГРИВНІ

*У статті проаналізовано передумови, чинники та механізми девальвації долара США, євро і японської єни, оцінено вплив світових валютних війн на малі економіки, досліджено вплив стимулюючої монетарної політики США на курс української гривні щодо євро і єни.*

*Ключові слова: кількісне пом'якшення, світова валютна війна, валютний курс, девальвація, відсоткова ставка.*

О. М. HALUSHKA

Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv

## DEVALUATION OF LARGE ECONOMY CURRENCIES AND THEIR IMPACT ON THE HRYVNIA EXCHANGE RATE

*In this paper the preconditions and mechanisms of the devaluation of the U.S. dollar, euro and Japanese yen are examined, the influence of global currency wars on small economies is analyzed, the effect of the U.S. stimulating monetary policy on Ukrainian hryvnia exchange rate to euro and yen is studied. During the post-crisis period devaluation as exchange rate policy instrument is used by countries to fight severe recession. But reserve currency issuers can use devaluation as the tool to rule the economies of the rest of the world by controlling the price of their foreign exchange reserves and measuring the value of foreign trade. The economies, which develop dynamically, are mostly under the risk when reserve currencies are devalued, since their markets are attractive to the inflow of speculative capital. Ukraine is not a currency war player, but due to the continuous fixation of hryvnia to dollar its exchange rate to other reserve currencies depended much on the U.S. monetary policy. After the National Bank let Ukrainian currency floated in 2014, the devaluation of hryvnia was caused by mostly political reasons - both internal, related to irresponsible actions of the previous government, and external - related to the aggression of Russia towards Ukraine.*

*Keywords: quantitative easing, the global currency war, exchange rate, devaluation, interest rate.*

### Вступ

Незважаючи на те, що уже більше століття країни активно використовують девальвацію як валютно-фінансовий інструмент задля отримання переваг, зокрема збільшення обсягу вітчизняного експорту та скорочення імпорту, та здобуття вигідніших позицій на світовому ринку, особливо широкого використання цей інструмент набув після глобальної фінансової кризи 2008 р. Це пояснюється тим, що рецесія та падіння фінансового сектору більшості розвинених країн, а також деяких, що розвиваються, досягла такого рівня, що традиційні засоби подолання наслідків кризи бажаного результату уже не приносять. Тому ці країни почали здешевлювати свою національну валюту. Девальвація резервної валюти має вплив не лише на національні економіки країн-емітентів, але й загалом на світове господарство через використання цієї валюти у міжнародних розрахунках, при наданні інвестицій та кредитів, формування золотовалютних резервів тощо.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій свідчить, що питання використання конкурентної девальвації емітентами резервних валют досліджували З.Луцишин, Н. Резнікова, І. Співак. Питанням доларизації економіки України та її впливом на функціонування сучасного валютного ринку присвячені праці таких науковців, як Г. Багартян, В. Геєць, С. Русинов, О. Береславська, В. Міщенко, А. Сомик, С. Манжос.

В той же час, на нашу думку, у вітчизняній економічній літературі недостатньо проаналізовано і досліджено вплив девальвації долара США, до лютого 2014 р. до якого була прив'язана гривня, на курсоутворення гривні щодо інших резервних валют – євро, єни.

Цілями даного дослідження є проаналізувати зміну валютного курсу національних валют США, Японії, ЄС, Китаю, що мала місце після глобальної фінансової кризи, а також чинники, що цю зміну зумовили, оцінити вплив конкурентної девальвації національних валют великих економік на малі економіки, дослідити вплив експансивної монетарної політики США на формування курсу української гривні.

### Експериментальна частина

Валютні війни, конкурентна девальвація або ж політика «розори свого сусіда» – тотожні явища, тісно переплетені з торговельними і митними війнами, і їх головними цілями є:

- забезпечення країною собі переваг у міжнародній торгівлі за рахунок здешевлення вітчизняних товарів та подорожчання імпортних;
- створення сприятливих умов для розвитку внутрішнього виробництва та захист вітчизняного виробника;
- зменшення боргового навантаження уряду шляхом викупу своїх боргових зобов'язань за нижчою ціною.

Світова валютна війна розпочалась після глобальної фінансової кризи 2008 р. Вона представляє

собою серйозну загрозу для глобального зростання і співпраці, адже девальвація може принести вигоду лише у випадку, коли одна країна здешевлює свою валюту щодо іншої. Якщо ж усі країни одночасно знецінюють свої валюти, усі втрачають, процеси зовнішньої торгівлі порушуються, а світове економічне зростання загалом уповільнюється.

Сучасна валютна система – Ямайська – заснована на принципах вільної конвертації валют і на плаваючих обмінних курсах. Раніше на світовому валютному ринку панували Сполучені Штати Америки. У часи дії Бреттон-Вудської угоди (з 1944 до 1978 р.) долар США нарівні із золотом мав функції світових грошей. Ціна долара була жорстко прив'язана до золота. За Ямайською системою золотий стандарт скасовано, а на валютному ринку встановлено рівноправність.

Втім, за традицією, а також завдяки веденню Федеральною резервною системою США політики монетарної експансії фактично американська валюта залишилась найбільш вигідним розрахунковим засобом, що дало можливості США зберегти позиції найбільшої світової економіки і найбільшого фінансового центру. Фактично в усіх трьох валютних війнах – 1921–1936 рр., 1967–1987 рр., а також 2010 – і дотепер [1, с.41] США були і є ініціатором та одним із найбільших гравців.

На сьогоднішній день у валютну війну втягнуто усі найбільші економіки світу і уряди цих країн розуміють загрозу таких дій світовому господарству. Так, у лютому 2013 р. в Москві відбулась зустріч міністрів фінансів і голів центральних банків країн "Великої двадцятки" (G20), рішенням якої стало утримання країн-учасниць від девальвації національних валют з метою забезпечення собі конкурентних переваг.

Втім, рішення саміту щодо того, що курс валюти повинен фактично встановлюватись на ринку, а не визначатись урядами, не надає жодних гарантій таким країнам, як, до прикладу, Бразилія, чий високі процентні ставки стимулюють приплив інвестицій з-за кордону, що піднімає вартість національної валюти і таким чином здорожчує експорт.

В той же час, голова ФРС Бен Бернарке заявив, що США використовували девальвацію виключно для досягнення внутрішньоекономічних цілей. Представник Японії також настав на тому, що Банк Японії почав викуп державних облігацій лише для того, щоб забезпечити вихід економіки країни із рецесії. Міністри визнали, що не мають претензій до таких дій [2]. Втім, межа між проведенням девальвації задля внутрішніх потреб та девальвації для досягнення конкурентних переваг є дуже тонкою і наразі немає механізмів для того, щоб відрізнити перше від другого.

Підтвердження того, що Японія не можна називати «валютним маніпулятором» продемонстроване у динаміці курсу єни щодо долара США. Як видно на рис. 1, з моменту підписання угоди «Плаза Аккорд» в 1985 році вартість єни не знижувалась, а лише зростала. Незначні девальвації використовувались як помірне коригування валютного курсу. Так, при курсі 237 єн за дол. США у вересні 1985 р. вартість одного дол. США у лютому 2014 р. становила лише 102 єни.

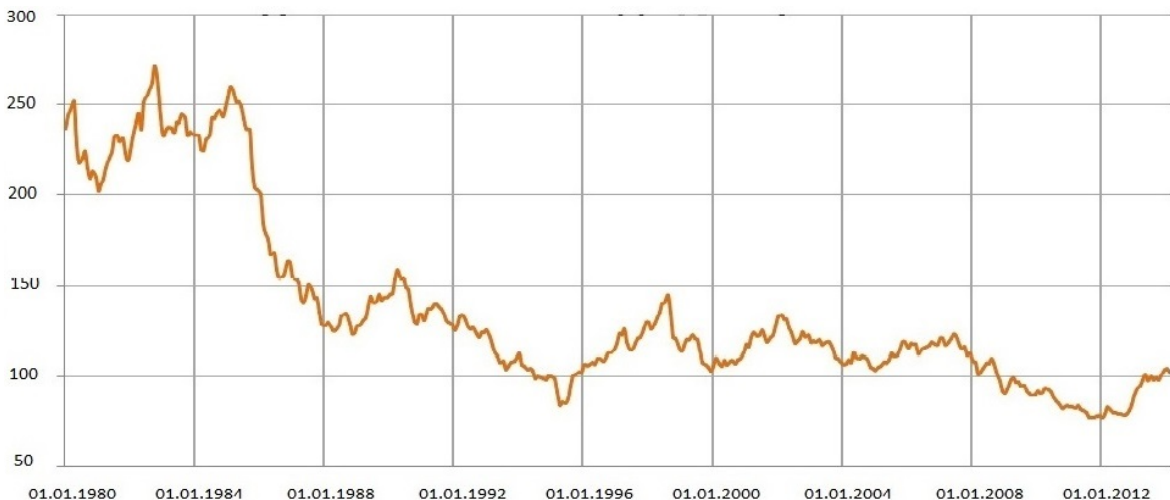


Рис. 1. Курс японської єни до долара США, єн за 1 дол. [3]

Японія своїми діями не стимулювала останню економічну кризу, однак постраждала від неї навіть більшою мірою, ніж інші індустриальні держави. Про це може свідчити аналіз статистичних даних зростання ВВП країни. Так, у найскладнішому 2008 р. ВВП США впав на 0,3%, у 2009 р. – спад поглибився і досяг рівня 2,8%. В той же час у Німеччині, до прикладу, ці показники були: зростання 1,1% і спад 5,1% у аналогічних роках, в Японії – спад 1% і спад 5,5% відповідно [4].

Подорожчання єни з 2008 р. і до 2012 р. поглибило стан рецесії у цій країні. Зростанню вартості японської валюти в цей час сприяло те, що, по-перше, стурбовані кризою субстандартного кредитування в США та нестабільною ситуацією в Європі, японські інвестори репатріювали частину своїх вкладень, раніше

спрямованих закордон, та вирішили вкладати своїх кошти у більш надійні японські економічні суб'єкти. Таким чином мінімізація ризиків була чи не найпотужнішим двигуном підвищення вартості єни під час кризи.

Крім цього, укріпленню японської єни та поверненню японських інвесторів на вітчизняні фінансові ринки сприяла монетарна політика ФРС і ЄЦБ. Цими фінансовими структурами у посткризовий період було дуже сильно знижено відсоткові ставки. Так, процентна ставка США впала з 4,25% у січні 2008 р. до 0,25% у червні 2008 р., рівень якої зберігся і до сьогодні [5]. У Єврозоні відсоткова ставка становила 4% у січні 2008 р. із не великим зростанням у липні-вересні 2008 р. до 4,25% і впала до 1% у травні 2009 р. [6]. Фактично, тільки Японія з причини дефляції, яка мала місце з початку 2009 р. аж до початку 2013 р. [7], характеризувалась позитивними реальними процентними ставками. Через інфляцію в Єврозоні, США і Великобританії реальні процентні ставки у цих групах країн негативні, що приносить інвесторам збитки. У цій ситуації значна частина тягаря грошово-кредитної політики падає на валюту.

У підсумку, валюта як США, так і Європи через значне зростання державної заборгованості внаслідок проведення заходів, спрямованих на підтримку ринкової кон'юнктури, проведення політики «дешевих грошей», надання банкам допомоги задля порятунку їх від банкрутства після кризи, втратила у вартості в порівнянні із валютою Японії. І тільки останнім часом, коли економічна ситуація в Єврозоні стабілізується, вкладення у євро повертають свою популярність серед японських інвесторів. Втім, факт, що зростання вартості єни почалося ще тоді, коли процентні ставки в євро і доларах США значно перевищували процентні ставки в єнах (2007–09 рр.), дозволяє припустити, що навряд чи матиме місце суттєвий відтік капіталу.

З жовтня 2012 р. і до лютого 2014 р. єна знецінилася відносно дол. США на 29,17% [3], щодо євро – 35% [8]. Незважаючи на те, що японський ринок не є головним ринком збуту для європейських і американських підприємств, японські компанії є конкурентами для них на світовому ринку. Саме тому різке здешевлення єни викликає запитання та критику з боку урядів цих країн.

Восени 2012 р. міністр фінансів Бразилії Гідо Мантега заявив, що нові раунди «кількісного пом'якшення», запущені в США і Японії, тільки посилять глобальні валютні війни, змушуючи інші країни у відповідь чинити так само. Приводом для такого твердження став запуск ФРС програми QE3, що отримала назву QE-нескінченність, яка передбачала собою щомісячний викуп іпотечних зобов'язань на 40 млрд дол. США.

Фактично, долари, створені під час кількох раундів кількісного пом'якшення, це не підкріплені золотовалютними резервами банкноти, які не лише в обігу всередині країни, але за них США також купують іноземні товари, виплачують зовнішній борг, інвестують в інші економіки. Крім цього, долари США є світовою резервною валютою, і таким чином у руках цієї країни потужний інструмент впливу не лише на свою внутрішню економіку або економіку партнерів, але й загалом на світову. Країни, що виробляють продукцію або постачають сировину понесуть збитки в порівнянні з тими, хто створює основну міру вартості для зовнішньої торгівлі і тримає ці процеси під контролем.

Запуск третього раунду кількісного пом'якшення у США одразу ж були зустрінуті діями Банку Японії, який розпочав розширену програму купівлі активів і кредитування на 10 трлн єн, термін дії якої мав сплинути у грудня 2013 р., яка, однак, пізніше – у квітні 2013 р. була замінена на ще ширшу програму викупу державних облігацій всіх термінів погашення задля збільшення грошової бази на 60–70 трлн єн щороку до 270 трлн єн до кінця 2014 р. [9].

На такі дії США та Японії відреагувала і Єврозона, зокрема Франція. Міністр фінансів Франції П'єр Московічі ще напередодні лютого саміту у Москві висловив стурбованість тим, що зростання курсу євро робить продукцію єврозони менш конкурентоздатною. Тоді ж Московічі закликав Європейський центральний банк встановити межу зростання курсу євро. Президент Франції Франсуа Олланд наголосив, що не можна покладатися на ринки у визначенні вартості євро, тоді коли торговельні партнери ЄС знижують курси своїх валют задля зростання привабливості їхніх товарів. Передумовою такої заяви стало зміцнення позицій євро: з липня 2012 р. і до лютого 2013 р., коли заяву було зроблено, курс євро зростав і 28 січня 2013 р. досяг 15-місячного максимуму до долара США – трохи вище 1,36 дол./євро [10]. Втім, внаслідок відсутності рішучих стимулюючих дій у монетарній політиці ЄС, не було різкого зниження курсу євро щодо долара США у 2013–2014 рр., він залишався в межах 1,28–1,38 дол. США за євро.

У зону ризику внаслідок девальвації резервних валют попадають економіки, що динамічно розвиваються. Показники економічного зростання таких країн є привабливішими, ніж аналогічні показники розвинених країн: так, до прикладу, темп приросту ВВП Бразилії у 2008 р. – 5,2%, у 2009 р. був спад 0,3%, який однак уже в 2010 р. змінився на зростання до 7,5%. У 2011 р. темп зростання ВВП Бразилії становив 2,7%, а у 2012 р. сповільнився до 0,9% [4]. При тому процентна ставка в Бразилії у цей період коливалась від трохи більше 7% і до майже 14% [11].

Традиційно довіра до валют країн, що розвиваються, є низькою. З огляду на це, багатьма урядами та керівниками центральних банків таких країн проводяться заходи щодо стимулювання економіки та підвищення довіри до національної валюти, серед яких видача кредитів у цій валюті на пільгових умовах та прийом депозитів під ставки привабливіші, ніж за депозити у іноземній валюті. Така ситуація також може

стати катализатором припливу спекулятивного капіталу в країну, що, в свою чергу, може спричинити подорожчання валюти. Втім, в умовах економічної та політичної нестабільності таке фактично трапляється нечасто, так як ступінь ризику перед інвестором постає високий. Крім цього, уряди країн, що розвиваються, часто використовують емісію готівки для покриття поточних потреб, що прискорює темп інфляції. Тому впродовж кількох минулих років більшість валют країн, що розвиваються, все-таки втратили у вартості по відношенню до долара США.

Очевидно, що ринки, що розвиваються задля втримання курсів своїх валют у таких умовах мусять або знижувати процентні ставки, або ж впроваджувати протекціоністські заходи.

Загалом реакція країн, що розвиваються, на запуск ФРС третього раунду кількісного пом'якшення була спокійнішою, аніж після оголошення про другий раунд кількісного пом'якшення. Так, до прикладу, влада Південної Кореї, Таїланду, Сінгапуру та Філіппін повідомили про свою готовність втрутитися, якщо приплив капіталу набуде загрозливих масштабів. Тоді індекс курсу долара до кошика основних світових валют за 13 місяців з червня 2010 року знизився на 18% [12].

Важливим гравцем у валютній війні є Китай. Це чи не єдина країна, яка використовувала конкурентну девальвацію давно, але досі користується її позитивними результатами. І хоч ця країна з 2005 р. проводить поступову ревальвацію юаню, станом на вересень 2013 р. її золотовалютні резерви становили 3,66 трлн дол. США, що багато економістів називають наслідком саме тривалої недооцінки китайської валюти.

Останніми роками, особливо після початку світової економічної кризи, керівництво Китаю все частіше публічно критикує монетарну політику Сполучених Штатів Америки як таку, що не здатна забезпечити стабільність долара США як міжнародної резервної валюти. На тлі кризи державного управління в США, що мала місце у жовтні 2013 р., Китаєм знову було висловлено заклики до деамериканізації світу. В цьому контексті варто зазначити, що Китай є чи не найбільшим у світі іноземним утримувачем боргових зобов'язань США. Пекін володіє казначейськими облігаціями США обсягом 1,28 трлн дол. США і розглядає цей актив як один із можливих шляхів для вкладення власних валютних резервів. Саме тому Китай особливо уважно слідкує за внутрішньою ситуацією та зовнішньою політикою США, адже для цієї країни знецінення американської валюти може означати прямі і суттєві економічні втрати. І саме через постійні коливання курсу долара Китай усе частіше висловлює намір зробити юань світовою резервною валютою – на зміну долару.

Що стосується України, то це є мала економіка, гривня – частково конвертована валюта, тому країна не є гравцем у валютних війнах, а є лише реципієнтом зовнішніх подразників. З огляду на прив'язку гривні до долара США, яка існувала до лютого 2014 р., вплив валютних війн на економіку країни мав місце. Вартість гривні до дол. США не змінювалась із кінця серпня 2009 р., коли вона була зафіксована на рівні 7,98–8,02 грн за дол. США [13].

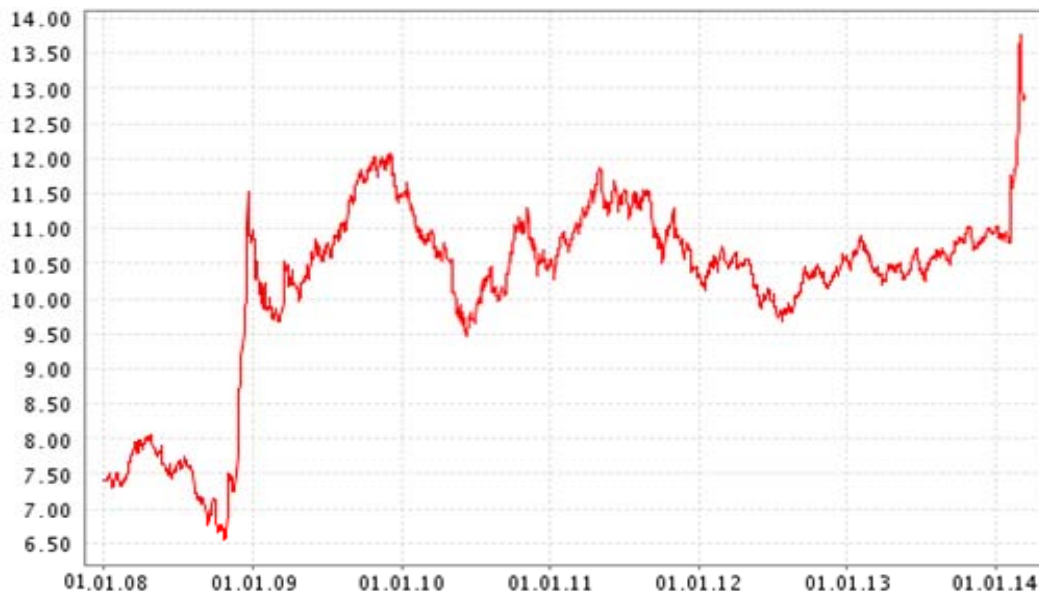


Рис. 2. Курс євро до гривні, грн. за 1 євро [13]

В той же час курс гривні до євро змінювався, і це видно з рис. 2. Перше різке зростання вартості євро припало на перші місяці світової фінансової кризи – кінець 2008 р.

Очевидно, коли ФРС проводили кількісне пом'якшення, вартість долара у відношенні до євро падала. В умовах прив'язки гривні до дол. США, падала і вартість гривні щодо євро. Взаємозв'язок між дорожчанням євро щодо гривні та раундами кількісного пом'якшення, проведеними ФРС, видно на рис. 2.

Другий період спаду вартості гривні щодо дол. США припадає на поч. 2009 р. – кінець 2009 р. У цей час у США проводився перший раунд кількісного пом'якшення (QE1), внаслідок індекс долара США – середньозважений курс долара щодо інших основних валют зменшився на 15%.

Третій період спаду гривні щодо євро із середини 2010 р. і до середини 2011 р. розпочався трохи раніше, але цілком покритив другий раунд пом'якшення, розмір вливань якого становив майже 1 трлн. дол. США, і тривав із листопада 2010 р. та до червня 2011 р.

І четвертий період спаду, найпологіший, відбувався із другої половини 2012 р. і до початку 2014 р. і цілком збігся із третім раундом QE-нескінченність. Зростання вартості євро було найменшим, очевидно, через європейську боргову кризу та заходи експансивної політики ЄЦБ.

Аналізуючи графік курсу японської єни до української гривні – рис. 3 – прослідковується аналогічна залежність, що і в попередньому випадку, тільки з першої половини 2009 р. і до другої половини 2012 р. вартість єни лише зростала не тільки через здешевлення долара США, але і через зміцнення єни. З другої половини 2012 р. політика Банку Японії стала стимулюючою, спрямованою на подолання рецесії, отже, курс японської національної валюти почав знижуватись.



Рис. 3. Курс японської єни щодо гривні, грн. за 1000 єн [13]

У лютому 2014 р. Національним банком України було змінено режим валютного курсу із фіксованого на плаваючий. 7 лютого 2014 р. курс гривні різко впав до 8,7 грн за дол. США і з того часу розпочалась девальвація гривні. Історичного мінімуму гривня досягла 27 серпня 2014 р., коли вартість 1 долара зросла до 13,89 грн, після чого гривня почала дуже повільно дорожчати [13].

Динаміка курсу гривні щодо євро та єни була схожою. Найнижче значення гривні щодо цих валют також було зафіксоване 27 серпня 2014 р. і становило – 18,32 грн за євро та 133,61 грн за 1000 єн [13].

Якщо до лютого 2014 р. на зміни курсу гривні щодо резервних валют впливали більше зовнішні фактори, то різка девальвація з лютого до серпня 2014 р. зумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Серед внутрішніх варто виділити нестабільність політичної ситуації в Україні, тривала переоцінка гривні, зумовлена фіксацією впродовж 4,5 років курсу на рівні 7,99 грн за дол. США, який не відповідав ринковому, а також скорочення за попередні роки золотовалютних резервів до 15,92 млрд дол. США, що майже вдвічі менше необхідного мінімуму. Зовнішніми факторами стали спекуляції на міжбанківському валютному ринку України банками із російським капіталом, а також тривалі домовленості із представниками МВФ щодо надання Україні кредиту.

#### Висновки

1. У посткризових умовах в силу невідомості інших інструментів девальвація національної валюти використовується розвиненими країнами для подолання рецесії. Помітити відмінність між девальвацією задля подолання наслідків економічної кризи та конкурентною девальвацією задля отримання переваг у міжнародній торгівлі, майже неможливо.

2. Країни-емітенти світової резервної валюти мають у руках потужний інструмент впливу не лише на свою внутрішню економіку або економіки партнерів, але й загалом на світову. Від їх курсової політики залежить цінність золотовалютних резервів інших країн світу. У разі проведення девальвацій країни, що виробляють продукцію або постачають сировину у довгостроковій перспективі понесуть збитки в

порівнянні з тими, хто створює основну міру вартості для зовнішньої торгівлі і тримає ці процеси під контролем.

3. У зону ризику внаслідок девальвації резервних валют попадають економіки, що динамічно ростуть – нові індустріальні країни, а також країни, що розвиваються. Показники економічного зростання таких країн є привабливішими, ніж аналогічні показники розвинених країн, процентні ставки, зазвичай, вищі – особливо якщо врахувати, що в розвинених країнах у посткризовий період вони наближаються до 0%. Приплив у таку економіку спекулятивного капіталу може її підігріти та спричинити подорожчання валюти.

4. Україна є малою економікою, тому не є гравцем у світовій валютній війні. Втім, у зв'язку з тим, що це – експортозалежна країна, а також тим, що до лютого 2014 р. була офіційна прив'язка гривні до дол. США, під час аналізу динаміки курсу євро до гривні та єни до гривні видно, що на їх формування мала вплив стимулююча монетарна політика Федеральної резервної системи.

5. Причини різкої девальвації української гривні у період з лютого 2014 р. і до серпня 2014 р. мали політичний характер: постреволюційна нестабільність, безвідповідальність попередньої влади щодо утримання економічно необґрунтованого курсу гривні щодо долара США впродовж попередніх років, на що було витрачено більшу частину золотовалютних резервів держави, а також агресія з боку Росії. Втім, незважаючи на те, що офіційно з лютого 2014 р. курс гривні є плаваючим щодо інших валют, задля уникнення валютних спекуляцій з 30 вересня 2014 р. він був зафіксований на рівні 12,95 грн за дол. США. Курсоутворення щодо інших світових резервних валют за цей період залишалось плаваючим – вартість 1 євро коливалась в межах 16,29–16,52 грн, а єни – 117–122 грн за 1000 єн [13].

### Література

1. James Rickards. Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis. Penguin Books Ltd, USA. 2012. – P. 296.
2. Analysis: G20 promises unlikely to end devaluation debate // Jan Strupczewski. Reuters. 16.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reuters.com/article/2013/02/16/us-g20-devaluation-idUSBRE91F05S20130216>
3. BOJ's Main Time-series Statistics (Monthly) / Bank of Japan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/m\\_en.html](http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/m_en.html)
4. GDP growth (annual %) / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
5. Fed Cuts QE To \$65 Billion PACE // Trading economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/united-states/interest-rate>
6. Euro Area Interest Rate // Trading economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/euro-area/interest-rate>
7. Japan Inflation Rate // Trading economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/japan/inflation-cpi>
8. XE Currency Charts (EUR/JPY) // XE Live Exchange Rates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.xe.com/currencycharts/?from=EUR&to=JPY&view=5Y>
9. Банк Японії відмовився від жорсткості монетарної політики // Finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/11/01/311965>
10. Євро/доллар (EUR/USD): архив значень // investfunds.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://investfunds.ua/markets/indicators/eurusd-fx/?f\\_s%5Bidx%5D=0&f\\_s%5Bdate%5D=01.01.2012&f\\_s%5Bdate%5D=28.02.2013](http://investfunds.ua/markets/indicators/eurusd-fx/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bdate%5D=01.01.2012&f_s%5Bdate%5D=28.02.2013)
11. Brazil Interest Rate // Trading Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/brazil/interest-rate>
12. США і ЄС запускають "друкарський верстат" для долара і євро. У світі побоюються нової "валютної війни" // Дзеркало Тижня. 21.09.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dt.ua/ECONOMICS/ssha\\_i\\_es\\_zapuskayut\\_drukarskiy\\_verstat\\_dlya\\_dolara\\_i\\_evro\\_u\\_sviti\\_poboyuyutsya\\_no\\_voyi\\_valyutnoyi\\_vi.html](http://dt.ua/ECONOMICS/ssha_i_es_zapuskayut_drukarskiy_verstat_dlya_dolara_i_evro_u_sviti_poboyuyutsya_no_voyi_valyutnoyi_vi.html)
13. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>

### References

1. James Rickards. Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis. Penguin Books Ltd, USA. 2012. – P. 296.
2. Analysis: G20 promises unlikely to end devaluation debate // Jan Strupczewski. Reuters, 16.02.2013 - <http://www.reuters.com/article/2013/02/16/us-g20-devaluation-idUSBRE91F05S20130216>
3. BOJ's Main Time-series Statistics (Monthly) // Bank of Japan - [http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/m\\_en.html](http://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/m_en.html)
4. GDP growth (annual %) // The World Bank. – <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
5. Fed Cuts QE To \$65 Billion PACE // Trading economics – <http://www.tradingeconomics.com/united-states/interest-rate>
6. Euro Area Interest Rate // Trading economics – <http://www.tradingeconomics.com/euro-area/interest-rate>
7. Japan Inflation Rate // Trading economics - <http://www.tradingeconomics.com/japan/inflation-cpi> – Загол. з екрану

8. XE Currency Charts (EUR/JPY) // XE Live Exchange Rates – <http://www.xe.com/currencycharts/?from=EUR&to=JPY&view=5Y>
9. Bank Yaponiyi vidmovyvsya vid zhorskosti monetarnoyi polityky // Finance.ua - <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/11/01/311965>
10. Euro/dollar (EUR/USD): archive znacheniy // investfunds.ua - [http://investfunds.ua/markets/indicators/eurusd-fx/?f\\_s%5Bidx%5D=0&f\\_s%5Bsdate%5D=01.01.2012&f\\_s%5Bedate%5D=28.02.2013](http://investfunds.ua/markets/indicators/eurusd-fx/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bsdate%5D=01.01.2012&f_s%5Bedate%5D=28.02.2013)
11. Brazil Interest Rate // Trading Economics - <http://www.tradingeconomics.com/brazil/interest-rate>
12. SSHA I YES zapuskayut “drukarskyi verstat” dlya dolara i euro. U sviti poboyuyutsya novoyi “valyutnoyi viyny” // Dzerkalo tyzhnia. 21.09.2012 – [http://dt.ua/ECONOMICS/ssha\\_i\\_es\\_zapuskayut\\_drukarskiy\\_verstat\\_dlya\\_dolara\\_i\\_evro\\_u\\_sviti\\_poboyuyutsya\\_novoyi\\_valyutnoyi\\_vi.html](http://dt.ua/ECONOMICS/ssha_i_es_zapuskayut_drukarskiy_verstat_dlya_dolara_i_evro_u_sviti_poboyuyutsya_novoyi_valyutnoyi_vi.html)
13. Natsionalnyi bank Ukrainy – <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>

Надійшла 13.09.2014; статтю представляє к. е. н. Рубцова М. Ю.



## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ КРЕДИТУ

*У статті висвітлено основні аспекти сутнісного розуміння кредиту, проаналізовано переваги та недоліки різних наукових підходів до визначення економічної природи кредиту.*

*Ключові слова: кредит, позика, позичальник, кредитор.*

N. P. POLJAK

University of banking of NBU (Kyiv)

## THEORETICAL ASPECTS OF ESSENCE OF CREDIT

*The article highlights the main aspects of the essential understanding of the loan. Determined that the special value of credit driven by dynamic and traditional lending operations of commercial banks. It is proved that in the economic literature there is no consensus on the definition essentially a loan, but despite numerous research and development, the problem of rethinking the nature of the loan and is still relevant. Therefore, one of the main tasks of reforming the national economy is the need to analyze and systematize the scientific approach to determining the nature of the loan. The evolution of credit relations and their adaptation to the economic development contributed to the development of theories of credit. The advantages and disadvantages of different scientific approaches to determining the economic nature of the loan. The author has determined that the credit - a high-risk relationships that flow from borrowing of cash resources on the basis of repayment, security, maturity and targeted use on a contractual basis.*

*Keywords: credit, loan, borrower, creditor.*

### Постановка проблеми

На сучасному етапі розвитку економічної системи України кредитні відносини проникають у всі сфери господарської діяльності, опосередковують весь процес відтворення суспільного капіталу, глибоко проникають у сферу обміну, грошових відносин, сферу фінансів, а також у процес виробництва і споживання. Роль кредитних відносин як основи безперервності процесу відтворення, незважаючи на те, що їх неефективна організація банківськими та небанківськими фінансово-кредитними інституціями стала проявом світової фінансової кризи останніх років, залишається незмінно високою. Особливе значення кредиту обумовлюється і традиційною динамічністю кредитних операцій комерційних банків. Зазначений аспект обумовив необхідність наукового обґрунтування сутності кредиту.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Актуальність досліджуваної проблематики підтверджується значною кількістю наукових праць, присвячених сутності та необхідності кредиту, в яких з різною мірою повноти висвітлені основні аспекти сутнісного розуміння кредиту. Дослідженням проблем сутності кредиту присвячені праці таких зарубіжних вчених, як А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. Міль, В. Лексіс, Р. Міллер. Серед вітчизняних вчених питання теорії кредиту широко розглядаються у працях О. Вовчак, Б. Івасіва, М. Савлука, С. Реверчука, А. Мороза, А. Поддєрьогіна.

### Виділення невирішених частин

Науковці-економісти збагатили економічну науку ідеями, які стали фактором нових світоглядних орієнтацій. Однак, незважаючи на численні наукові розробки, проблема переосмислення сутності кредиту й надалі залишається актуальною.

### Мета наукового дослідження

Незважаючи на велику кількість наукових праць, і надалі відсутній єдиний підхід до визначення сутності кредиту. Тому метою даної статті є систематизація різних підходів до визначення поняття «кредит».

### Виклад основного матеріалу

З кожним днем питання щодо сутності кредиту набуває все більшої актуальності, тому одним з головних завдань реформування вітчизняної економіки є необхідність аналізу та систематизації наукових підходів до визначення сутності кредиту. Це, в свою чергу, сприятиме реальному та адекватному розумінню ролі банківських установ, кредитних спілок, кооперативів, лізингових компаній як головних кредиторів української економіки.

Тому для розробки сучасного теоретичного підґрунтя кредитного забезпечення розвитку економіки дуже актуальним є питання щодо проблеми дослідження та правильного формулювання сутності кредиту.

У сучасній економічній науці панує думка про те, що кредит став важливим винаходом та досягненням людини. В даному випадку вислів старогрецьких мудреців «кредит такий же древній, як і саме людство» є надзвичайно доречним.

Відомо, що утворення і функціонування кредиту на певному етапі розвитку людського суспільства розглядається як випадкове явище, зумовлене особливими взаємовідносинами між товаровиробниками,

тобто розвитком товарного виробництва, що стало підґрунтям появи кредиту. У цьому полягає найбільш загальна причина необхідності в кредиті.

Економічною основою для появи кредиту став нерівномірний кругообіг основних засобів, тобто виникає потреба в поповненні оборотних коштів, придбанні основних засобів, запровадженні нових виробництв і прогресивних технологій. Його передумовою є наявність в одних суб'єктів господарювання тимчасово вільних коштів, а в інших – виникає додаткова потреба в них та наявність поточних або майбутніх доходів, що є основою виникнення кредитних відносин. Найбільш ефективно вирішення цієї суперечності можливе за допомогою кредиту, що призводить до перерозподілу капіталу між різними підприємствами та галузями економіки.

Це є основною умовою виникнення кредитних відносин. Внаслідок взаємовідносин, які виникають між кредитором і позичальником одному із учасників притаманна заборгованість, яка характеризує специфіку кредитних відносин. За таких обставин кредит сприяє безперервності процесів виробництва і обігу.

Для здійснення ефективного вирішення поставленого перед нами завдання необхідно уточнити сутність поняття "кредит".

Розпочнемо наше дослідження з термінологічного аналізу, вивчення та осмислення сутності кредиту як базової економічної категорії, що формує кредитні відносини і кредитне забезпечення.

Під кредитом розуміють економічні відносини з приводу передачі грошових коштів у тимчасове користування за плату і на основі повернення. Кредит виник на певному етапі розвитку людського суспільства. Поряд із появою грошей його винайдення вважають одним із найгеніальніших відкриттів людства. Причини його виникнення криються не у сфері виробництва, а у сфері обміну, де продавці товарів протистоять один одному як власники, як юридично самостійні особи.

Назва "кредит", що перекладається з латинської "credo", "creditum" як "вірю", "довіряю" або як "борг" чи "позика". А тому категорія кредиту розглядається економічною наукою переважно як довіра однієї особи до іншої, на підставі чого у позичку надається певна вартість у грошовій або товарній формі для тимчасового користування. Довіра — фундамент кредитних відносин, одна з найважливіших передумов їх виникнення.

У сучасній науці багато уваги приділяється дослідженню проблеми сутності кредиту. Загалом вітчизняні й зарубіжні економісти не мають щодо розуміння сутності "кредиту" єдиної позиції. В наукових роботах досить часто бачимо спроби окремих авторів наводити визначення кредиту через різні види економічних відносин.

Під час опрацювання економічної літератури зустрічаємо багато різних визначень поняття кредиту. Так, кредит визначається як надання грошей або товарів у борг на визначений строк на умовах платності та повернення. Теоретики економічної науки визначають кредит як рух позичкового капіталу, що здійснюється на засадах строковості, повернення та платності. Звичайно, останнє визначення щонайменше може бути використане для аналізу правової сутності кредиту та його форм.

Інші науковці, виходячи з вузького розуміння кредиту, зазначають, що кредит — це грошові кошти або майно, що надаються однією стороною (кредитором) іншій стороні (позичальнику) в розмірі та на умовах, передбачених договором.

Отже, існує переважно два підходи до визначення сутності кредиту:

- 1) вузькому — як сума коштів, що отримує позичальник від кредитора;
- 2) широкому — як сукупність суспільних правовідносин, що виникають, здійснюються та припиняються в процесі надання залучених раніше кредитором коштів у борг позичальнику.

Економічна наука розглядає дві основні теорії кредиту: натуралістична і капіталістична.

Основоположниками натуралістичної теорії кредиту були класики політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. Міль.

А. Сміт і Д. Рікардо вважали, що об'єктом кредиту є не позичковий капітал, а капітал у його речовій формі. Гроші, які позичаються, – це лише технічний засіб перенесення реального капіталу від одного економічного агента до іншого для використання фактично наявного капіталу; кредит не створює капітал, він тільки визначає, як цей капітал буде застосований.

Суть натуралістичної теорії кредиту вичерпується такими положеннями: об'єктом кредиту стає тимчасово вільний капітал у вигляді натуральних речових благ, які можуть бути позичені одним економічним агентом іншому; кредит – не форма руху матеріальних благ, а тому роль кредиту полягає в перерозподілі цих благ у суспільстві; позичковий капітал є реальним капіталом, тобто капіталом у речовій формі; банки виступають лише як посередники в кредиті, спочатку акумулюючи вільні кошти, а потім розміщуючи їх у позичку; пасивні операції є первинними порівняно з активними [1, с. 59].

Серед вітчизняних учених активним прихильником натуралістичної теорії кредиту є Л.В. Федорович. Розглядаючи походження й економічне значення кредиту, вчений, з одного боку, визначає, що кредитні відносини виникли внаслідок еволюції виробництва й обміну, а з іншого – наголошує, що кредит лише доповнює грошовий обіг.

Основоположником капіталотворчої теорії кредиту був англійський економіст Дж. Ло. Згідно з його поглядами кредит не залежить від процесу відтворення, і відіграє важливу роль у розвитку економіки.

Поняття кредиту поєднувалося з грішми й багатством. На думку Ло, за допомогою кредиту можна залучити і привести в рух усі невикористані виробничі можливості країни, створити багатство й капітал.

Суть капіталотворчої теорії кредиту визначається такими основними положеннями: кредит, як і гроші, є безпосередньо капіталом, багатством, а тому розширення кредиту означає нагромадження капіталу; банки – це не посередники у здійсненні кредитних операцій, а "фабрики кредиту", творці капіталу; активні операції є первинними щодо пасивних; кредит відіграє домінуючу роль у розвитку економіки [2, с. 96].

Українські вчені, котрі були прихильниками капіталотворчої теорії кредиту, намагались передусім з'ясувати причини виникнення та суть цього економічного феномена. Так, М.І. Туган-Барановський наголошував на тому, що "без сумніву, кредит розвиває продуктивні сили країни і являє собою великий крок вперед в плані організації товарного обміну. Кредитний обмін являє собою таке ж удосконалення обміну, як і грошовий по відношенню до натурального" .

Як показало проведене наукове дослідження, сьогодні в економічній літературі існує більше сорока визначень терміна «кредит» [3, с. 42] під яким, зокрема, розуміють, форму позиченої вартості, в якій вона рухається між кредитором і позичальником [4, с. 69], або економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів і використання їх на умовах повернення й оплати [5].

У Фінансовому словнику-довіднику поняття "кредит" подають як "...форму передачі у тимчасове користування коштів у грошовій і грошово-натуральній формі на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру, що надається однією юридичною або фізичною особою – кредитором іншій особі – позичальнику" [6, с. 258].

Крім того, в літературних джерелах домінують позиції різних авторів щодо визначення кредиту. Такі автори, як М. І. Савлук, К. Г. Зуллас, А. М. Коряк вважають, що "кредит – це економічні відносини між юридичними і фізичними особами і державою з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка".

У "Банківській енциклопедії" автори подають таке визначення кредиту: "Економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк і, звичайно, із сплатою відсотка" [7, с. 157]

О. В. Васюренко вважає, що кредит – це сукупність відповідних економічних відносин між кредитором та позичальником з приводу зворотного руху вартості [7, с. 96].

Вважаємо, вищенаведені визначення не розкривають повною мірою сутність та природу кредиту як однієї з найважливіших економічних категорій.

Б. С. Івасів під кредитом розуміє "...економічні відносини між суб'єктами ринку з приводу перерозподілу вартості на засадах поверненості, строковості і платності".

Підхід з приводу розуміння сутності кредиту як форми суспільних відносин подає Г. Н. Белоглазова: "... певний вид суспільних відносин, пов'язаних з рухом вартості на засадах повернення".

Деякі автори, виходячи з марксистського формулювання сутності кредиту, трактують його як форму руху позичкового капіталу, отже в даному випадку мова йде про грошовий капітал. Незважаючи на суттєві притаманні недоліки, така думка є поширеним напрямом трактування кредиту. Так, Н. Ф. Самсонова вважає: "Кредит є формою руху позичкового капіталу, тобто грошових коштів, відданих у позичку за певний процент за умови повернення і задоволення потреб позичальника".

Проте наведене визначення не розкриває сутності кредиту як форми руху позичкового капіталу, оскільки дане трактування не враховує особливостей комерційного та лізингового кредиту, який не має зв'язку з позичковим капіталом.

Вважаємо, заслуговує на увагу визначення кредиту, наведене у Законі України «Про банки та банківську діяльність»: «банківський кредит – будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми».

Вважаємо, це трактування характеризується рядом недоліків, тому що воно є занадто вузьким, недостатньо обґрунтованим, тобто не подається уточнення його форми або виду, що призводить до неможливості застосування даної категорії для розуміння кредиту як економічного явища.

О. Євтух зазначає "кредит – це основа нормування відносин людини з навколишнім природним середовищем: користуючись благами природи, ми беремо на себе певні зобов'язання перед нею".

Інші визначення категорії кредиту наводяться у вітчизняних та зарубіжних літературних джерелах. І. С. Гуцал подає таке визначення кредиту: "... термін, що широко вживається щодо операцій або станів, пов'язаних з позичанням грошей, як правило, на короткий термін"; зарубіжні економісти з цього приводу зазначають, що кредит – це "...надання товарів, послуг або коштів в обмін на обіцянку сплати в майбутньому", "...позика в грошовій або товарній формі, що надається кредитором позичальнику на умовах поверненості, частіше всього з виплатою позичальником процента за користування позикою". Ю. Е. Шенгер визначав кредит як "необхідну форму розпорядження державою суспільними фондами з метою розвитку соціалістичної економіки, що виражається в плановому, поверненому перерозподілі грошових коштів, обумовленому постійно відновлюваним кругообігом коштів господарства".

Так чи інакше, кредит є настільки широким поняттям, а його окремі вияви набувають подекуди таких незвичних форм, що визначити його сутність та основні ознаки вбачається можливим шляхом аналізу окремих видів та форм кредиту [9, с. 221].

### Висновки

Нині без кредиту нормальне функціонування товарного виробництва" товарного обігу та споживання у сучасному суспільстві взагалі неможливе. Він стає обов'язковим атрибутом господарювання ринкової економіки, яку ще називають кредитною, оскільки вона вся пронизана кредитними відносинами. Еволюція кредитних відносин та їх адаптація до потреб економічного розвитку сприяла розвитку теорій кредиту. Огляд вищезазначеного дає підставу стверджувати, що правильний науковий підхід до розуміння природи кредиту на сучасному етапі ще належно не застосовується. Це, в свою чергу, може призвести до негативних наслідків у реалізації кредитних відносин на практиці. У вигляді численних недоліків може виразитися в неефективній організації кредитного забезпечення банківськими та небанківськими фінансово-кредитними інституціями суб'єктів сільського господарства.

Доведено, що в економічній літературі немає єдиної думки щодо визначення суті кредиту. Вважаємо, що кредит – це високоризикові відносини, що виникають з приводу позичання грошових ресурсів на засадах повернення, платності, забезпеченості, строковості та цільового використання на договірних засадах.

### Література

1. Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-є вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
2. Гроші та кредит : підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. М. І. Савлука. – [3-є вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
3. Караченцова Т. Теория кредита и его функциональная роль в экономике / Т. Караченцова // Банкаускі веснік, листопад 2006. — С. 42.
4. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа [Електронний ресурс] : підручник / О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин. – К. : Знання, 2008. — Режим доступу : [www/http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska\\_sprava/formi\\_vidi\\_kreditu](http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu)
5. Колодізев О. М. Гроші і кредит [Електронний ресурс] : підручник / О. М. Колодізев, В.Ф. Колесніченко. — К. : Знання, 2010. — Режим доступу : [www/http://pidruchniki.ws/17530607/finans/sutnist\\_funktsiyi\\_kreditu](http://pidruchniki.ws/17530607/finans/sutnist_funktsiyi_kreditu)].
6. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-є вид., випр. та доп. – К. : Знання, 2000. – 587 с.
7. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с.
8. Васюренко О.В. Банківські операції : навч. посіб. / О.В. Васюренко. – 4-е вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2004. — 324 с.
9. Гетманцев Д.О. Банківське право України / Д.О. Гетманцев, Н.Г. Шукліна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

### References

1. Finansi pidpriemstv: Pidruchnyk / Kerivnyk avt. kol. i nauk. red. prof. A. M. Poddierohin. 3-tie vyd., pererob. ta dop. - K.: KNEU, 2001. - 460 s.
2. Hroshi ta kredyt: Pidruchnyk. - 3-tie vyd., pererob. i dop. / M. I. Savluka, A. M. Moroz, M. F. Pukhovkina ta in.; Za zah. red. M. I. Savluka. - K.: KNEU, 2002. - 598 s.
3. Karachentsova T. Teoryia kredyta u eho funktsionalnaia rol v ekonomyke/ T. Karachentsova // Bankauski vesnik, lystopad 2006. — S. 42.
4. Vovchak O.D. Kredyt i bankivska sprava: Pidruchnyk /O.D. Vovchak, N.M. Rushchysyn // K.: Znannia, 2008 [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: [www/http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska\\_sprava/formi\\_vidi\\_kreditu](http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu)
5. Hroshi i kredyt: Pidruchnyk / O. M. Kolodiziev, V.F. Kolesnichenko. — K.: Znannia, 2010 [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: [www/http://pidruchniki.ws/17530607/finans/sutnist\\_funktsiyi\\_kreditu](http://pidruchniki.ws/17530607/finans/sutnist_funktsiyi_kreditu)].
6. Finansovyi slovnyk / A. H. Zahorodnii, H. L. Vozniuk, T. S. Smovzhenko. - 3-te vyd., vypr. ta dop. - K. : Znannia, 2000. - 587 s.
7. Bankivska entsyklopediia / S.H. Arbuзов, Yu.V. Kolobov, V.I. Mishchenko, S.V. Naumenkova. – K. : Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnogo banku Ukrainy : Znannia, 2011. – 504 s.
8. Vasiurenko O.V. Bankivski operatsii: Navch. posib. /O.V. Vasiurenko // 4-te vyd., pererob. i dop. — K.: Znannia, 2004. — 324 s.
9. Hetmantsev D.O., Shuklina N.H. Bankivske pravo Ukrainy / D.O. Hetmantsev, N.H. Shuklina // K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2007. – 344 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Комарницький І. М.

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 331.58:331.445:331.108.2

С. М. МОКІНА

Національний університет харчових технологій

### КОНЦЕПЦІЯ БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ

*Автором детально проаналізована концепція бренду роботодавця. Надане визначення поняття «бренд роботодавця», розкрито сутність бренду роботодавця та його зв'язок з товарним брендом. Спираючись на концепцію товарного брендингу, автором розроблені характеристики бренду роботодавця: функції, види, інструменти формування. На основі аналізу міжнародних досліджень висвітлено вплив бренду роботодавця на покращення бізнес-результатів.*

*Ключові слова: бренд роботодавця, інструменти формування бренду роботодавця, сутність бренду роботодавця, функції бренду роботодавця, класифікація бренду роботодавця.*

S. M. MOKINA

National university of food technologies, Kyiv, Ukraine

### THE EMPLOYER BRAND CONCEPT: ESSENCE, FUNCTIONS, CLASSIFICATION, INSTRUMENTS OF FORMATION

*The author has analyzed in detail the newest concept of employer branding. Proposed definition of "employer brand" revealed the essence of employer brand and its connection with product brand. The author proposes to understand the essence of the employer brand is that people working in a company which is the employer of choice, are much more likely to provide the desired level of quality and service required to make the company the number one choice for customers. Based on the concept of product branding, the author developed characteristics of employer brand: functions, types, tools of forming. Based on the analysis of international research highlighted impact of employer branding to improve business results.*

*Keywords: employer brand, instruments of formation of employer brand, essence of employer brand, functions of employer brand, classification of employer brand.*

#### Постановка проблеми

Основними характеристиками сучасного ринку праці є зростаюча мобільність працівників, підвищення конкуренції між компаніями за кваліфікованих спеціалістів. Тому в таких умовах залучення, наймання та утримання цільових спеціалістів стає важкою задачею для спеціалістів з управління персоналом. На вирішення даного питання покликана концепція бренду роботодавця. Концепція бренду роботодавця виникла в світі на початку 1990-х років, а в Україні перші дослідження бренду роботодавця здійснила компанія "Ernst&Young" в 2005 році. Оскільки концепція бренду роботодавця є відносно новою для українського наукового та корпоративного сектору, виникає багато питань щодо розуміння даної концепції та її складових.

Відповідно до цього, метою статті є детальне дослідження концепції бренду роботодавця та її складових.

Завдання дослідження наступні:

1. Визначити поняття «бренд роботодавця», його сутність та зв'язок з товарним брендом.
2. Виділити основні функції бренду роботодавця.
3. Розробити класифікацію видів бренду роботодавця.
4. Виділити інструменти формування бренду роботодавця.

Огляд останніх досліджень і публікацій

Проблематику розробки бренду досліджували в основному зарубіжні автори – Д. Аакер, Б. Ванекен, А. Вілер, А. Еллвуд, Е. Йохімштайлер, Ж.-Н. Капферер, К. Л. Келлер, Д. Коулі, Л. Лейтессер, Д. Ле Пла, М. Ліндстром, Т. Нільсон, Дж. Ренделл, Е. Райс, Дж. Траута, П. Фернандес, С. Фурньє та інші. Серед українських науковців питання, що стосуються брендингу, викладені у працях А. Войчака, Т. Дібрової, О. Зозульова, О. Кендюхова, О. Кістєня, О. Ляшенко, А. Мелетинської, О. Пестрецової, В. Пустотіна, Г. Рябцева, А. Старостіної, Р. Федоровича, А. Федорченка та ін.

Питання маркетингу персоналу розглянуті в роботах вітчизняних вчених, зокрема Архипової В. А., Балабанової Л.В., Богданової О.Л., Галмена М., Захарова Д.К., Кибанова А.Я., Новаторова Е. В., Савенкової Т. І, Сардак О. В., Федорової Н. В.

Деякі аспекти брендингу роботодавця висвітлені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених – Осовицької Н., Бруковської О., Сардак О. В., Пашук Л.В., Мансурова Р., Бабушкіна Е., Мослі Р., Мінчінгтона Б., Бакхауса К., Тікоо С., Амблера Т. та інших.

При цьому, відсутність єдиного теоретичного підходу до розуміння концепції бренду роботодавця

ускладнює її аналіз та спричиняє відсутність дієвих практичних рекомендацій щодо активізації управління брендом роботодавця у вітчизняних компаніях.

Виклад основного матеріалу

Вперше термін «*employer brand*» був представлений управлінській спільноті Саймоном Берроу (Simon Barrow), президентом People in Business, на щорічній конференції Королівського інституту розвитку персоналу у Великобританії (CIPD) в 1990 році і дослівно в перекладі з англійської мови означає «бренд роботодавця» [1]. Пізніше термін був визначений Саймоном Берроу спільно з Тімом Амблером (Tim Ambler), старшим науковим співробітником Лондонської школи бізнесу в статті в "Journal of Brand Management", що вийшла в грудні 1996 року [2]. Ця академічна публікація стала першою спробою випробувати можливість застосування методів бренд-менеджменту до управління людськими ресурсами. Для цього Амблер і Берроу провели напів-структуровані інтерв'ю з представниками 27 компаній про значущість бренду в управлінні людськими ресурсами. Вони прийшли до висновку, що брендинг має значення в контексті працевлаштування. У цій публікації Берроу і Амблер представили перше визначення бренду роботодавця: «набір функціональних, психологічних та економічних переваг, що надаються роботодавцем працівнику і ототожнюються з ним» [2].

До цього поняття брендингу компанії для потенційних і теперішніх працівників фігурувало в літературі з маркетингу [3].

Брендинг роботодавця є інноваційною концепцією, яка пов'язує маркетинг, брендинг та управління персоналом. Бренд роботодавця підтримує корпоративний бренд і допомагає роботодавцям у створенні привабливого іміджу організації для кваліфікованих працівників. У цьому сенсі, концепція бренду роботодавця містить маркетингові концепції, такі як брендинг, імідж, репутація, і концепції управління персоналом: організаційну ідентичність та задоволеність співробітників [4].

Виникнення концепції бренду компанії як роботодавця відбулось в рамках концепцій внутрішнього маркетингу, брендингу та управління персоналом [5]:

\*бренд роботодавця та брендинг на ринку праці – найменш розроблений і опрацьований розділ концепції внутрішнього маркетингу [6; 7];

\*бренд роботодавця – теорія «внутрішнього брендингу», складова концепції корпоративного брендингу [8];

\*бренд роботодавця – пов'язаний з еволюцією теорії психологічного контакту і тим впливом, який психологічний контакт здійснює на організаційні відносини [9].

На думку автора, бренд роботодавця – сукупність цілеспрямовано сформованих якостей компанії як роботодавця, які асоціюються у цільовій аудиторії з однозначно позитивним і унікальним набором матеріальних і нематеріальних переваг умов зайнятості, що виділяють дану організацію на ринку праці. Асоціації цільовій аудиторії формують стійкий набір очікувань і емоцій по відношенню до компанії-роботодавця і умов зайнятості в ній. Бренд компанії як роботодавця формується на основі достовірних знань і оцінок працівників, підкріплених власним досвідом взаємодії з компанією-роботодавцем.

Сила бренду роботодавця полягає у здатності залучати до компанії цільових працівників, які найкращим чином можуть створювати та підтримувати корпоративний бренд, створюючи товари та послуги відповідної якості. Бренд роботодавця також допомагає утримувати персонал, зменшуючи витрати на залучення нових працівників [10].

Як відомо, основою товарного бренду є унікальна торгова пропозиція (УТП), яка передає цінності товару та створює емоційний зв'язок бренду зі споживачами. Відповідно, бренд роботодавця функціонує на основі ціннісної пропозиції співробітнику (ЦПС). Ціннісна пропозиція для співробітників (англ. Employee Value Proposition) – це набір унікальних пропозицій, які надаються працівнику компанією в обмін на його навички, здібності і досвід. Іншими словами, ЦПС – це відмінні вигоди, які може запропонувати своїм співробітникам конкретна компанія-роботодавець [11].

При цьому важливо врахувати, що пропозиція для співробітників принципово відрізняється від пропозиції для клієнтів – вона передбачає «симетричність» взаємодії: необхідно не тільки отримувати, але і віддавати. Пропонуючи клієнту товар/послугу, компанія отримує взамін оплати, на відміну від взаємовідносин зі співробітниками, де сама компанія платить працівникам за те, що вони виконують роботу, задовольняючи потреби клієнтів. Взаємовідносини між роботодавцем і співробітником за принципом «ми платимо вам заробітну плату, а ви добре працюєте» сьогодні вже не можуть задовольнити бізнес. В XXI столітті більш правильним формулюванням очікувань роботодавця буде наступне: «Ми надаємо вам можливості, а взамін очікуємо, що ви будете поводити себе певним чином». Тобто, в ЦПС повинні бути чітко описані взаємні очікування і обіцянки (і зі сторони компанії, і зі сторони працівників) [12]. На основі вищезазначеного автором був розроблений ланцюг взаємозв'язку бренду роботодавця та товарного бренду (рис. 1).

Відповідно до зображеного на рис. 1, бренд роботодавця та товарний бренд обіцяють особливі функціональні та емоційні переваги в кожній точці контакту [працівника та споживача відповідно] з програмами, ресурсами та заохоченнями, які надає компанія.

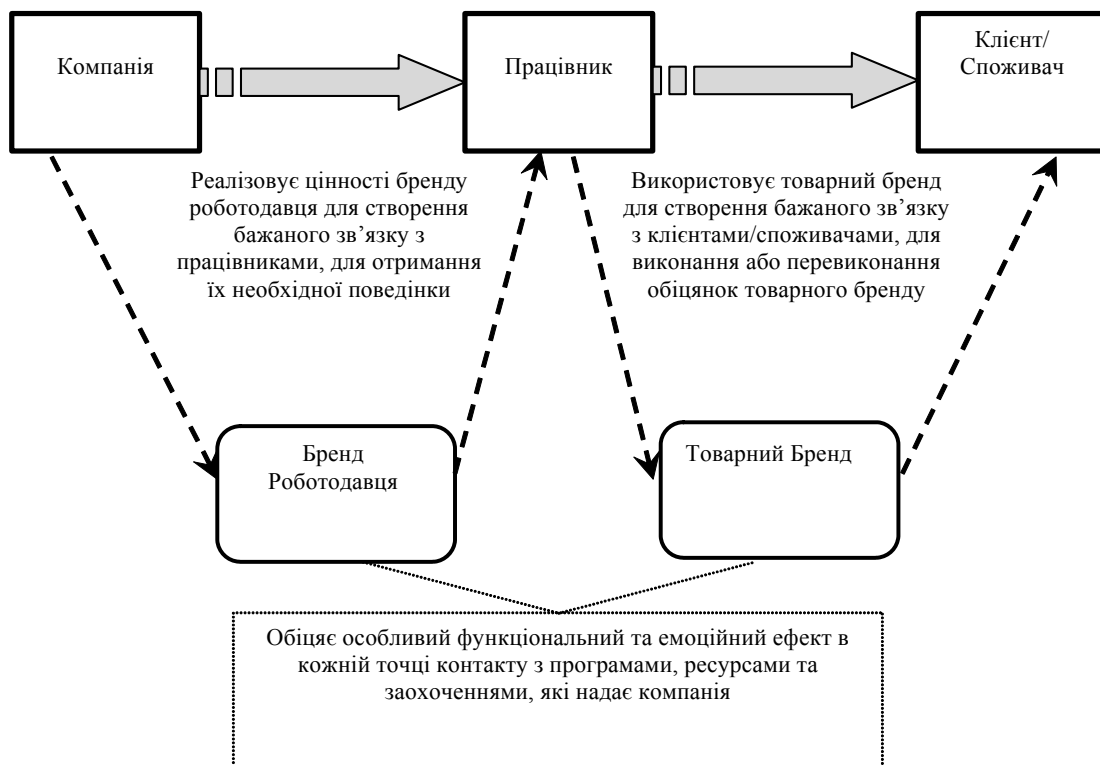


Рис. 1. Ланцюг взаємодії бренду роботодавця та товарного бренду компанії

Компанія докладает максимальних зусиль при реалізації цінностей бренду роботодавця для створення бажаного зв'язку з працівниками, для отримання їх необхідної поведінки. Працівник розділяє цінності бренду роботодавця, отримує певні функціональні та емоційні переваги від компанії, та у свою чергу використовує товарний бренд для створення бажаного зв'язку з клієнтами/споживачами, для виконання або перевиконання обіцянок товарного бренду.

Чим більше сила товарного бренду (відомість товарного бренду), тим більш привабливим компанія є як роботодавець. Чим краще компанія-роботодавець реалізовує цінності бренду роботодавця перед персоналом, тим краще співробітники передають сутність та виконують обіцянки товарного бренду перед клієнтами та партнерами. Більш сильний бренд роботодавця веде до підвищення лояльності та залученості персоналу, продуктивності праці, що, в свою чергу, підвищує фінансові результати діяльності підприємства.

Отже, такий інструмент підвищення ефективності використання персоналу як бренд роботодавця розроблений, щоб дати співробітникам поєднання матеріальних і нематеріальних доказів системи корпоративних цінностей, на основі яких функціонує бізнес. Сутність бренду роботодавця полягає в тому, що люди працюють в компанії, яка є роботодавцем вибору, набагато більш схильні забезпечувати потрібний рівень якості та сервісу, що вимагається, щоб зробити компанію вибором номер один для клієнтів [13].

Розглядаючи бренд компанії як роботодавця у складі системи корпоративного бренду, ми вважаємо, що функції бренду роботодавця є подібними до функцій корпоративного бренду. Здійснивши аналіз літературних джерел щодо визначення функцій корпоративного бренду, нами виділено наступні функції бренду роботодавця та обґрунтовано їх склад та напрям дій:

- інформативна: бренд компанії як роботодавця інформує цільові аудиторії працівників на ринку праці про підприємство (місце роботи, умови зайнятості, можливості розвитку в компанії);
- комерційна: за рахунок підвищення залученості та лояльності персоналу до компанії забезпечується можливість отримання більшої норми прибутку; оптимізація витрат на заходи залучення та утримання персоналу;
- захисна: підтримуючи конкурентну позицію компанії на ринку праці, бренд роботодавця захищає персонал від переманювання конкурентами, а також знижує ризик прояву негативного відношення з боку кандидатів на ринку праці в разі вживання непопулярних заходів, наприклад, у кризовий період;
- ресурсна: полегшує процес залучення персоналу;
- репутаційна: підвищує престижність компанії як роботодавця, а відповідно і престижність обрання даної компанії як місця роботи.
- мотивуюча: бренд компанії як роботодавця поєднує співробітників, впливаючи на них як дієвий мотивуючий фактор;
- підкріплююча: бренд компанії як роботодавця транслюється персоналом на зовнішні цільові контактні аудиторії й таким чином впливає на загальне позитивне сприйняття компанії як роботодавця.

- управлінська: формування стратегічних, тактичних та оперативних планів управління персоналом, вдосконалення системи управління персоналом.

При формуванні ефективного бренду компанії як роботодавця необхідно чітко представляти, який конкретно образ необхідний компанії на ринку праці. Вибір виду або типу бренду залежить від характеру і спрямованості стратегії та визначає інструменти формування бренду компанії як роботодавця. На основі аналізу класифікації корпоративного бренду [14–16] нами запропоновані типології бренду компанії як роботодавця.

В основу класифікації покладено подібність та відмінність певних критеріїв.

1) Спрямованість прояву:

• Зовнішній – проявляється на зовнішньому ринку праці, орієнтований на цільову аудиторію фахівців, які знаходяться в пошуку роботи, на колишніх співробітників компанії, також на тих, хто на даний момент працевлаштований в компаніях-конкурентах. В основі – створення привабливого іміджу, репутації роботодавця як інструменту, що застосовується для досягнення успіху в конкуренції за професіоналів.

До основних методів реалізації зовнішнього HR-брендингу відносяться наступні:

а) формування програм: рекрутингу; аутстафінгу; аутплейсменту;

б) співробітництво з вузами: студентські програми; інституційні проекти; магістерські програми; соціальне замовлення;

в) зовнішні PR-заходи;

г) реклама організації в ЗМІ як успішного роботодавця;

д) участь у конкурсах за звання кращого роботодавця;

е) управління іміджем і репутацією організації.)

• Внутрішній – проявляється всередині організації, як позитивне враження про роботу та умови зайнятості, направлений на співробітників компанії. В основі – зниження витрат на адаптацію і навчання персоналу; Скорочення вартості і термінів підбору персоналу; забезпечення довгострокової лояльності співробітників, зменшення плинності кадрів.

Реалізовується за допомогою таких заходів:

- формування кадрового резерву; Програми професійного розвитку;

- програми управління кар'єрою;

- програми підготовки керівників, розвитку лідерства;

- внутрішні PR-заходи;

- формування механізмів ефективної ротації кадрів;

- корпоративні конференції;

- робота зі звільненими співробітниками;

- програми підтримки нових співробітників;

- програми навчання (наставництво, корпоративні університети, центри та школи, внутрішній коучинг);

- розвиток корпоративних ЗМІ;

- програми внутрішнього брендингу;

- вдосконалення системи атестації персоналу;

- мотиваційні програми;

- програми підтримки лояльності співробітників (особливо талановитих топ-менеджерів і фахівців);

- корпоративна культура.

З огляду на визначені характеристики можна прийти до висновку, що між зовнішнім та внутрішнім брендами компанії як роботодавця повинні існувати тісні функціональні зв'язки, оскільки їх розбіжність може викликати недовіру до організації та її позиціонуванню як роботодавця.

2) Емоційне забарвлення бренду компанії як роботодавця:

• позитивний бренд компанії як роботодавця (компанія-роботодавець сприймається внутрішніми і зовнішніми цільовими аудиторіями ринку праці як однозначно позитивне місце для роботи, на досягнення цього спрямована вся брендингова діяльність);

• негативний бренд компанії як роботодавця (формується в основному конкурентами за допомогою так званого «чорного PR» та антиреклами, проводиться неявно; або формується стихійно, коли компанія не займається питаннями формування та управління свого бренду як роботодавця).

3) Цілеспрямованість брендингу роботодавця.

• природний – складається стихійно, без цілеспрямованих заходів щодо формування та просування бренду компанії як роботодавця в результаті практичної діяльності компанії на ринку праці;

• штучний – створюється при використанні спеціальних інструментів з формування та просування бренду компанії як роботодавця.

Як правило на перших етапах формування бренду компанії як роботодавця домінує штучний HR-брендинг, прикрашаючи реальність, але надалі відбувається їх взаємна адаптація та зближення.

1) Ступінь раціональності сприйняття:

• когнітивний дає «суху» спеціальну інформацію (орієнтований, головним чином, на вузьких фахівців);



- емоційний, чуттєвий – орієнтований на широку аудиторію та покликаний викликати сильний емоційний поклик.

2) Зміст бренду компанії як роботодавця, відповідний специфіці його спрямованості:

- економічний (високий рівень оплати праці, наявність системи премій і бонусів, стабільні гарантії зайнятості, графік роботи);
- психологічний (сильна корпоративна культура, зацікавлене ставлення керівництва до працівників, «здоровий» психологічний клімат, об'єктивність в оцінці праці, відсутність непотизму);
- функціональний (зміст роботи, можливість навчання, перспективи кар'єрного росту, можливість в повній мірі реалізувати наявні знання та навички);
- організаційний (лідуюча позиція на ринку, міжнародний характер діяльності, історія компанії, пізнаваність споживчих брендів, відомість і репутація топ-менеджерів компанії, система управління, стиль управління).

Кожен з цих типів бренду роботодавця має свою специфіку, яка визначає стратегію та методи його формування, особливості PR та рекламної діяльності.

3) За ступенем охоплення цільових аудиторій:

- монобренд роботодавця – це стійкий необхідний компанії образ привабливого роботодавця, який є однаковим для всіх цільових груп спеціалістів на внутрішньому та зовнішньому ринку праці. Однаковість сформованої у свідомості всіх цільових аудиторій думки про компанію.

- мультибренд роботодавця – це результат позиціонування та комунікації бренду роботодавця для сукупності цільових аудиторій спеціалістів, при якому для кожного сегменту цільової аудиторії на ринку праці актуалізовані різні (але синхронізовані за змістом) аспекти бренду компанії як роботодавця.

Узагальнена класифікація бренду роботодавця зображена на рис. 2

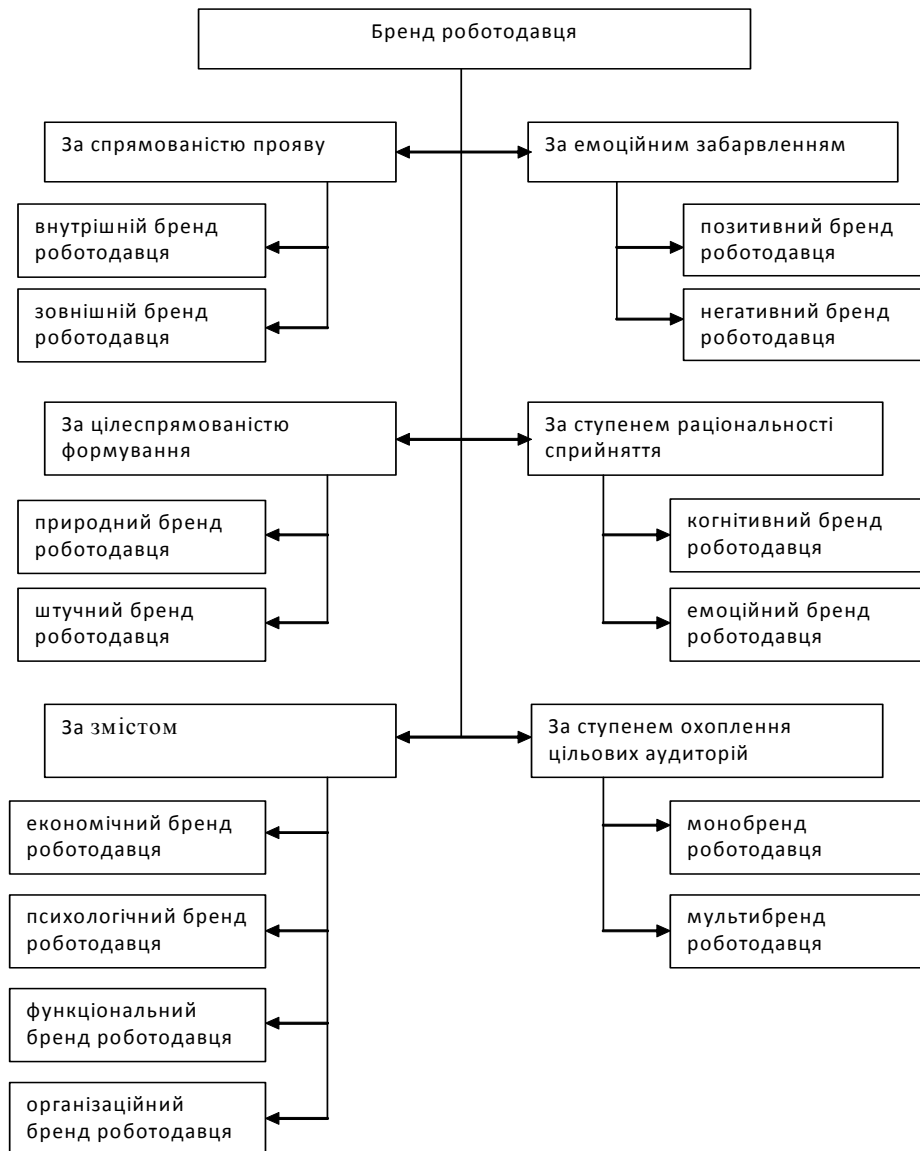


Рис. 2. Класифікація бренду роботодавця

На основі аналізу структури бренду роботодавця, запропоновану Б. Мінчінгтоном [17] автором були виділені дві групи компонентів бренду компанії як роботодавця на рику праці:

- Перша група компонентів опосередковано пов'язана з умовами та вигодами роботи в компанії, надає загальну характеристику про компанію на ринку. При цьому, дана група компонентів являється стратегічно важливою для побудови бренду роботодавця. Сюди входять: місія, бачення та цінності, корпоративна соціальна відповідальність, зовнішні комунікації, галузь, репутація на ринку тощо.

- Друга група компонентів безпосередньо пов'язана з умовами роботи в компанії, відображає саме ті вигоди, які можуть бути цінними та привабливими для наявних та потенційних працівників. 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.

Перевагою запропонованої автором класифікації структурних компонентів є те, що вона поєднує як стратегічну, так і тактичну платформу бренду роботодавця, розподіляючи останню на внутрішні та зовнішні структурні компоненти.

Авторське поєднання структурних компонентів бренду роботодавця зображено на рис. 3.

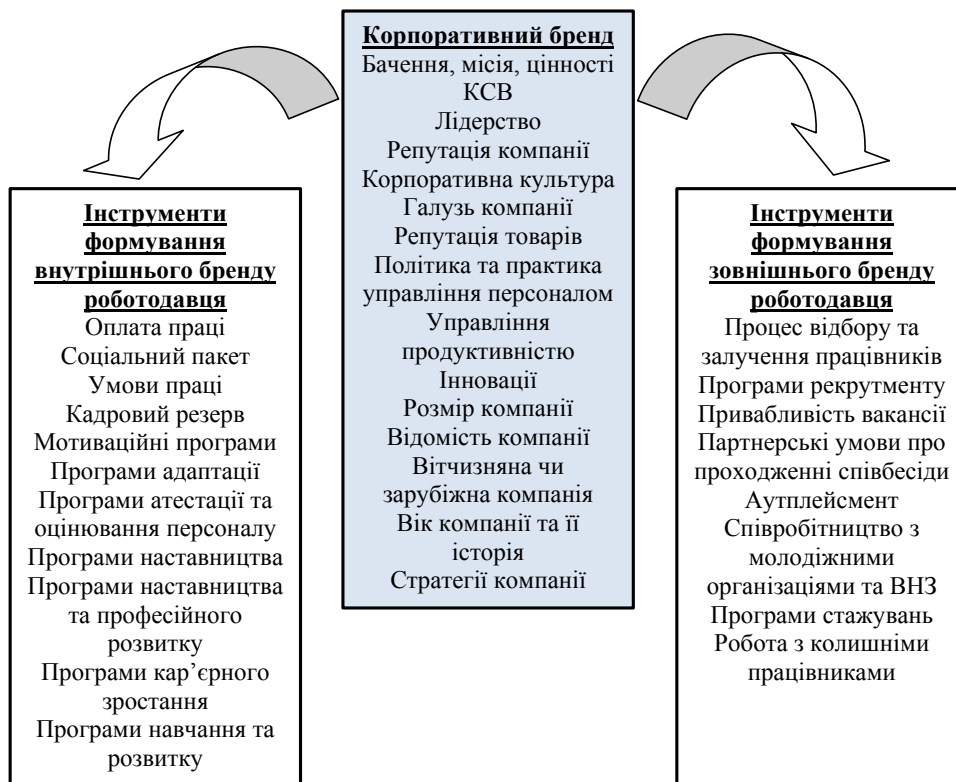


Рис. 3. Інструменти формування бренду роботодавця

Корпоративний бренд – це образ компанії, який існує у свідомості зовнішніх та внутрішніх зацікавлених груп. Бренд роботодавця є складовою корпоративного бренду, направлений на формування позитивного та привабливого образу компанії на внутрішньому та зовнішньому ринку праці.

Корпоративний бренд містить у собі основоположні складові, які опосередковано впливають на формування та сприйняття бренду роботодавця: бачення, місія, цінності; корпоративна соціальна відповідальність, лідерство; репутація компанії; корпоративна культура; галузь компанії; репутація товарів; політика та практика управління персоналом; управління продуктивністю; інновації; розмір компанії; відомість компанії; вітчизняна чи зарубіжна компанія; вік компанії та її історія; стратегії компанії; особистість власника(ів); якість та стиль.

Бренд роботодавця формується для внутрішнього (наявні працівники) та зовнішнього (потенційні та колишні працівники) рику праці. Тому безпосередні інструменти формування бренду роботодавця різняться залежно від спрямованості його прояву.

Інструментами формування внутрішнього бренду роботодавця є оплата праці; соціальний пакет; умови праці; кадровий резерв; мотиваційні програми; програми адаптації; програми атестації та оцінювання персоналу; програми наставництва; Програми наставництва та професійного розвитку; програми кар'єрного зростання; програми навчання та розвитку; ротация кадрів; програми розвитку лідерства.

Інструменти формування зовнішнього бренду роботодавця – процес відбору та залучення працівників; програми рекрутменту; привабливість вакансії; партнерські умови про проходженні співбесіди; аутплейсмент; співробітництво з молодіжними організаціями та ВНЗ; програми стажувань; робота з колишніми працівниками.

Коли компанія символізує краще місце для роботи, вона володіє реальною конкурентною перевагою в найманні та утриманні кращих фахівців, відрізняється від конкурентів у пропозиції робочих можливостей, соціальними пакетами, корпоративною культурою та іншими складовими бренду роботодавця. У багатьох галузях компанії подібні, пропозиції про роботу подібні, оскільки потреби в соціальних / робочих благах подібні у кандидатів на вакансії, тому на вибір кандидатами роботи в тій чи іншій компанії впливають фінансові, іміджеві, маркетингові та інші фактори.

Можна зробити висновок, що окремі риси бренду компанії як роботодавця дуже об'ємні. Вони сприймаються як гешталти – цілісні образи, що формуються з стійких асоційованих характеристик, та одразу створюють у кандидатів досить розгорнуте уявлення про мало знайому для них компанію.

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 [18].

### Висновки

Брендинг роботодавця є інноваційною концепцією, яка пов'язує маркетинг, брендинг та управління персоналом. Бренд роботодавця підтримує корпоративний бренд і допомагає роботодавцям у створенні привабливого іміджу організації для кваліфікованих працівників.

Сутність бренду роботодавця полягає в тому, що люди працюють в компанії, яка є роботодавцем вибору, набагато більш схильні забезпечувати потрібний рівень якості та сервісу, що вимагається, щоб зробити компанію вибором номер один для клієнтів.

Виділено та охарактеризовано основні функції бренду роботодавця: інформативна, комерційна, захисна, ресурсна, репутаційна, мотивуюча, підкріплююча, управлінська. Розроблено класифікацію бренду роботодавця, яка містить шість видів ознак. Інструменти бренду роботодавця запропоновано розглядати з огляду на їх безпосередній та опосередкований зв'язок з умовами зайнятості в компанії. Опосередковано впливають складові корпоративного бренду, а безпосередній вплив мають складові внутрішнього та зовнішнього бренду роботодавця.

У перспективі дослідження повинне проводитись у напрямку більш детальної класифікації інструментів формування та управління брендом компанії як роботодавця.

### Література

1. Barrow S. Turning recruitment advertising into a competitive weapon : paper delivered at the CIPD Annual Conference. Harrogate: Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD), 1990.
2. Ambler T., Barrow S. The employer brand. The Journal of Brand Management. 1996. Vol. 4. P. 185–206.
3. Knox S., Freeman C. Measuring and Managing Employer Brand Image in the Service Industry. Journal of Marketing Management. 2006. Vol. 22. № 7/8. P. 695–716.
4. Katoen R. J., Macioschek A., Employer Branding & Talent Relationship Management. Improving the Organizational Recruitment Approach. URL: <http://www.bbh.ro/site/imagini/1023226514.pdf> . – 2008.
5. Кучеров Д. Г., Бренд роботодавця: область маркетингу чи управління людськими ресурсами? / Д. Г. Кучеров // Вісник СПбГУ. – 2009. – Сер.8. – Вип. 3.
6. Амблер Т. Маркетинг і фінансовий результат: нові метрики багатства корпорації / Т. Амблер. – М. : Фінанси і статистика, 2003. – С. 167–190.
7. Berthon P., Ewing M., Nah L., Captivating Company: Dimensions of Attractiveness in Employer Branding. International Journal of Advertising. 2005. Vol. 24. № 2. P. 151–172.
8. Мартін Г. Корпоративна репутація, брендинг і управління персоналом / Г. Мартін, С. Хетрік. – М. : Група ІДТ, 2008.
9. Backhaus K., Tikoo S. Conceptualizing and Researching Employer Branding. Career Development International. 2004. Vol. 9. N 5. P. 501–517.
10. Melin E., (2005), Employer Branding. Likenesses and Differences between External and Internal employer Brand Images. Master's Thesis. Lulea University of Technology, 2005:196 CIV. ISSN:1402–1617. ISRN: LTU-EX—05/196—SE
11. Ціннісна пропозиція для співробітників: основа побудови сильного бренду роботодавця компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rabota.ua/Info/Jobsearcher/post/2012/09/12/Employee\\_Value\\_Proposition\\_short.aspx](http://rabota.ua/Info/Jobsearcher/post/2012/09/12/Employee_Value_Proposition_short.aspx) .
12. Мокіна С. М. Ціннісна пропозиція бренду роботодавця як інструмент формування бренду

роботодавця / С. М. Мокіна // Ефективне управління економікою: теорія і практика : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 4-5 жовтня 2013 р. / Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 276 с.

13. The Importance of Employer Branding. Susan Hunt, Rob Landry. The Future of workforce. Total rewards strategies and Canada's aging workforce. Chapter 7. Magna International. URL: <http://www.sunlife.ca/static/canada/Customer%20Solutions/thefutureofwork/pdf/thefutureofwork.pdf>

14. Арькова Т. Ю. Управление человеческими ресурсами организации на основе системы HR-брендинга / Т. Ю. Арькова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика : рецензируемый журнал. — 2011. — № 1. — С. 62–66. — ISSN 2073-5537.

15. Зазыкин В.Г. Имидж организации: структура и психологические факторы эффективности [Электронный ресурс] / В.Г. Зазыкин // Материалы интерактивной конф. "Практические аспекты связей с общественностью". – Режим доступа : <http://tandem-forum.ru/articles/info/article23.html> . – Москва 25–26.04.2011 г.

16. Кучеров Д.Г. Вивчення внутрішнього іміджу вищого навчального закладу як роботодавця / Д. Г. Кучеров, М. Ю. Платонов // Вчені нотатки Санкт-Петербурзького державного інституту психології і соціальної роботи. – 2008. – Вип. 2. – Т. 10. – С. 137–142.

17. Minchington B., Employer Brand Leadership – A Global Perspective. Collective Learning Australia, 2010. – ISBN: 978-0-646-53648-4.

18. Аналитический отчет по исследованию «Корпоративный бренд компании как работодателя». Часть I и II. RosExpert Executive Search, Экспси Консалтинг. – М., 2004.

#### References

1. Barrow S. Turning recruitment advertising into a competitive weapon : paper delivered at the CIPD Annual Conference // S. Barrow. — Harrogate: Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD), 1990.

2. Ambler T., Barrow S. The employer brand. The Journal of Brand Management, 1996, Vol. 4, P. 185–206.

3. Knox S., Freeman C. Measuring and Managing Employer Brand Image in the Service Industry, Journal of Marketing Management, 2006, Vol. 22, N 7/8, P. 695-716.

4. Katoen R. J., Macioschek A., Employer Branding & Talent Relationship Management. Improving the Organizational Recruitment Approach / R. J. Katoen, A. Macioschek. – [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.bbh.ro/site/imagini/1023226514.pdf> . - 2008.

5. Kuchеров D. G., Brend Rabotodatelia: oblast marketinga ili ypravleniya lyidskimi resursami, Vestnik SPbGU, Vol. 8, 2009.

6. Ambler T., Marketing i finansovyy rezultat: novi metruku bagatstva korporatsiy, M.: Finansy I statystyka, 2003, p. 167-190.

7. Berthon P., Ewing M., Hah L., Captivating Company: Dimensions of Attractiveness in Employer Branding, International Journal of Advertising, 2005, Vol. 24, N 2, P. 151-172.

8. Martin G., Hetherik S., Korporativna reputatsiya, brendung I upravlinniya personalom, M.: Gryppa IDT, 2008.

9. Backhaus K., Tikoo S. Conceptualizing and Researching Employer Branding, Career Development International. 2004, Vol. 9, N 5, P. 501-517.

10. Melin E., Employer Branding. Likenesses and Differences between External and Internal employer Brand Images. Master's Thesis, Lulea University of Technology, 2005:196 CIV. ISSN:1402-1617. ISRN: LTU-EX—05/196—SE

11. Tsinnisna propozutsiya dliya spivrobotnikiv: osnova pobudovy sylnogo brendu robotodavtsya kompaniyi, [Electronic source]. – Mode of access: [http://rabota.ua/Info/Jobsearcher/post/2012/09/12/Employee\\_Value\\_Proposition\\_short.aspx](http://rabota.ua/Info/Jobsearcher/post/2012/09/12/Employee_Value_Proposition_short.aspx) .

12. Mokina S., Tsinnisna propozutsiya brendu robotodavtsiya yak instrument formuvanniya brendu robotodavtsiya, Efektyvne upravlinnya ekonomikoyu: teoriya i praktyka: materialy mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi, 4-5 zhovtnia 2013 r., Cherkassky derzhavny tehnologichny universytet, Cherkasy: Vydavnychy dim "Gelvetyka", 2013, 276 s.

13. Hunt S., Landry R., The Importance of Employer Branding, The Future of workforce. Total rewards strategies and Canada's aging workforce. Chapter 7. – Magna International. – [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.sunlife.ca/static/canada/Customer%20Solutions/thefutureofwork/pdf/thefutureofwork.pdf>

14. Arkova T. Y., Upravleniye chelovecheskimi resursami organizatsiy na osnove sistemy HR-breninga, Vestnik Astrahanskogo gossudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika, 2011, № 1, s. 62-66, ISSN 2073-5537.

15. Zazykin V. G., Imidzh organizatsiyi: struktura I psihologicheskkiye factory effektivnosti, Materialy interaktivnoy konferentsiyi "Prakticheskiye aspekty svyazey s obshchestvennostiy", [Electronic source]. – Mode of access: <http://tandem-forum.ru/articles/info/article23.html> . - Moskva 25-26.04.2011 g.

16. Kuchеров D. G., Platonov M. Y., Izuchenie vnutrennego imidzha vysshogo uchebnogo zavedeniya kak rabotodateliya, Uchenue notatki Sankt-Peterburgskogo gossudarstvennogo institute psihologii i sotsyalnoy raboty, 2008, Vyp. 2., T. 10., S. 137-142.

17. Minchington B., Employer Brand Leadership – A Global Perspective, Collective Learning Australia, 2010, ISBN: 978-0-646-53648-4.

18. Analiticheskiy otchet po issledovaniyu "Korporativnyy brend kompanii kak rabotodateliya" Chast I i II, RosExpert Executive Search, Ekopsi konsalting, 2004.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Скопенко Н. С.

## ЛОГІСТИЧНИЙ АУДИТ В УПРАВЛІННІ РИЗИКОМ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ПРЕПАРАТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*В статті досліджено проблеми застосування логістичного аудиту як перспективного напрямку розвитку фармацевтичної логістики. Визначено сутність логістичного ризику та охарактеризовано його особливості в умовах фармацевтичної галузі. Обґрунтовано актуальність управління логістичними ризиками суб'єктів фармацевтичного ринку. Акцентовано увагу на застосуванні логістичного аудиту для моніторингу логістичних процесів з метою розпізнавання загрози виникнення логістичних ризиків і їх попередження.*

*Ключові слова: логістичний аудит, логістичний ризик, фармацевтична промисловість.*

## LOGISTIC AUDIT IN THE ADMINISTRATION OF THE LOGISTIC SERVICES AT THE PREPARATION MARKET OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

*The article deals with the problems of application of logistic audit as a promising tendency in development of the pharmaceutical logistics. The essence of logistic risk is determined and its peculiarities in the conditions of the pharmaceutical field are characterized. The topicality of the administration of the logistic risks of the pharmaceutical market subjects is well-founded. It is emphasized on the point of logistic audit use for monitoring of the logistic processes in order to recognize the danger of appearance of logistic risks and their prevention.*

*Keywords: logistics audit, logistics risk, the pharmaceutical industry.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** Розвиток ринкової економіки, підприємництва в цілому та фармацевтичної галузі зокрема, діяльність підприємств в умовах невизначеності та непередбачуваності зумовлюють необхідність використання обґрунтованих підходів до опрацювання та зниження ризиків. Існуючі види ризиків у значній мірі залежать від спеціалізації діяльності підприємств, стану ринків, сегментів споживачів, обраних методів просування товару тощо.

Робота фармацевтичних підприємств, фірм, аптек в умовах ринкової економіки пов'язана з труднощами, різними критичними ситуаціями, тому для фармацевтичної галузі характерні усі види ризиків, притаманні будь-якій іншій комерційній діяльності, а також ризики, викликані особливістю самої галузі і товару [1, с. 21–22].

В умовах загострення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому фармацевтичних ринках, специфічних особливостей фармацевтичної продукції й умов її транспортування та зберігання, вимог до виробництва та дистрибуції лікарських засобів суб'єктам фармацевтичного ринку необхідно враховувати ризики, пов'язані з управлінням потоковими процесами, які є невід'ємним елементом логістичної діяльності фармацевтичних підприємств [2; 3; 4; 5].

Підприємства стають учасниками дедалі складніших ланцюгів поставок. Логістичні операції в умовах глобалізації економіки ускладнюються, стають більш динамічними, вагомими, зростає їх вплив на результативність діяльності підприємств.

У наукових дослідженнях [3] логістичний ризик у фармації трактується як випадок, що призводить до збитків фармацевтичного підприємства або спричиняє можливість виникнення несприятливої ситуації чи невідповідного результату, пов'язаного з рухом матеріальних і супутніх потоків впродовж всього логістичного ланцюга з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників.

Клієнти передають на управління логістичним операторам щоразу складніші, комплексні завдання – закупівлю товарів, організацію доставки товарів на склади і їх зберігання, комплектацію замовлень, пряму дистрибуцію з використанням розвантажувальних/перевантажувальних терміналів, а також додаткові послуги – комплексне обслуговування, со-packing, со-manufacturing, фактурування тощо. При виконанні цих завдань для логістичних операторів існує багато ризиків, пов'язаних, насамперед, з помилками, які виникають у зв'язку із неправильним конструювання процесів; свідомими діями і несвідомими помилками працівників; вадами або слабкими сторонами інформаційних і телекомунікаційних мереж; зовнішніми чинниками, незалежними від підприємства.

Ризик може спричинити як позитивні, так і негативні наслідки. З метою оцінки можливості виникнення ризику і врахування його в результатах діяльності, вжиття превентивних заходів і контролю за їх ефективністю, а також задля правильної розстановки пріоритетів і визначення цілей виникає необхідність управління ризиком.

Уникнути ризику неможливо. Однак, можна звести до мінімуму можливість його появи в т.ч. в

логістиці фармпрепаратів. Для цього доцільно застосувати моніторинг процесів, з допомогою якого вдається розпізнати виникнення проблемних ситуацій. Обмеженню кризової ситуації сприяє не тільки ознайомлення із фармацевтичним правом та обов'язками, які воно диктує, але й вжиття конкретних превентивних заходів.

За цих умов особливої актуальності набуває проблема розробки теоретичних та науково-практичних засад організації логістичного аудиту на вітчизняних фармацевтичних підприємствах, адже саме він дає змогу проаналізувати досконалість і якість логістичних процесів на фармацевтичному підприємстві, продуктивність функціонування логістичної системи, логістичні технології, вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність логістичних бізнес-процесів, а також виявити "вузькі місця" в логістичному ланцюзі фармацевтичного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор.** Теоретичні аспекти логістичного аудиту досліджували зарубіжні вчені Д. Бауерсокс, Дж. Р. Сток та Д. М. Ламберт, М. Кристофер, К. Лайсонс, Д. Уотерс. Дослідженню окремих аспектів логістичного аудиту присвячені наукові праці й українських вчених О. В. Горбенка, Б. П. Громовика, Л. П. Дорохової, А. Г. Загороднього, Є. В. Крикавського, Р. Р. Ларіної, З. М. Мнушко, О. В. Посилкіної, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, Н. І. Чухрай та О. Б. Гірної та ін. На думку авторів досліджень, саме логістичний аудит у фармації є сучасним інструментом логістичного менеджменту, який дозволяє провести оцінку та аналіз усіх складових логістичного ланцюга постачань та логістичної системи фармацевтичного підприємства в цілому, на підставі якої розробляється план оптимізації логістичної діяльності шляхом покращення управління логістичною системою фармацевтичного підприємства, інтеграції та взаємодії її ланок.

У працях цих та інших авторів, які досліджували логістичний аудит у фармацевтичній галузі, недостатньо висвітлені питання інтеграції логістичного аудиту в загальну концепцію логістичного менеджменту сучасного підприємства, а також не розглядалися проблеми організації логістичного аудиту у фармацевтичній галузі задля моніторингу логістичних процесів з метою виявлення загрози виникнення ризику і вжиття превентивних заходів, що і зумовило мету цієї статті.

Стрімкий розвиток логістичних систем підприємства, розуміння логістики як концепції, необхідність відповідати вимогам щодо управління логістичними системами та розв'язання складних логістичних завдань стали причиною розвитку нового напрямку аудиту – логістичного аудиту. Таким чином, значної актуальності набуває розроблення теоретичних та прикладних аспектів логістичного аудиту, який, на відміну від аудиту, який ґрунтується на аналізі фінансово-господарської діяльності суб'єктів [6], дає можливість здійснити аудит таких логістичних операцій, зокрема, в фармацевтичній промисловості, як закупівля, транспортування субстанцій і допоміжних матеріалів, складування матеріальних ресурсів, збереження субстанцій, допоміжних матеріалів і готових лікарських засобів, а також провести аудит запасів, логістичних витрат та логістичних ризиків, рівня логістичного обслуговування клієнтів тощо [7, с.49].

Принциповою метою логістичного аудиту є підтримка логістичних рішень, які приймаються на підприємстві. На відміну від інших логістичних інструментів, які також виконують функцію підтримки рішень, логістичний аудит переймає додатково завдання діагностичного аналізу, який може стосуватися як цілого ланцюга поставок, так і певних його ланок. Результатом є створення бази даних, якою можна скористатися для оцінки ланок операційної логістичної системи, що дозволяє виявляти можливості підвищення їх продуктивності.

У результаті проведення логістичного аудиту на фармацевтичному підприємстві його менеджмент отримує інформацію про розширений перелік ключових проблем управління логістичними підсистемами, виявлений на підставі аналізу поточної ситуації на фармацевтичному підприємстві в порівнянні з середніми по галузі і комплекс принципів і напрямків розробки рішень щодо ліквідації виявлених проблем.

Логістичний аудит базується як на загальних принципах аудиту, так і на своїх специфічних. До загальних відносять принципи, що визначають професійну етику аудитора. Специфічні принципи логістичного аудиту виходять безпосередньо зі змісту логістики як самостійного наукового напрямку.

Існує декілька класифікацій видів логістичного аудиту, що пов'язано з відсутністю погодженості думок вчених відносно його сутності і завдань. Деякі вчені виділяють види логістичного аудиту за джерелами інформації:

- документальний аудит (за даними первинних і звітних документів);
- фактичний аудит (встановлення стану підприємства шляхом спостереження, аналізу та ін.) [8].

Є.В. Крикавський виділяє три види логістичного аудиту [9]:

- фінансовий логістичний аудит (засновується на фінансовій та бухгалтерській звітності);
- операційний логістичний аудит (засновується на параметрах логістичних процесів (витрати, час, надійність, якість тощо);
- управлінський логістичний аудит.

Крім того, він виділяє внутрішній логістичний аудит (аудит дистрибуції, аудит логістичних витрат, аудит переміщення матеріальних і інформаційних потоків, аудит постачання) і зовнішній логістичний аудит.

Зовнішній логістичний аудит спрямований на аналіз зовнішнього середовища логістики підприємства. Він включає проведення масштабного аналізу, який виконується за допомогою анкетування,

тестування або вибіркового співбесід зі споживачами лікарських засобів, постачальниками матеріальних ресурсів та іншими логістичними партнерами для визначення їх взаємодії в межах логістичної системи фармацевтичного підприємства, ефективності логістичного сервісу та обслуговування клієнтів фармацевтичного підприємства. Зовнішній логістичний аудит дає змогу керівництву фармацевтичного підприємства порівняти показники його роботи із даними конкурентів за критеріями, які найбільш важливі для всіх учасників логістичного процесу.

Внутрішній логістичний аудит визначають як «дослідження і оцінку адекватності та ефективності систем внутрішнього контролю установи, а також якості діяльності при реалізації доручених їй завдань». У такому трактуванні внутрішній логістичний аудит повинен здійснюватися спеціальною комісією, створеною керівником для ідентифікації існування і результативності діяльності системи внутрішнього контролю в цій установі [2]. Метою внутрішнього логістичного аудиту – є визначення неузгодженості між процесами ФП і очікуваннями її клієнтів. Внутрішній аудит дозволяє виявити основні недоліки в функціонуванні логістичної системи фармацевтичного підприємства. Всі отримані дані дозволяють надати рекомендації відносно удосконалення логістичної стратегії підприємства та вказати, які конкретні зміни повинні бути здійснені в конкретному ланцюгу логістичної системи з метою уникнення логістичного ризику й оптимізації її функціонування.

Типова структура логістичного аудиту може бути подана схематично (рис.1).

Логістичний аудит дозволяє проаналізувати матеріальні та відповідні до них фінансові та інформаційні потоки, виявити приховані логістичні витрати, чітко визначити випадки невідповідності фінансових показників матеріальним потокам. Логістичний аудит трактується як перший крок до реінжинірингу логістичних процесів, а постійний, систематичний аудит логістики є основою для відстеження вищим керівництвом ефективності управління логістичною діяльністю підприємств, оскільки завдяки йому вдається оцінити рівень оптимальності логістики на підприємстві.

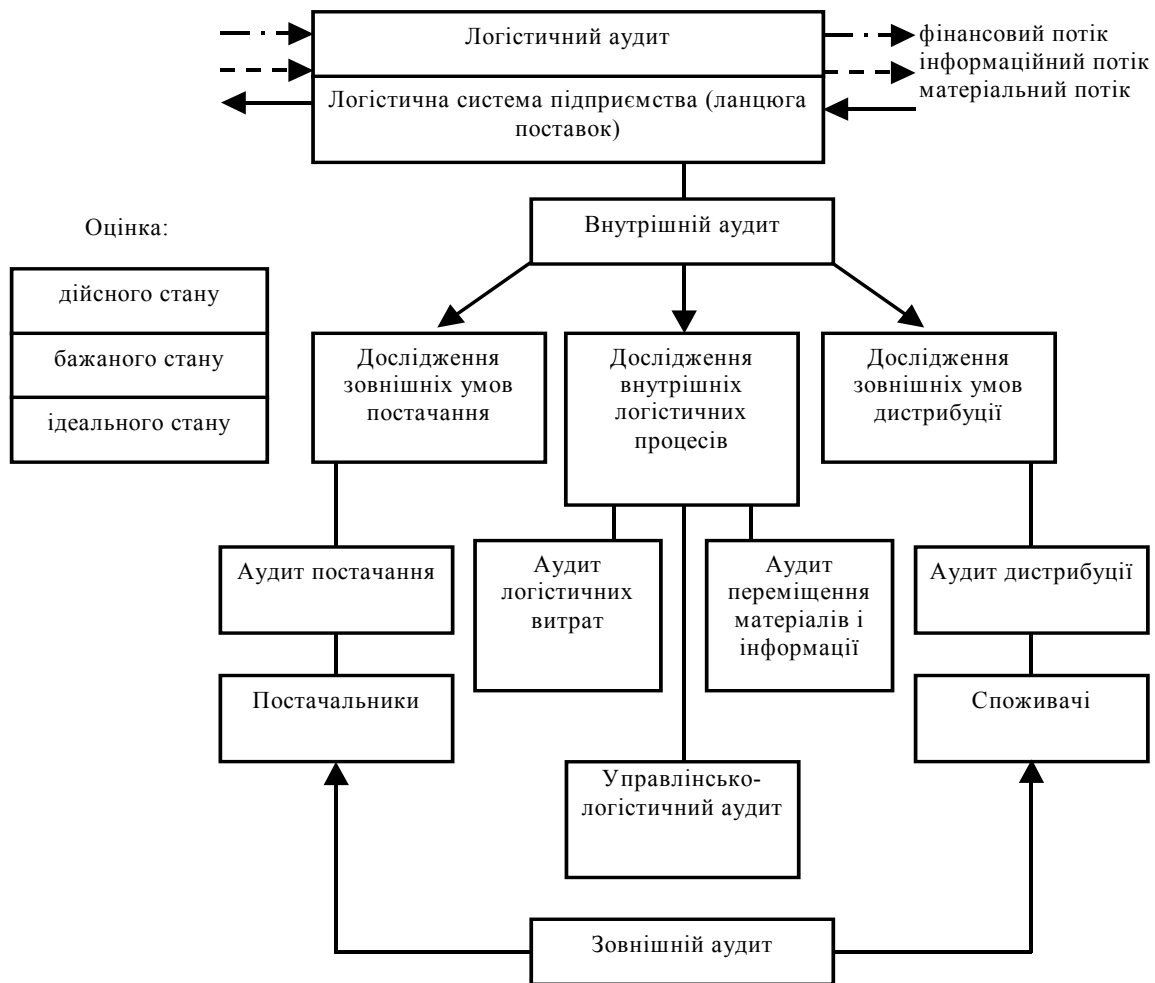


Рис. 1. Стандартний вигляд системи логістичного аудиту [9, с.428]

Проведення логістичного аудиту зазвичай доручається незалежній стороні, яка проводить оцінку всіх аспектів ланцюга поставок компанії, визначає "сильні" і "слабкі" сторони логістичної системи підприємства, відстежує тенденції, що впливають на їх формування, аналізує випадки неефективного

використання ресурсів, визначає рівень конкурентоспроможності логістичної системи підприємства. Незалежна сторона представлена незалежними експертами, які не обов'язково є знавцями специфіки конкретного бізнесу, але мають компетенцію в області теорії і практики логістики та управління ланцюгів поставок.

При цьому методи, які використовуються в процесі проведення логістичного аналізу, повинні оцінювати фактичний стан логістичних процесів, сприяти визначенню джерел виникнення проблем в управлінні логістичною системою та враховувати вплив різних факторів.

Одним із найбільш важливих і водночас найменш вивчених напрямів логістичного аудиту є аудит логістичних витрат, які переважно носять слабкоструктурований характер. Логістичні витрати за своєю природою є здебільшого непрямими, а відтак не завжди можна забезпечити коректне віднесення їх на конкретні об'єкти витрат. Це, в свою чергу, тягне за собою некоректне відображення фінансових результатів і, як наслідок, помилки в оцінюванні ефективності фінансово-господарської діяльності.

Логістичний аудит є одним із головних інструментів виявлення резервів зниження витрат в логістичному ланцюгу. Застосування логістичного аудиту дозволяє виявити джерела надлишкових логістичних витрат, розробити програму оптимізації всіх логістичних функцій через покращення функціональної ефективності управління логістичною системою та інтеграції всіх ланок логістичного ланцюга.

Надзвичайно важливим у логістиці лікарських засобів є наявність відповідного транспорту, головною вимогою до якого є обладнання відповідним установками, що підтримують сталу температуру або використання систем супутникової навігації. Основними завданнями транспортної логістики є вибір оптимального виду і типу транспортних засобів, обґрунтування доцільності використання власних або орендованих технічних засобів, одновидової або змішано-комбінованої моделі транспортування, організація процесу транспортування, забезпечення єдності транспортно-складського процесу та збереження якості субстанцій, основних і допоміжних матеріалів, готових лікарських засобів і виробів медичного призначення в процесі їх транспортування.

Наукові дослідження свідчать, що серед логістичних ризиків пріоритетне місце займає саме транспортний ризик. Власне тому важливим елементом аналізу транспортного обслуговування у фармацевтичній промисловості є визначення рівня транспортних ризиків [11, с. 60]. Для експертної оцінки значущості видів транспортного ризику автор дослідження рекомендує обирати такі складові: можливість виникнення аварій; можливість несправності автомобіля; можливість захворювання водія; можливість перебування водія в нетверезому стані; старіння зношеність технічних засобів; неоптимальні маршрути руху технічних засобів; затримки при завантаженні;

порушення правил техніки безпеки; випадки крадіжок вантажу; недбалість водіїв при виконанні своїх професійних обов'язків; втрата необхідних документів; ризик забруднення навколишнього середовища; порушення строків доставки вантажів.

Досить загрозливими є і складські ризики – псування чи зміна властивостей лікарського засобу внаслідок недотримання умов збереження; неефективне управління складськими процесами; закінчення терміну придатності лікарського препарату. Недотримання належних умов складування чи транспортування може призвести до втрати якісних характеристик лікарських засобів, наслідком чого є, з одного боку, загроза здоров'ю чи навіть життю пацієнта, а з другого, загроза виникнення логістичного ризику для підприємства.

Для комплексного аналізу різних напрямків роботи складів традиційно використовуються наступні показники:

- показники, що характеризують інтенсивність роботи складів (вантажообіг, питомий вантажообіг, коефіцієнт нерівномірності завантаження складів, інтенсивність проходження вантажів через складі та ін.);
- показники, що характеризують ефективність використання складських приміщень (місткість складу, корисна площа складу, коефіцієнт використання місткості, вантажонапруженість складу та т.п.);
- показники, що характеризують ефективність використання складського обладнання;
- показники, що характеризують рівень збереженості вантажів (термін зберігання МР, кількість випадків крадіжок тощо);
- показники, які характеризують ефективність роботи складського персоналу;
- фінансові показники роботи складу (собівартість зберігання вантажів, дохід складу, продуктивність праці робітників складу та т.п.) [12].

**Висновки.** Загалом, управління ризиком в галузях, які висувають особливі умови до складування і транспортування товарів є особливо актуальним. Основні принципи управління ризиком в кожній галузі дуже подібні. Відмінності виникають через наявність специфічних рис у товарів та існуючих правових вимог його обігу. Логістичний аудит у фармації є сучасним інструментом логістичного менеджменту, який дозволяє провести оцінку та аналіз усіх складових логістичного ланцюга постачань та логістичної системи фармацевтичного підприємства в цілому, на підставі якої розробляється план оптимізації логістичної діяльності. За результатами логістичного аудиту повинні прийматися виважені та фінансово обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на покращення всієї логістичної системи, що дозволяє уникненню



логістичних ризиків, і сприяє зростанню конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств. Результати досліджень основних аспектів проведення логістичного аудиту дають можливість стверджувати, що цей напрямок потребує певного вдосконалення методичного та організаційного забезпечення, який і становитиме сферу подальших досліджень автора.

### Література

1. Мнушко З. М. Систематизація ризиків у фармацевтичній галузі / З. М. Мнушко, О. М. Євтушенко, В. В. Страшний // Вісник фармації. – 2003. – № 2 (34). – С. 21–27.
2. Євтушенко О. М. Вивчення ризиків у сфері державних закупівель лікарських засобів і виробів медичного призначення / О. М. Євтушенко, З. М. Мнушко, В. Д. Немцова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2010. – № 4 (12). – С. 50–56.
3. Логістичний менеджмент фармацевтичного підприємства : монографія / [О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, Г. В. Загорій, О. Ю. Горбунова та ін.]. – Х. : НФаУ, 2011. – 748 с.
4. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moz.gov.ua>
5. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Методика управління логістичними ризиками фармацевтичного підприємства / Р. В. Сагайдак-Нікітюк // Honors high School. – Т. 9. – Софія : «Бял ГРАД-БГ»ООД, 2010. – С. 3–6.
6. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-XII.
7. Посилкіна О. В. Методичні аспекти впровадження логістичного аудиту на фармацевтичних підприємствах / О. В. Посилкіна, А. П. Юрченко // Фармацевтичний часопис. – 2010. – № 1. – С. 49–52.
8. Ларина Р. Р. Логистический аудит в обеспечении эффективной деятельности промышленных предприятий региона / Р. Р. Ларина // Бизнесинформ. – 2007. – № 3–4. – С. 98–102.
9. Крикавський Є. В. Економіка логістичних систем / [Васелевський М., Білик І., Дейнега О. та ін.] ; під ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2008. – 596 с.
10. Загородній А. Г. Управління ризиками аудиторської діяльності : навч. посібник / А. Г. Загорій, Л. М. Пилипенко. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 128 с.
11. Сагайдак-Нікітюк, Р. В. Методика проведення логістичного аудиту на стадії транспортування матеріальних ресурсів фармацевтичного підприємства / Р. В. Сагайдак-Нікітюк, А. П. Юрченко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 3. – С. 58–64.
12. Трохимчук В. В. Логістичні підходи до проектування складської підсистеми в новій моделі медичного постачання військ / В. В. Трохимчук, С. Г. Убогов, Т. М. Будникова, О. П. Шматенко // Фармацевтичний журнал. – 2006. – № 4. – С. 36–41.

### References

1. Mnushko Z. M. Systematyzatsia ryzykiv u farmatsevtichnii haluzi / Z. M. Mnushko, O. M. Yevtushenko, V. V. Strashnyi // Visnyk farmatsii. – 2003. – № 2 (34). – P. 21–27.
2. Yevtushenko O. M. Vyvchennia ryzykiv u sferi derzhavnykh zakupivel likarskykh zasobiv i vyrobiv medychnoho prysnachennia / O. M. Yevtushenko, Z. M. Mnushko, V. D. Nemtsova // Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmacii. – 2010. – № 4 (12). – P. 50–56.
3. Lohistychnyi menedzhment farmatsevtichnoho pidprijemstva : monografia / O. V. Posylkina, R. V. Sahaidak-Nikitiuk, H. V. Zahorii, O. Yu. Horbunova ta in. – Kharkiv: NFaU, 2011. – 748 p.
4. Ofitsiyni sait Ministerstva okhorony zdorov'ia Ukrainy. – <http://www.moz.gov.ua>
5. Sahaidak-Nikitiuk R. V. Metodyka upravlinnia lohistychnymy ryzykamy farmatsevtichnoho pidprijemstva / R. V. Sahaidak-Nikitiuk // Honors high School. – Volume 9. - Sofya: Bial HRAD-BH; OOD, 2010. – P. 3–6.
6. Zakon Ukrainy «Pro audytorsku diialnist» vid 22.04.1993. №3125-XII.
7. Posylkina O. V. Metodychni aspekty vprovadzhennia lohistychnoho audytu na farmatsevtichnykh pidprijemstvakh / O. V. Posylkina, A. P. Yurchenko // Farmatsevtichnyi chasopys. – 2010. – № 1. – P. 49–52.
8. Larina R. R. Logisticheskij audit v obespechenii effektivnoy deyatelnosti promyshlennykh predpriyatij regiona / R. R. Larina // Businessinform. – 2007. – №3–4. – P. 98–102.
9. Krykavskiy Ye. V. Ekonomika lohistychnykh system / [Vaselevskiy M., Bilyk I., Deineha O. et. c.] ; pid red. Ye. Krykavskoho ta S. Kubiva. – Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu “ Lvivska politechnika”, 2008. – 596 p.
10. Zahorii A. H. Upravlinnia ryzykamy audytorskoj diialnosti : navch. posibnyk / A. H. Zahorii, L. M. Pylypenko. – Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu “ Lvivska politechnika”, 2008. – 128 p.
11. Sahaidak-Nikitiuk R. V. Metodyka provedennia lohistychnoho audytu na stadii transpotuvannia materialnykh resursiv farmatsevtichnoho pidprijemstva / R. V. Sahaidak-Nikitiuk, A. P. Yurchenko // Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmacii. – 2009. – № 3. – P. 58–64.
12. Trokhymchuk V. V. Lohistychni pidkhody do proektuvannia skladскоj pidsystemy v novii modeli medychnoho postachannia viisk / V. V. Trokhymchuk, S. H. Ubohov, T. M. Budnykova, O. P. Shmatenko // Farmatsevtichnyi zhurnal. – 2006. – № 4. – P. 36–41.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Андрушків Б. М.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.  
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 338:48

О. Я. РОМАНІВ, Т. С. ТРУСОВА, О. І. ТВЕРДОХЛІБ

ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янука», м. Рівне

**ПОПИТ НА СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ  
РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*У статті досліджено специфіку формування попиту на ринку сільського зеленого туризму Рівненської області. Були проведені маркетингові дослідження даного ринку, у результаті яких зроблені висновки про сегментацію ринку сільського туризму, встановлено переваги та слабкі місця даного виду туризму, окреслено портрет споживача та регіональні особливості попиту і пропозиції сільського зеленого туристичного продукту. Запропоновано систему пріоритетів туристичного розвитку Рівненської області. Виділено групи рекреаційних територій зі схожими характеристиками, проблемами та потребами на основі співставлення перцепційної лояльності споживачів сільського зеленого туристичного продукту та агротуристичного потенціалу. Визначено для цих груп найбільш доцільні стратегії розвитку.*

*Ключові слова: сільський зелений туризм, туристичний продукт, попит, перцепційна лояльність.*

O. J. ROMANIV, T. S. TRUSOVA, O. I. TVERDOKHLIB

International University of Economics and Humanities named after Stepan Demianchuk, Rivne

**DEMAND FOR THE RURAL TOURISM PRODUCT OF THE RIVNE OBLAST**

*The article studies the specifics of the formation of the demand in the rural tourism market of the Rivne oblast. A study of the given oblast was carried out, as a result of which conclusions on the segmentation of the rural tourism market were made; the strengths and weaknesses of this kind of tourism were defined; the portrait of the consumer and regional peculiarities of the demand and supply of the rural tourism product were outlined. The study suggests a system of priorities of the tourism development of the Rivne region. The article singles out groups of recreational territories with similar proprieties, problems and needs on the basis of the comparison of the perceptual loyalty and agricultural tourism potential. The most expedient development strategies were outlined.*

*Keywords: rural tourism, tourist product, demand, perceptual loyalty.*

**Постановка проблеми.** Розвиток сільського туризму позитивно впливає на вирішення низки соціально-економічних проблем села. Розширюючи коло самозайнятості сільського населення, сільський туризм сприяє зниженню рівня безробіття. Також зростають можливості реалізації на місці сільськогосподарської продукції підсобного господарства, покращується благоустрій сільських садиб та в цілому сіл. Завдяки сільському туризму з'являються стимули для розвитку соціальної інфраструктури, відродження, збереження місцевих народних промислів, пам'яток історико-культурної спадщини, загалом підвищується культурно-освітній рівень сільського населення. Саме тому підтримка сільського туризму може стати запорукою вирішення багатьох проблем села Рівненщини. Проте, формування планів розвитку сільського туризму у регіоні повинно спиратися не лише на внутрішній потенціал території, а і на потреби та особливості ринкової поведінки споживачів, що зумовлює актуальність дослідження попиту на сільський зелений туристичний продукт.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження проблем сільського зеленого туризму зробили вчені: П. В. Горішевський, В. П. Васильєв, Ю. В. Зінько [1], Н. С. Кудла [2], І. В. Петлін, Г. Г. Цегелик [3], М. Й. Рутинський [4], Т. К. Шпеник [5] та інші. Проблема розвитку цього виду туризму на Рівненщині присвячені праці Г. К. Мошковської [6], О. Я. Романів, О. І. Твердохліб [7].

Сільський туристичний продукт (англ. «rural «green» tourist product») (комплекс послуг сільського зеленого туризму, агротуристичний пакет послуг) – сукупність послуг нічліжного, гастрономічного, екскурсійного, відпочинково-розважального обслуговування, які пропонує власник зеленої садиби [5, с. 147].

Створення конкурентоспроможного сільського туристичного продукту повинно опиратися на оцінку передумов його формування, тобто наявних на території регіону рекреаційних ресурсів, матеріально-технічної бази (закладів розміщення та харчування туристів тощо), трудових ресурсів. Аналіз наявних рекреаційних ресурсів, існуючої інфраструктури регіону повинен стати основою формування напрямів його розвитку, розробки планів та конкретних інвестиційних проектів. Але окрім того слід обов'язково врахувати якісні та кількісні характеристики попиту на цей туристичний продукт, ринкову поведінку споживачів, оскільки сучасна концепція соціального маркетингу перш за все передбачає орієнтацію на споживача.

Так, Н.С. Кудла стверджує, що «на вибір сільського відпочинку впливають передусім доступна ціна і можливість безпосереднього контакту з природою й селянською родиною» [2, с. 284]. Автор відзначає зростаючу популярність сільського туризму. Мошковська Г.К. зробила спробу сегментування ринку агротуристів, проте у її дослідженнях не враховано слабкі місця сільського туризму Рівненщини та

територіальні відмінності розвитку сільського туризму по районах Рівненщини [6, с. 228]. Незважаючи на доробки вищезазначених авторів, на сучасному етапі існує гостра потреба у дослідженні регіональних особливостей попиту у сільському зеленому туризмі та факторів, що на нього впливають.

Метою статті є проаналізувати попит на сільський зелений туристичний продукт Рівненської області. У межах даної мети поставлені такі завдання: встановити, наскільки значимим є сегмент ринку сільського зеленого туризму на Рівненщині; скласти портрет споживача послуг сільського зеленого туризму та провести сегментацію груп споживачів для кожного виду туристичного продукту, пропонованого у регіоні; визначити переваги та слабкі місця сільського зеленого туризму в Рівненській області; співвіднести попит на сільський туристичний продукт з агорекреаційним потенціалом районів області; запропонувати систему пріоритетів рекреаційного розвитку Рівненської області.

#### Виклад основного матеріалу

Аналіз наявних рекреаційних ресурсів Рівненської області та розвинутої на їх базі інфраструктури дозволив виділити чотири основні типи туристичного продукту, який пропонується у регіоні: санаторно-лікувальний, літнього відпочинку (переважно на базі сільського зеленого туризму), водний та пізнавальний туристичний продукт.

Для здійснення сегментації ринку туристичних послуг Рівненської області за групами споживачів вибрано два фактори – вік та ставлення споживачів до відпочинку. При цьому враховувалася мета подорожі та важливість для споживачів таких характеристик, як комфортні умови проживання, гарні краєвиди та ландшафтне різноманіття, можливість займатися активними видами відпочинку, можливість відвідання пам'яток історії та культури, музеїв, тиша та спокій, розваги.

З метою отримання даних про пріоритети відпочинку споживачів туристичних послуг, було здійснено опитування 420 жителів Рівненської області з різних районів. Більшість туристів сприймають Рівненську область як туристську дестинацію, що спеціалізується на сільському туризмі – 37% вважають її найкращим місцем для відпочинку на селі. Водночас, менше туристів відзначили область як привабливу для культурного туризму, що пропонує привабливі історичні пам'ятки та об'єкти (32%), або як місце для оздоровчого (11%) і активного туризму (20%).

На рис. 1 відображено сегментацію споживачів для кожного виду туристичного продукту, пропонованого Рівненською областю. Загалом, виокремили основні чотири субринки. Аналіз структури субринку літнього відпочинку на базі агросадіб показує рівномірний розподіл між сегментами, з незначною перевагою осіб, які націлені на активний відпочинок, віком від 18 до 25 років, частка їх становить 28%. У структурі субринку пізнавального відпочинку можна виділити переважаючий сегмент – особи старшого та пенсійного віку, що націлені на пізнання (46%). Також значний сегмент (36%) займають особи, націлені на пізнання та розваги, віком від 18 до 25 років. У структурі субринку водного туризму два найбільші сегменти: особи, націлені на активний відпочинок, віком від 18 до 25 років та від 25 до 45 років. Частка цих сегментів у сумі 79%. У субринку санаторно-курортного відпочинку виділено два переважаючі сегменти: особи, націлені на лікування та спокійний відпочинок, віком 45-60 років (33%) та особи, націлені на лікування та розваги, віком від 18 до 45 років (27%).

З метою вивчення особливостей сільського туристичного продукту Рівненської області було опитано туристів в селі Маринин (вибірка становила 50 осіб). А також проведено інтерв'ю ще 52 туристів, що відпочивали в різних селах у Рівненській області влітку 2013 року. При проведенні дослідження було використано методику [8].

Ті туристи, які готові витратити свій час і гроші в агросадібах Рівненської області, зосереджені на природних цінностях: унікальних ландшафтах, чистому повітрі. Наявність натуральної їжі розглядають як ключові конкурентні переваги регіону. Привабливе природне середовище названо основною причиною вибору Рівненської області як місця для відпочинку на селі (рис. 2-3).

Дослідження допомогло визначити цільову групу споживачів послуг сільського зеленого туризму. Це в основному міські жителі, молоді подружжя, за рівнем життя – середній клас. Сільські туристи – це активні люди 20-49 років (78,5 %) з середнім або нижче середнього доходом (79,3 %). Більшість з них приїжджають, щоб провести час з друзями (31 %) і сім'єю (52 %). 58 % туристів живуть у великих містах (обласних центрах), 19 % в районних центрах. Туристи приїжджають з міст Рівненської області, а також з областей заходу та центральної частини країни, які більш урбанізовані, аніж Рівненщина. Туристи з східних областей становлять близько 25 %, південних областей – 18 %. Майже кожен 10-й турист – з іншої країни. Ніякої особливості не встановлено за статтю туриста, це однаковою мірою як чоловіки, так і жінки.

Перебування туристів у селі відносно коротке: 82 % респондентів залишалися у агросадібі протягом 2–7 днів. Найбільш популярними напрямками є райони, розташовані у південній та центральній частині області, неподалік обласного центру, що мають хорошу транспортну доступність. Разом з тим, вони багаті красивими збереженими у природному стані ландшафтами, тут наявні річки, озера, ліси, у яких є можливість проводити в сезон збір грибів, ягід. Що стосується послуг, які надаються, найбільш затребуваною є харчування; розміщення туристів – на другому місці. Окрім продуктів харчування та житла, сільські туристи переважно використовували послуги, пов'язані з активним відпочинком (походи, екскурсії, катання на конях, збір грибів та ягід, плавання на човнах, катання на конях і т.д.) – 68 %. 60 % респондентів

стверджують, що їм смакують страви місцевої кухні. 46 % познайомилися з місцевими традиціями. 35 % відвідали село з метою підтримки свого хобі. Найменш затребуваними є послуги трансферу транспортом до найближчих міських центрів.

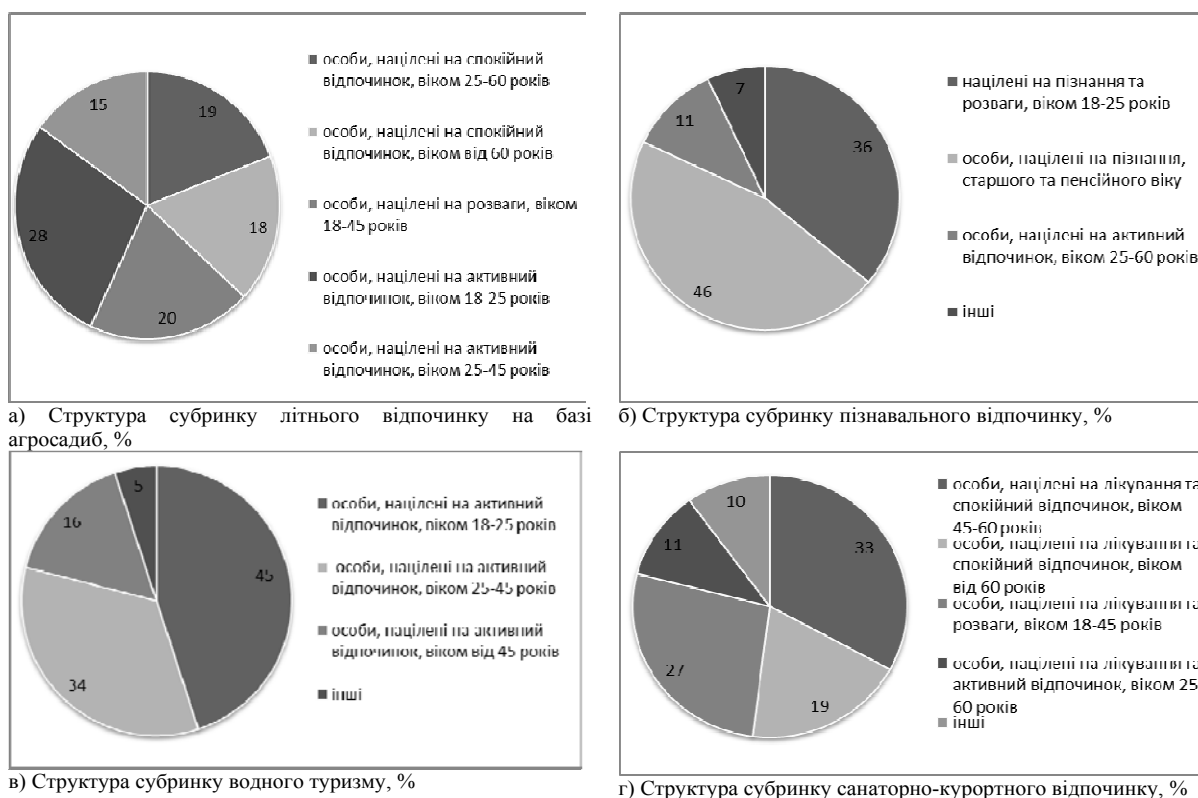


Рис. 1. Результати сегментації споживачів для кожного виду туристичного продукту, пропонованого Рівненською областю

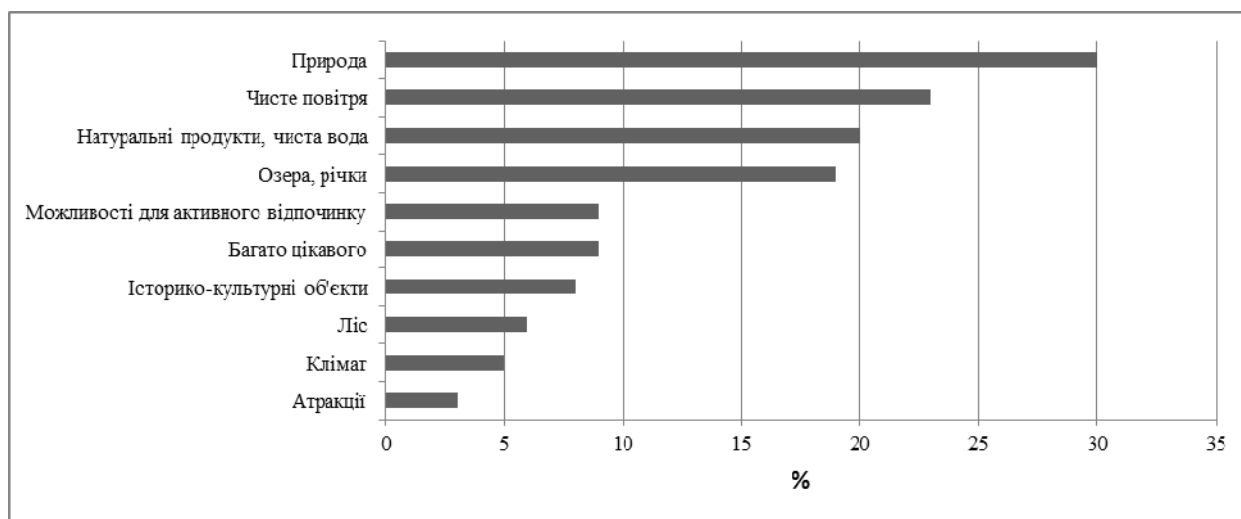


Рис. 2. Результати опитування туристів про переваги сільського туризму в Рівненській області

Незважаючи на загальне переконання про низьку якість туристських послуг в Рівненській області, більшість респондентів заявили, що їх основні потреби сервіс добре задовольнив. Насправді, оскільки сільський туризм – це послуги для відносно небагатих клієнтів, то можна сказати, що вони отримали краще за ту ціну, яку заплатили: вони готові платити менше, але і мають більш низькі очікування щодо якості послуг. Це також підтверджується тим фактом, що при виборі місця для відпочинку відпочиваючі керуються, головним чином: 1) співвідношенням ціна/якість, 2) описами номерів, 3) наявністю в будинку сніданку, 4) можливістю туристів вказали, що були задоволені послугами і лояльні до місць, де вони відпочивали, 95 % рекомендуватимуть ці місця для своїх друзів. Слід зазначити, що 69 % відвідувачів дізналися про агросадибу від своїх друзів, знайомих і родичів. Другим за значимістю джерелом інформації

про сільський туризм є Інтернет (17 %). Інші джерела ще менш значимі: телевізор (5,7 %), туристичні агентства (6,8 %), газети (3,2 %) і туристичні гіді (1,1 %). Цікаво, що в секторі сільського туризму багато випадків партнерства між постачальниками послуг. Відносини між власниками агросадиб засновані на партнерстві, а не жорсткій конкуренції.

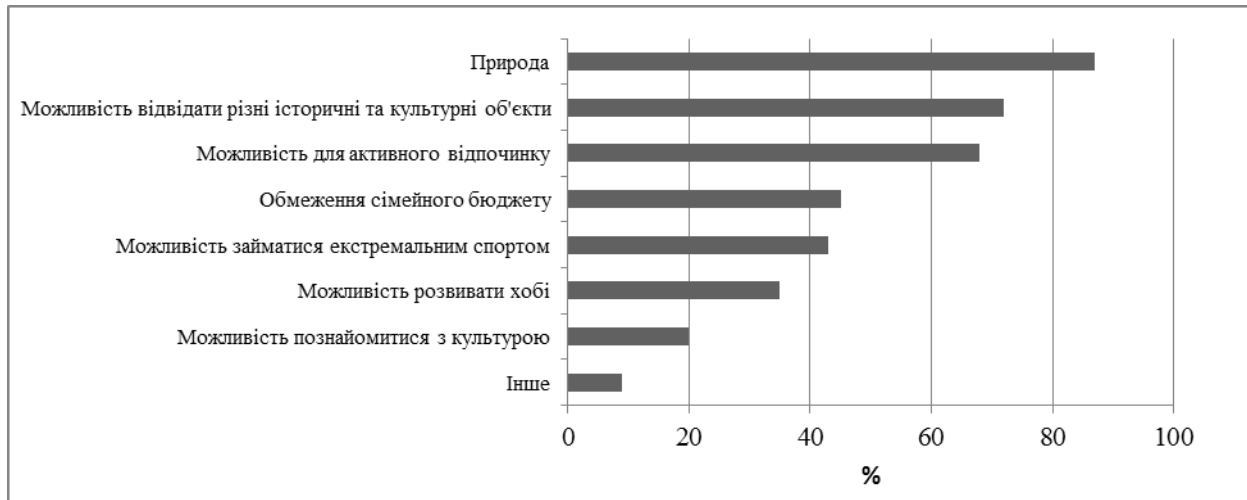


Рис. 3. Результати опитування туристів щодо основної причини вибору Рівненської області для сільського туризму

Респондентами було відзначено низку недоліків. Вони в основному вказують на недостатньо розвинену інфраструктуру (35%). Два інших великих недоліки – низька якість послуг (27%) і високі ціни (15%). 14% опитаних згадують зручності, розташовані за межами будинку (у дворі) (рис. 4). В цілому зазначимо, що недоліком ринку сільського зеленого туризму в Україні є відсутність стандартизованої сертифікації для учасників ринку; незважаючи на заявлену задоволеність клієнтів, якість послуг часто залишається на низькому рівні через відсутність досвіду і клієнторієнтованої освіти власників.

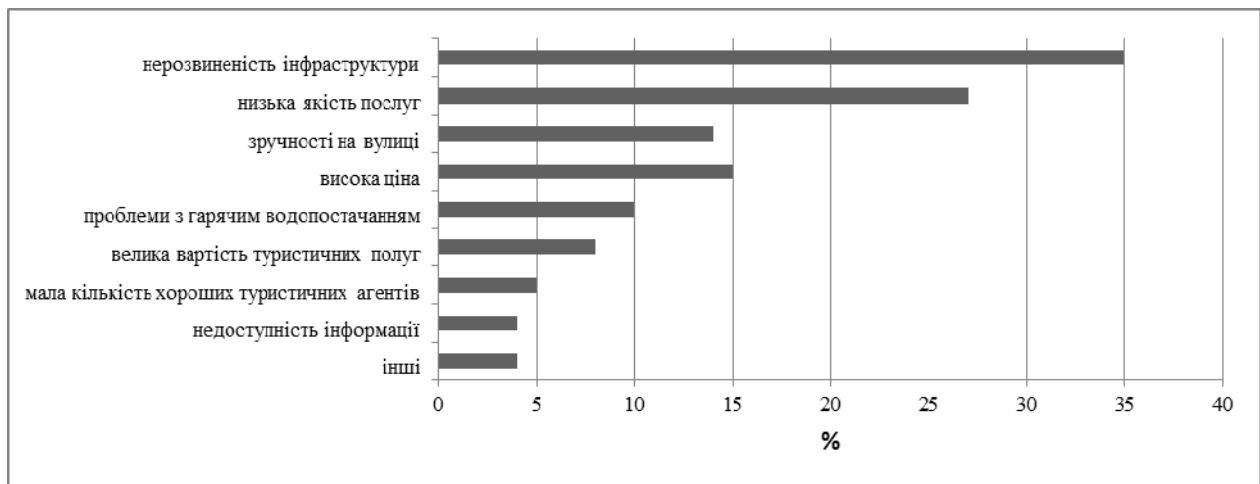


Рис. 4. Слабкі місця сільського зеленого туризму на Рівненщині

Результати опитування дозволили виявити, які саме райони області порадили би респонденти для тих, хто бажає відпочити в сільській місцевості на Рівненщині. Так, на першому місці виявився Дубенський район – його порадили 85 % респондентів. Близько 68 % порадили Демидівський, Млинівський та Березнівський райони. Менш популярними виявилися Острозький, Корецький райони (61 %) та Рівненський район (50%). І лише 30% анкет містили згадування про Здолбунівський, Гощанський, Костопільський, Радивилівський та північні райони як такі, які можна порадити для відпочинку сільським туристам.

Ці показники засвідчують про певний рівень лояльності споживачів до сільського туристичного продукту різних районів області. Під лояльністю розуміється віддання переваги споживачем певному туристичному продукту або послугі, що формується в результаті узагальнення емоцій, думок, відчуттів відносно цього продукту або послуги. Зокрема, лояльність споживачів – це їх схвальне ставлення до продуктів, послуг, сервісу, торгової марки, логотипу, зовнішнього вигляду агросадиби, її власників і обслуговуючого персоналу, місцевості тощо. Схвальне ставлення або тенденція обирати туристичний

продукт виявляється в діях покупців. Існують різні види лояльності споживачів, зокрема, дані дослідження дозволили встановити рівень перцепційної лояльності.

Перцепційна лояльність (perceptual loyalty) акцентує увагу на таких аспектах, як думки покупців та їх оцінки. Це дає змогу виявити їх відношення до бренду, зокрема, зацікавленість, задоволеність, почуття гордості, ступінь довіри тощо. Перцепційні індикатори розглядаються як більш значимі, ніж трансакційні тобто, пов'язані з оцінками фактичного придбання туристичного продукту. Індикатори перцепційної лояльності містять певну діагностичну інформацію і дозволяють прогнозувати зміни попиту в майбутньому [9, с. 171].

Проаналізувавши перцепційну лояльність споживачів у територіальному аспекті, порівняли її з агротуристичним потенціалом регіонів. Для цього використали результати досліджень [7, с. 309]. За сумою бальних оцінок по таких групах факторів як природні, історико-культурні, соціально-економічні, інформаційні, інфраструктурні та іміджеві авторами було отримано узагальнюючі показники агрорекреаційного потенціалу районів. Найвища оцінка у Рівненському та Дубенському районах, найнижчі оцінки у Демидівському, Зарічянському, Костопільському та Рокитнівському районах.

Співставимо отримані оцінки агрорекреаційного потенціалу із рівнем перцепційної лояльності споживачів до місцевих сільських турпродуктів, які були отримані за результатами маркетингового дослідження (рис. 5).

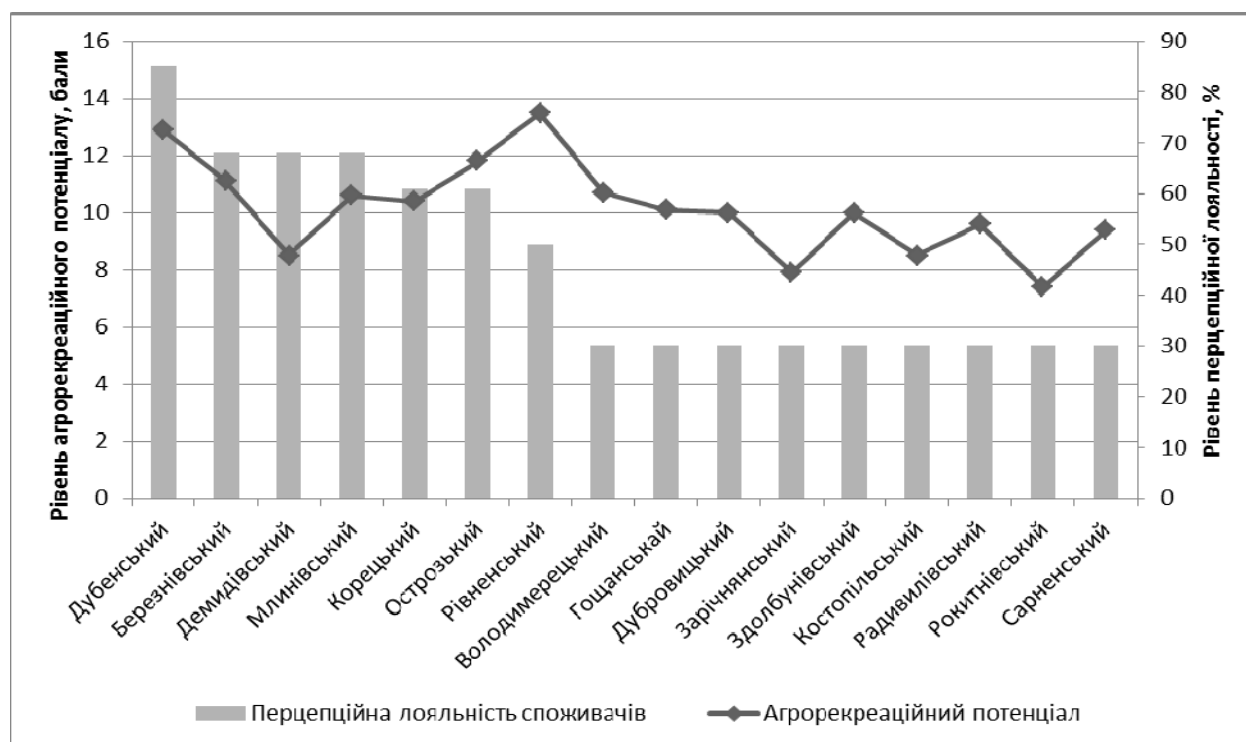


Рис. 5. Агрорекреаційний потенціал та попит на сільський туристичний продукт у районах Рівненської області

Отже, при порівнянні лояльності споживачів до сільського туристичного продукту району та наявного агрорекреаційного потенціалу Рівненської області, який до певної міри визначає пропозицію такого турпродукту, виявлена невідповідність: не обов'язково високий агрорекреаційний потенціал району співпадає із високим рівнем лояльності споживачів до сільського турпродукту. На підставі цього можна запропонувати систему пріоритетів рекреаційного розвитку Рівненської області з відповідним виділенням переліку груп рекреаційних територій із схожими характеристиками, проблемами та потребами, відповідно до яких необхідним буде застосування різних стратегій розвитку. Запропоновано наступне групування районів з відповідною пріоритетністю стратегій розвитку сільського зеленого туризму у них:

1 група – райони, що характеризуються значним агрорекреаційним потенціалом та високим рівнем лояльності споживачів, а відповідно й достатньо сформованим потенційним попитом. Пропонується застосування, як найбільш ефективної стратегії інтенсивного росту сільського зеленого туризму (Дубенський, Млинівський, Березнівський райони).

2 група – привабливі для споживачів та певною мірою освоєні з рекреаційної точки зору райони приміського відпочинку. Для них рекомендоване застосування стратегії диверсифікації, яка буде передбачати розроблення, впровадження та розвиток у загальній пропозиції рекреаційних послуг сільського туристичного продукту, орієнтованого на різні категорії міських жителів цих районів (Рівненський, Здолбунівський, Радивилівський, Сарненський, Володимирецький райони).

3 група – райони, що пропонують традиційний історико-культурний туристський продукт (Корецький, Острозький райони) та послуги оздоровчої рекреації на водних об'єктах (Демидівський район). Рекомендовано застосування стратегії інтегрованого росту сільського зеленого туризму, яка передбачатиме об'єднання зусиль з планування розвитку, організації, контролю та маркетингових заходів у сільському туризмі та у традиційних для цих районів видах туризму.

4 група – мало відомі споживачам в агротуристичному плані території, які володіють суттєвим агорекреаційним потенціалом і зможуть в майбутньому розширити пропозицію сільського турпродукту Рівненської області, рекомендовано стратегію концентрованого росту, метою якої є посилення позицій цих районів на ринку сільського зеленого туризму (Гошанський, Дубровицький, Зарічненський, Костопільський, Рокитнівський райони).

**Висновок.** Сільський зелений туризм – значний сегмент туристського ринку Рівненської області. В уяві споживачів сформувався чіткий імідж Рівненської області як туристської дестинації, що спеціалізується на сільському туризмі. Субринок літнього відпочинку в сільській місцевості рівномірно розподілений між різними сегментами споживачів, з незначною перевагою осіб, які націлені на активний відпочинок, віком від 18 до 25 років, частка яких становить 28%. Однак, значна частина таких споживачів відволікається у сферу водного туризму. Тому, найбільш перспективними сегментами споживачів для залучення до сільського зеленого туризму, поряд із молоддю у віці 18–25 років, є особи у віці 25–65 років, що націлені на спокійний відпочинок. Саме під потреби цих категорій споживачів і слід розробляти сільський туристичний продукт. Серед факторів, що мотивують туристів користуватися послугами сільського зеленого туризму області, найважливіше місце займають природні атракції. Вони ж є найбільш сильною стороною розвитку сільського зеленого туризму. Найбільш слабкими сторонами є нерозвиненість інфраструктури та низька якість послуг у агросадибах. Найбільшу лояльність потенційні споживачі проявляють до сільського туристичного продукту Дубенського, Березнівського, Демидівського і Млинівського районів. Проте встановлено, що практично не існує кореляції ( $R=0,5$ ) між рівнем агорекреаційного потенціалу районів та показниками перцепційної лояльності споживачів до їх сільського турпродукту. З метою ефективного використання агорекреаційного потенціалу області запропоновано чотири типи стратегій для районів, які допоможуть сформувати належний рівень лояльності споживачів та відповідний до наявного потенціалу попит на послуги сільського зеленого туризму.

### Література

1. Горішевський П. В. Сільський зелений туризм: організація гостинності на селі : підручник / П. В. Горішевський, В. П. Васильєв, Ю. В. Зінко. — Івано-Франківськ : Місто-Н, 2003. — 158 с.
2. Кудла Н.С. Мотиви вибору відпочинку у селянському агротуристичному господарстві / Н.С. Кудла // Вісник ДІТБ. — 2013. — № 17. — С. 283–289.
3. Рутинський М. Й. Сільський туризм. / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінко. — К. : Знання, 2006. — 271 с.
4. Петлін І.В. Оптимізація розподілу інвестиційних коштів як фактор розвитку малого підприємництва в сфері сільського зеленого туризму / І.В. Петлін, Г.Г. Цегелик // Вісник Хмельницького національного університету. — 2012. — № 1. — С.93–98.
5. Шпеник Т.К. Організаційно-економічний механізм функціонування сільської (зеленої) садиби / Т.К. Шпеник // Науковий вісник Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інститут. Серія «Інноваційна економіка». — 2013. — № 5 (43). — С. 146–152.
6. Мошковська Г.К. Стан та розвиток агротуристичних підприємств Рівненщини / Г. К. Мошковська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 12/2011. — № 720. — С. 225–229.
7. Романів О.Я. Напрями удосконалення територіальної організації сільського зеленого туризму Рівненської області / О.Я. Романів, О.І. Твердохліб // Збірник тез виступів учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми розвитку вищої школи та економіки в XXI столітті». — Рівне : РВЦ МЕНУ ім. акад. С.Дем'янчука, 2013. — С. 307–311.
8. Crimea analytical brief (United nations development programme, Crimea Integration and Development Programme, issue focus: Rural tourism perspectives in Crimea) [Електронний ресурс]. — Issue № 5, May 2010. — Режим доступу : [http://www.google.com.ua/url?url=http://www.undp.crimea.ua/img/content/file/analyticalbrief\\_2010\\_05.pdf&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ei=PDQbVMuYL4KaO5j6gOgD&ved=0CB0QFjAC&usq=AFQjCNEMTc4WT9YGC1HDD\\_BM2rw01jH\\_dA](http://www.google.com.ua/url?url=http://www.undp.crimea.ua/img/content/file/analyticalbrief_2010_05.pdf&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ei=PDQbVMuYL4KaO5j6gOgD&ved=0CB0QFjAC&usq=AFQjCNEMTc4WT9YGC1HDD_BM2rw01jH_dA)
9. Наумова О.Е. Формування лояльності споживачів як стратегічний напрям менеджменту підприємства / О.Е. Наумова // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 6, Т. 4. — С. 171–174.

### References

1. Horishevskiy P. V., Vasylyev V. P., Zinko Yu. V. Silskyi zeleniy turizm: orhanizatsiia hostynnosti na seli: Pidruchnyk. Ivano-Frankivsk: Misto-N, 2003, 158 p.

2. Kudla N. Ye. Motyvy vyboru vidpochynku u selianskomu ahroturystychnomu hospodarstvi, Visnyk DITB, Donetsk, 2013, № 17. pp. 283-289
3. Rutynskiy M. Y., Zinko Yu. V, Silskiy turizm, Kyiv, Znannia, 2006, 271 p.
4. Petlin I. V., Tsehelyk H. H., Optymizatsiia rozpodilu investytsiinykh koshtiv yak faktor rozvytku maloho pidpriemnytstva v sferi silskoho zelenoho turyzmu, Herald of Khmelnytsky National University, Khmelnytsk, 2012, No 1, pp. 93-98.
5. Shpenyk, T. The organization and economical mechanism of functioning of rural green farmsteads, All-Ukrainian Scientific and Production journal Innovative economy, 5'2013 (43), pp. 146-152
6. Moshkovska H. K., Stan ta rozvytok ahroturystychnykh pidpriemstv Rivnenshchyny, Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik», Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, Lviv, No. 12 (720), 2011, pp. 225-229.
7. Romaniv O. Ya., Tverdokhlib O. I., Napriamy udoskonalennia terytorialnoi orhanizatsii silskoho zelenoho turyzmu Rivnenskoï oblasti, Zbirnyk tez vystupiv uchasnykiv Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii Problemy rozvytku vyshchoi shkoly ta ekonomiky v XX stolitti, Rivne, 2013, pp. 307-311
8. Crimea analytical brief (United nations development programme, Crimea Integration and Development Programme, issue focus: Rural tourism perspectives in Crimea) Issue 5, May 2010 4 p. URL:  
[http://www.google.com.ua/url?url=http://www.undp.crimea.ua/img/content/file/analyticalbrief\\_2010\\_05.pdf&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ei=PDQbVMuYL4KaO5j6gOgD&ved=0CB0QfjAC&usg=AFQjCNEMTc4WT9YGC1HDD\\_BM2rw01jH\\_dA](http://www.google.com.ua/url?url=http://www.undp.crimea.ua/img/content/file/analyticalbrief_2010_05.pdf&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ei=PDQbVMuYL4KaO5j6gOgD&ved=0CB0QfjAC&usg=AFQjCNEMTc4WT9YGC1HDD_BM2rw01jH_dA)
9. Naumova O. E. Formuvannia loialnosti spozhyvachiv yak stratehichniy napriam menedzhmentu pidpriemstva, Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 2011, No 6, Vol 4, pp. 171-174.

Надійшла 13.09.2014; стаття рецензована редакційною колегією



## БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

*В статті досліджено сутнісні характеристики дефініції – бренд та брендинг туристичного продукту; етапи його формування. Виокремлено специфіку брендового продукту в туризмі, а також концептуальні засади у трактуванні бренду туристичного продукту регіону, що вирішує сукупність поодиноких брендів та суббрендів, відносно яких слід проводити спільну політику управління, яка побудована на концепції архітектури бренду. Запропоновано представлення процесу формування брендового туристичного продукту простору рецепції за відповідними фазами.*

*Ключові слова: бренд, брендинг, туризм, туристичний продукт, регіон, стратегії розвитку, реклама.*

## BRANDING OF TOURISM PRODUCTS REGION: THE ESSENCE OF FORMATION AND FEATURES

*The paper investigates the definition of the essential characteristics of the brand and branding of tourism product; stages of its formation. Author determined the specificity of the product brand in tourism and conceptual principles in the interpretation of the brand regional tourist product that solves a set of individual brands and sub-brands for which should be a common policy management, which is built on the concept of brand architecture. A representation of the process of forming brand of tourism product reception area at the appropriate phases.*

*Keywords: brand, branding, tourism, tourist product, region development strategy, advertising.*

**Постановка проблеми.** У сучасних ринкових умовах господарювання для сфери туристичних послуг питання формування з власної торгової марки бренду займає достатньо вагоме місце в портфелі стратегій туристичних фірм. Питання туристичного брендингу як системи заходів зі створення і просування бренду туристичного продукту, спроможного забезпечити товарів очікуваний ринковий успіх, є новою для українського ринку. Туристичний брендинг є процесом додавання вартості до турпродукту, який досягається його рекламою, використанням торгової марки, заходів щодо стимуляції продажу і просування, і позиціонування в думках споживачів. Він також ідентифікує турпродукт, особу або місце, посилені таким чином, що покупець або користувач відчуває особливі, унікальні додаткові цінності, які відповідають його потребам. При цьому передумовою успіху туристичного бренду є його здатність зберегти ці додаткові цінності перед конкуренцією.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику дослідження формування та реалізації брендів на сучасному етапі розвитку маркетингової науки висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: М.О. Макашев, Д. Зеркаль, А.Н. Матанцев, М. Ліндсгров, А. Ельвуд, Н. Карої, М. Карого, О. Володченко, О. Петровича, Я. Вашука, Р. Колядюка та інші. Дані вчені дослідили поняття брендингу, визначили основні його елементи, етапи створення, методи реалізації, завдання та концепції тощо. При цьому, дослідженню розвитку брендових стратегій присвячено багато робіт відомих вчених, а саме: Д. Аакера, Ф. Котлера, Г. Чармессона, Л. Чернатоні, Н. Моїсеєва, В. Пустотін, Е. Смірнов та інші. В той же час, незважаючи на вагомий напруження, проблема формування бренду туристичного продукту регіону, а також різний ступінь впливу зовнішнього середовища на розвиток туристичного бізнесу, особливо в умовах економічної кризи, залишається актуальною, оскільки проведені дослідження не охоплюють низку як теоретичних, так й практичних аспектів вирішення даного питання у реальних умовах функціонування вітчизняної економіки.

**Постановка цілей.** На підставі актуальності теми й за результатами аналізу різноманітних наукових джерел, котрі розкривають особливості формування туристичного брендингу слід визначити наступні цілі: дослідити сутнісні характеристики дефініції бренд та брендинг туристичного продукту; етапи його формування; виокремити специфіку брендового продукту в туризмі, а також концептуальні засади у трактуванні бренду туристичного продукту регіону; запропонувати представлення процесу формування брендового туристичного продукту простору рецепції за відповідними фазами.

**Виклад основного матеріалу.** У науковій літературі дефініція сутності поняття «бренд» (англ. brand) представлена як назва, знак, символ, дизайн, призначений для ідентифікації товарів чи послуг з метою виділення їх з усієї торгової групи. Енциклопедія сучасної України [1] визначає бренд як усвідомлені асоціації та емоції, що виникають у людини при сприйнятті певного слова чи образу, формують її звички та спосіб життя. У конкретному розумінні, бренд – сукупність іміджевих, експлуатаційних, технічних та інших характеристик товару, що виражається в торгівій марці; свідомо та посилено нав'язується для просування його на ринку. Найбільш ґрунтовним та всеохоплюючим є визначення, запропоноване професором

Л.Балабановою, а саме: бренд товару є складовою ринкової атрибутики товарів. Бренд – це: нематеріальний актив, який оцінюється споживачами; категорія соціальної психології; невідчутна сума атрибутів товару, за допомогою якої споживачі мають позитивні асоціації та виділяють його серед конкурентів, а саме товар, його ім'я, символ, виробник, характеристика, упаковка, переваги, передбачає наявність корпоративної культури [2].

Відповідно виділяють напрямок діяльності «брендинг», який визначають як напрям маркетингових комунікацій, що спеціалізується на розробленні цілісного фірмового стилю та його елементів для формування і посилення унікальних рис іміджу і товарної пропозиції підприємства. Бренди володіють цінністю, яку ми вважаємо надзвичайно важливою для сучасних компаній у маркетинговому сенсі, і яка набуватиме ще більшої важливості на ринку XXI ст. Цінність брендів різна, але саме вона забезпечує стійкість бренду на ринку. У науковій літературі підкреслюється, що бренд зароджується в той час, коли він починає існувати у свідомості споживачів і спричиняє їхній свідомий вибір. Джерелом сили бренду, яка творить його вартість, є комунікаційні ефекти (свідомість, імідж) і біхевіористичні (поведінка, накладена на лояльність щодо бренду).

Туристичний брендинг – це кульмінація широкого спектру напрямів діяльності з усього набору засобів маркетингу, що дозволяє створити імідж туристичного бренду, який передає весь набір сигналів споживачу про якість, ціну і статус туристичного бренду.

Доцільно відзначити, що формування бренду складається з декількох етапів, зокрема [3]:

По-перше, позиціонування бренду на ринку. Насамперед аналізуються ключові характеристики бренду та способи його просування, визначається його місце на ринку з обов'язковим урахуванням потреб споживачів та сприйняття бренду як вагової складової туристичного підприємства. Місце бренду в уявленні споживачів по відношенню до інших конкурентів і вважається позицією бренду. Це визначає подальші завдання: аналіз цільової аудиторії, для якої створюється бренд; визначення переваг, які отримає споживач від цього бренду; розуміння тієї мети, для досягнення якої потрібний бренд.

По-друге, формування стратегії бренду. На цьому етапі розробляються програми стратегічного напрямку, які туристичне підприємство використовує для створення цінності свого бренду. При розробці стратегії аналізуються такі питання: що собою представляє цільова аудиторія та який її склад; які засоби необхідні, щоб привернути увагу цієї аудиторії; які враження від бренду повинні залишитися у цільовій аудиторії? Стратегічне планування бренду необхідно здійснювати, використовуючи методи маркетингових досліджень відносно цільової аудиторії: проаналізувати поведінку споживачів, їх соціально-психологічні та демографічні характеристики, які допоможуть зробити висновок, що бренд правильно створений, названий та рекламований.

По-третє, розробка ідеї бренду. Ідея бренду як завершальний елемент створення образу та іміджу туристичного підприємства повинна привернути увагу споживача, захопити його своєю унікальністю та несхожістю з конкурентами. При цьому у свідомості споживачів повинно накопичитися максимум позитивної інформації про туристичне підприємство, послуги, які воно пропонує, тощо.

По-четверте, пошук імені бренду. Серед усіх складових елементів ім'я бренду (або бренд-неймінг) має найбільше значення, адже воно найчастіше асоціюється з назвою підприємства. Пошук імені бренду та розробка ідей щодо його назви – важкий та тривалий процес, який вимагає проведення різних досліджень, у тому числі смислового та звукового характеру.

По-п'яте, тестування бренду. До виходу на ринок ім'я бренду тестується, тобто оцінюється відношення споживачів до різних варіантів назви марок, зображення, дизайну. Під час тестування також проводиться оцінка ефективності комунікацій бренду з цільовою аудиторією, сприйняття його властивостей і пропонувананих ним переваг.

Ефективність витрат на розробку і тестування бренду залежить від тривалості його життєвого циклу. Чим більший життєвий цикл, тим більш ефективними можуть бути витрати, оскільки питома вартість у цьому випадку знижуватиметься. Життєвий цикл більшості брендів набагато довший, ніж товарів. Продукти, що продаються під певною торговельною маркою, можуть перестати випускатися внаслідок зникнення або зміни смаків споживачів, але самі торговельні марки можуть існувати у свідомості споживачів нескінченно довго.

По-шосте, бренд-трекінг. Цим терміном сучасні дослідники реклами і маркетингу позначають методи виміру ефективності рекламної кампанії, а також використання бренду. Велике значення для брендтрекінгу має визначення чисельності і складу вибірки, що забезпечують здобуття досить репрезентативної інформації. Оскільки зазвичай реклама спрямована на певну цільову групу, оцінка ефективності рекламної кампанії проводиться лише серед представників цієї цільової групи. При цьому під цільовою (фокусною) групою розуміється не просто сукупність людей із певним набором соціально-демографічних характеристик, а саме споживачі тієї категорії товарів (послуг), до якої належить рекламований марка.

Доцільно зауважити, що специфіка брендированих продуктів є складним, внутрішньо пов'язаним комплексним туристичним продуктом, який завдяки унікальним своїм рисам творить неповторну вартість для туристів, що призводить до того, що простір рецепції починають окремо виділяти (рис. 1).



Рис.1. Специфіка брендового продукту в туризмі

По відношенню до регіонального туризму вироблений бренд створює шанс утвердження у свідомості туристів позитивного досвіду і знань, які ефективно впливають на його майбутню перцепцію, а також сприяє формуванню тривалих відносин із туристами. У контексті розвитку туризму бренд відображає сенс і сутність окресленого туристичного продукту, вирізняючи його на фоні інших «небрендових» продуктів, які залишаються анонімними, не викликають асоціацій із конкретними рисами чи якостями.

Трактування бренду туристичного продукту регіону вирішує сукупність поодиноких брендів та суббрендів, відносно яких слід проводити спільну політику управління, яка побудована на концепції архітектури бренду (рис. 2).

На нашу думку серед моделей архітектури бренду по відношенню до туризму найбільш придатною є модель архітектури брендів Аекера і Йохімшталера. Адекватність цієї моделі для туристичного регіону, яка виокремлює індивідуальні бренди, підтримані бренди, суббренди і групові бренди. Таким чином, створення індивідуальних брендів у туризмі є важким, а іноді й не ефективним процесом, тому найбільш обумовленою є реалізація стратегії створення єдиного збірного бренду.

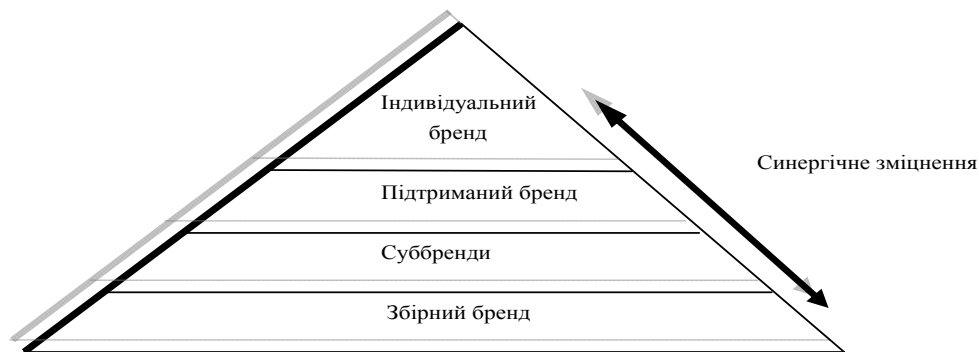


Рис. 2. Бренди у туризмі

По відношенню до регіонального туризму ця теза здається досить обґрунтованою, оскільки враховуючи роздробленість туристичних суб'єктів, а також незначну шкалу проведеної ними їх діяльності, дуже важко поодиноким надавачам послуг самостійно створити індивідуальний бренд. Створення індивідуальних брендів виокремленими суб'єктами є важким і затратним, а тому більш раціональним розв'язком є поєднання зусиль поодиноких із окресленого простору рецепції і формування інтегрованого бренду певного туристичного призначення (рис. 3).

Окрім цього, процес формування інтегрованого брендового туристичного продукту вимагає проведення маркетингових досліджень, що мають на меті ідентифікацію дотеперішнього іміджу, а також окреслення його в перспективі. На початку варто поставити питання, якими атрибутами наділена дана одиниця, чи є щось, що її вирізняє і становить її автентичність. Варто по цьому окреслити (а якщо їх нема, то створити) сукупність атрибутів, що дозволять даній одиниці відрізнитися від конкурентів і полегшити клієнтам ідентифікацію продуктів чи послуг. Необхідністю стає проведення сегментації ринку, в результаті якої можна буде запропонувати вибраним групам потенційних покупців різні, відзначені окремими брендами, туристичні продукти, що в оптимальний спосіб задовольнятимуть їхні потреби [4–7].

Важливу роль у формуванні інтегрованого бренду туристичного продукту відіграє позиціонування,

метою якого є формування такого іміджу, який пропагує унікальні атрибути і вигоди, які можуть принести даний простір туристичної рецепції у порівнянні з іншими конкурентоздатними осередками. Надзвичайно актуальним на даному етапі є метод бенчмаркінгу, що полягає у порівнянні важливих структуральних і функціональних рис даного простору туристичної рецепції із аналогічними рисами головних просторів/регіонів, які є конкурентоздатними чи визнаними найкращими у країні чи за кордоном.

У процесі будівництва бренду у туризмі варто прямувати до досягнення чотирьох поставлених цілей: вирізнання бренду в очах споживачів; прагнення, аби споживачі визнали бренд потрібним і винятковим; здобуття поваги і довіри споживачів; створення емоційного зв'язку споживачів із брендом. На практиці, щоб реалізувати наступні цілі, бренд повинен відображати унікальність туристичної пропозиції, яка одночасно із плином часу буде розбудовуватися. Це призведе до того, що він ставатиме впізнавальним і спонукатиме лояльні заяви туристів з погляду надавачів послуг, пов'язаних із даним простором туристичної рецепції.

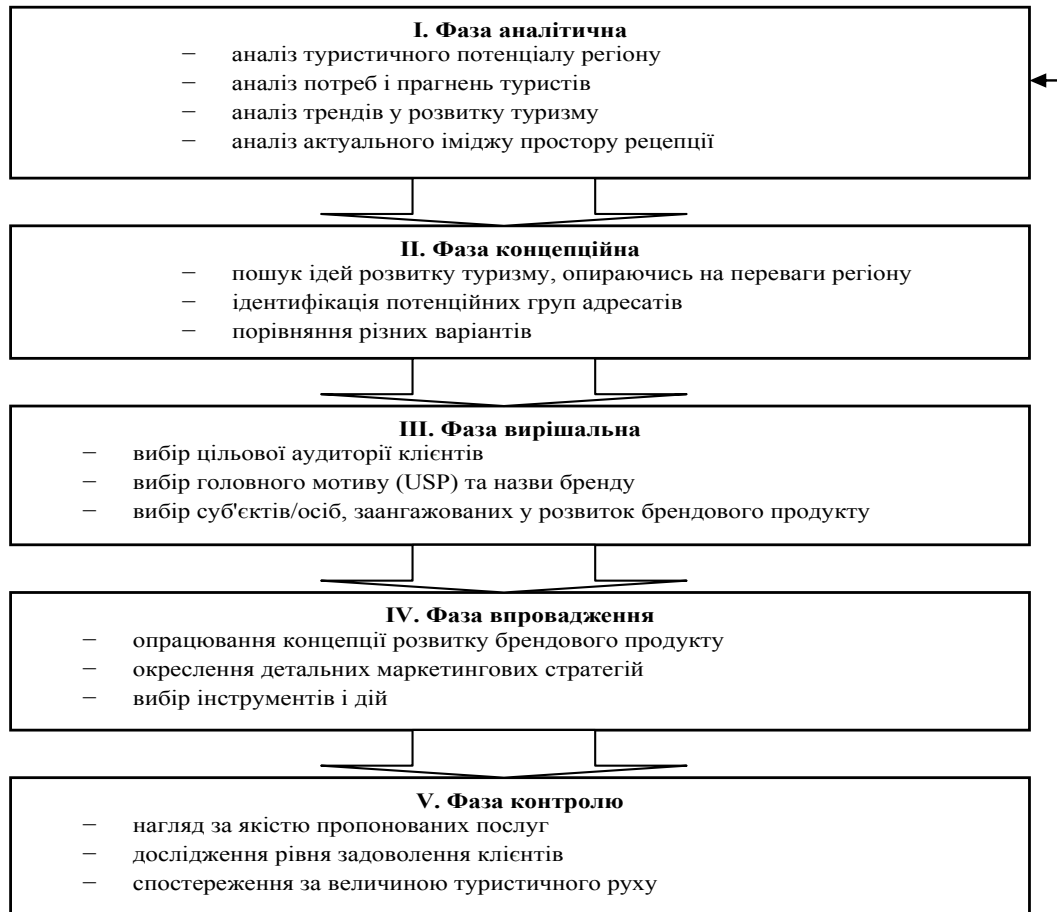


Рис. 3. Процес формування брендового туристичного продукту простору рецепції

Основоположниками теорії бренду у туризмі вважають відомих британських експертів у сфері брендингу – Велі Олінса та Саймона Анхольта. У їхніх працях висвітлено суть брендингу територій, моделі стратегічних цілей, методики визначення та обґрунтування доцільності застосування інструментів брендингу для окремих територіальних одиниць та ін. Саймонт Анхольт представляє 8 принципів брендингу територій:

1. Мета і можливості. Брендинг території формує цінність міста, регіону або держави.
2. Істина. Території досить часто страждають від застарілого, незбалансованого іміджу, або кліше. Одним із завдань брендингу території є донесення правдивої і повної інформації в ефективній формі.
3. Прагнення і поліпшення. Бренд території має сформувавши довіру, незаперечне і стійке уявлення про своє майбутнє в контексті загальносвітового майбутнього. Це підтримує загальну мету реального поліпшення економічного, політичного, культурного і соціального добробуту народу.
4. Включеність і суспільна користь. Територіальний брендинг може і повинен бути використаний для досягнення соціальної, політичної і економічної мети.
5. Креативність і інновації. Необхідно виявляти, допомагати і направляти досвід населення, а також творчо його використовувати для досягнення нових ідей в освіті, бізнесі, управлінні, мистецтві і збереженні довкілля.
6. Складність і простота. Справжня суть території є суперечливою і складною, але суть ефективного

брендингу – простота і прямолинійність. Важливо показати територію з кращого боку, та розповісти про це привабливими, правдивими фразами, що мотивують і запам'ятовуються.

7. Цілісність. Територіальний брендинг об'єднує людей, вітчизняні і зарубіжні інститути. Загальна мета (хороша стратегія бренду) може допомогти в об'єднанні уряду, приватного сектору і неурядових організацій.

8. Довгостроковість. Територіальний брендинг – це довгостроковий проект. Створення стратегії і її застосування вимагає часу, зусиль, мудрості і спокою; якщо все зроблено вірно, довгострокові переваги – матеріальні і нематеріальні, безумовно, перевершають витрати [4–7].

Створення успішної стратегії брендингу території є ключовим моментом в ухваленні рішень для досягнення поставленої мети. Основними інструментами брендингу території є:

1) Стратегічні інструменти: визначення пріоритетних напрямів розвитку, виходячи з аналізу соціально-економічної, політичної ситуації, культурного і наукового потенціалу, географічного положення; визначення місії території, формулювання слогану, що містить в собі основний сенс її існування і діяльності.

2) Символічні інструменти. До них відноситься: створення єдиного стилю і дизайну основних атрибутів території (прапор, герб і інші значущі символи); випуск рекламно-інформаційної і сувенірної продукції, витриманої в схожих стилістичних рішеннях; створення офіційного двомовного (як мінімум) Інтернет-порталу.

3) Рекламні інструменти (реклама в ЗМІ).

4) PR – інструменти: формування і закріплення позитивного іміджу керівника території; актуалізація публічних фігур або історичних осіб, з якими територія міцно асоціюється; організація спеціальних подій і заходів (конкурси, виставки, фестивалі); вихід території на федеральний і міжнародний рівень з представленням його досягнень (участь у виставках, презентаціях); розвиток і просування місцевих брендів товарів і послуг;

Брендинг території вимагає активного залучення візуальної складової, вираженої в існуванні емоційно привабливого символу (логотипу), що відображає її стиль, атмосферу і настрої. Зростання впливу символу бренду на поведінку споживачів обумовлює формування символічного бренд-капіталу території, який відображає зростання її привабливості і впізнаваності. У науковій літературі сформовано позицію, що самі міста, а не їх товари, є кращими брендами країни, тобто: міста є епіцентрами місцевих культур; реклама міст стає ефективним інструментом зміцнення економіки; імідж міста завжди багатообразний – його формують знамениті городяни і унікальна історія, архітектурна спадщина і місцеві товари. Кожне місто неповторне, і в цьому полягає його унікальність; місто – найстійкіший з усіх видів брендів. Його важко побудувати, але і важко зруйнувати; нерідко стратегія просування міста ставала стрижнем іміджу країни; брендинг міст – це загальнонаціональний проект, якому гарантована могутня низова підтримка. Він позитивно сприйматиметься місцевою і регіональною владою, місцевим бізнесом; розвиток ідеї «міста – національні бренди» вирішить декілька важливих для держави завдань. Зокрема, підтвердить, що Україна – це не тільки Київ. Концепція міст-брендів може лягти в основу регіональної політики країни і планування стратегічного розвитку міст. А також підвищити конкурентоспроможність регіональних товарів і послуг на внутрішньому і міжнародному ринках.

З багатьох законів брендингу, що діють для брендів, товарів або послуг, у науковій літературі виокремлюють найголовніші і адаптовані під брендуння території [4–7]: Закон оригінальності – наявність оригінальної ідеї або концепції; Закон звуження: бренд стає сильнішим при фокусуванні на одному вузькому сегменті, який складає ядро бренду території; Закон розповсюдження: справжня сила бренду полягає в ототожненні території з якою-небудь сферою суспільного життя; Закон популярності: новий бренд повинен привернути до себе увагу популярних медіа, інакше у нього немає шансу зайняти своє місце на ринку; Закон реклами: для підтримки популярності бренду потрібна реклама, тому необхідно буде перемкнути стратегію брендингу з публікацій на рекламу; Закон слова: слово – назва території – породжує при озвученні в думках споживачів бренду прямі асоціації з територією і її змістом; Закон достовірності: довіра до бренду ґрунтується на сприйнятті його як чогось справжнього, істинного; Закон меж: для глобального брендингу меж не існує. Розповсюдження бренду території в зовнішньому середовищі повинне мати глобальний характер; Закон часу: бренд території не побудувати за один день, це тривалий процес, що вимагає послідовних дій і підведення проміжних результатів; Закон змін: специфіку бренду території можна міняти, але тільки у випадку якщо первинна концепція не виправдала вкладень і є підстави для створення нового бренду.

Умовою успішної реалізації поставлених цілей у сфері формування туристичного іміджу є професійна система маркетингових комунікацій, за допомогою якої передається закодоване у формі і змісті повідомлення для безпосередніх і посередніх адресатів туристичної пропозиції даного простору рецепції. У цій системі особливо важливу роль відіграє реклама.

По відношенню до туристичного продукту, трактованого в категоріях простору, рекламу можна, найбільш загально визначити як вид діяльності, пов'язаної із передачею інформації, переконанням у винятковості і заохоченням скористатися туристичною пропозицією даної території; такої, що прагне до

формування позитивного іміджу регіональної туристичної рецепції. Проведені дії не можуть бути реалізованими окремо, а тим більше у суперечності із іншими субпродуктами складеного мегапродукту даного регіону, а повинні експонувати його унікальні риси, позиціонуючи його відповідним, заздалегідь визначеним способом на карті перцепції адресатів рекламного ресурсу.

Практика впровадження маркетингу на рівні територіальних одиниць вказує на значну диференціацію у підходах до реклами, що обумовлене не тільки величиною даної одиниці чи величиною бюджету, але й переконанням щодо доцільності проведення такої діяльності місцевою владою або ж відкритості для партнерської співпраці у сфері територіального маркетингу.

**Висновки.** Таким чином, брендинг туристичного продукту спрямований на керування взаєминами зі споживачами на турринках і має відігравати важливу роль в успіху й прибутковості турфірми, у зв'язку з чим виникає необхідність у його формуванні. Процес формування бренду туристичного продукту регіону повинен бути спрямований на: створення позитивних емоцій та викликання зацікавленості у споживача; інформування споживача про найцінніші аспекти турпродукту. У загальному вигляді процес формування брендингу туристичного продукту можна скласти з таких етапів: розробки ідеї бренду; пошуку імені бренду; позиціонування бренду; формування стратегії бренду; тестування бренду. Брендинг туристичного продукту дає змогу: підтримувати запланований обсяг продажу на конкретному ринку і реалізовувати на ньому довгострокову програму зі створення та закріплення у свідомості споживачів образу товару або товарної групи; забезпечити збільшення прибутковості внаслідок розширення асортименту послуг і відомостей про їхні загальні унікальні якості, що впроваджуються за допомогою колективного образу; передати в рекламних матеріалах і кампаніях культуру країни, регіону, міста, де вироблена туристична послуга, туристичний продукт, врахувати запити споживачів, для яких він призначений, а також особливості території, де він продається; використовувати три дуже важливих для звернення до рекламної аудиторії фактори: історичні корені, національний менталітет, нинішні реалії та прогнози на перспективу. Отже, належним чином формування бренду туристичного продукту дозволяє: отримувати додатковий прибуток; полегшує процедуру вибору туристичного продукту споживачем; ідентифікує туристичну компанію та її послуги серед турпродуктів конкурентів; відкриває можливість інвестування в майбутнє.

**Перспективи подальших досліджень.** Досліджені та проаналізовані особливості формування брендингу туристичного продукту на рівні регіону будуть покладені в основу майбутніх наукових досліджень щодо розроблення комплексу маркетингових стратегій туристичних продуктів та представлення шляхів їх ефективної реалізації.

### Література

1. Енциклопедія Сучасної України. – К. : Національна Академія наук України, 2004. – Т. 3. – 442 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств / Л.В. Балабанова, О.А. Риндіна. – К. : Професіонал, 2006. – 336 с.
3. Мельниченко С. В. Маркетингова політика в готельному бізнесі : монографія / С.В. Мельниченко, А.В. Магалецький. – К. : Київ. нац. торг.екон. ун-т, 2011. — 344 с.
4. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму : теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
5. Борушак М.А. Стратегія розвитку туристичних регіонів : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / М.А. Борушак. – Львів, 2008. – 38 с.
6. Розвиток туристичного бізнесу регіону : монографія / І.М. Школа, Т.М. Ореховська, О.П. Корольчук, В.Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги – XXI, 2007. – 291 с.
7. Заячківська Г.А. Маркетинг міжнародних туристичних послуг : монографія. – Тернопіль : ВПЦ „Економічна думка ТНЕУ”, 2011. – 394 с.

### References

1. Entsiklopediia Suchasnoi Ukrainy. – K. : Natsionalna Akademiiia nauk Ukrainy, 2004. – T. 3. – 442 s.
2. Balabanova L.V. Marketynhova tovarna polityka v systemi menedzhmentu pidpriemstv / L.V. Balabanova, O.A. Ryndina. – K. : Profesional, 2006. – 336 s.
3. Melnychenko S. V. Marketynhova polityka v hotelnomu biznesi : monohrafiia / S.V. Melnychenko, A.V. Mahaletskyi. – K. : Kyiv. nats. torh.ekon. un-t, 2011. — 344 s.
4. Tkachenko T. I. Stalyi rozvytok turyzmu : teoriia, metodolohiia, realii biznesu : monohrafiia / T. I. Tkachenko. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2009. – 463 s.
5. Borushchak M.A. Stratehiia rozvytku turystychnykh rehioniv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk.stupenia dokt. ekon. nauk : spets. 08.00.05 – rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika / M.A. Borushchak. – Lviv, 2008. – 38 s.
6. Rozvytok turystychnoho biznesu rehionu : monohrafiia / I.M. Shkola, T.M. Orekhovska, O.P. Korolchuk, V.F. Kyfiak. – Chernivtsi : Knyhy – XXI, 2007. – 291 s.
7. Zaiachkovska H.A. Marketynh mizhnarodnykh turystychnykh posluh : monohrafiia. – Ternopil : VPTs „Ekonomichna dumka TNEU”, 2011. – 394 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 911.3:338.48

Л. Б. АЛЬТГАЙМ

Тернопільський національний педагогічний університет

### ОСНОВНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСКУРСІЙНИХ ПОСЛУГ

*У статті розкрито основне значення організації екскурсійних послуг сучасної туристичної індустрії. Надано аналіз і особливості застосування головних принципів, яких потрібно дотримуватися під час організації екскурсійної діяльності. Значну увагу приділено таким ключовим поняттям, як характеристики системи принципів організації екскурсійних послуг, нова система принципів екскурсійної діяльності. Розкрито можливість і необхідність оновлювати головні напрями створення системи туристично-екскурсійних маршрутів, що допоможе сприяти розвитку туризму в регіонах.*

*Ключові слова: організація екскурсійних послуг, екскурсійна діяльність, екскурсивод, екскурсанти, туристична індустрія, принципи організації екскурсійної діяльності, нова система принципів екскурсійної діяльності.*

L. B. ALTHAIM

Ternopol National Pedagogical University

### BASIC VALUE AND PRINCIPLES OF ORGANIZATION OF EXCURSION SERVICES

*The basic value of organization of excursion services of modern tourist industry is exposed in the article. An analysis and features of application of main principles which should be adhered to during the organization of excursion activity is presented. Considerable attention is paid to such key concepts as the descriptions of the system of principles of organization of excursion services, to the new system of principles of excursion activity. Possibility and necessity to renew main directions of creation of the system of tour excursion routes, which will help to render assistance to development of tourism in regions, is exposed. Basic descriptions of the system of principles of organization of excursion services are presented, coming from modern tendencies and needs. The new system of principles of excursion activity is grounded.*

*Keywords: organization of excursion services, excursion activity, tour guide, sightseers, tourist industry, principles of organization of excursion activity, new system of principles of excursion activity.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Екскурсійна діяльність — важливий засіб формування світогляду туриста. Частина подорожей - екскурсії розширюють кругозір, дають можливість краще пізнати історію та географію Вітчизни, пробуджують глибоку повагу до минулого та любов до природи.

Туризм — не тільки фізичний розвиток, бадьорість і працездатність, а й відмінний засіб виховання у нашої молоді цілеспрямованості, зібраності, прагнення до пізнання. Романтика пізнання — чи не найцінніша особливість туризму.

Організація екскурсійних послуг є великою школою життя для становлення свідомості підростаючого покоління. Крім виховання високих моральних якостей та естетичних почуттів, екскурсії розвивають спостережливість, увагу. Збагачуючи свій розум теорією і практикою пізнання дійсності, екскурсанти пізнають життя у всій його різноманітності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізуючи дослідження у цьому напрямку науковців минулого – Александрова Ю. Н., Анциферова М.П., Бархаша Л., Дьякової Р.А., Ємельянова Б. В., Пасечного П.С., Родіна А., Соколовського Ю., Ушакова Л. – і сьогодення: Бабарицької В., Грибанової С.В., Короткової А., Малиновської О., Чагайди І.М., –потрібно згадати теоретичні напрацювання, які допомагають організувати якісні екскурсійні послуги, спрямовані на задоволення потреб екскурсанта. Над цією проблематикою також працювали такі науковці як Дьорова Т.А., Кифяк В.Ф., Костюкова О.М., Мініч І.М., Скрипник М.І., Федорченко В.К., Форменко Н.А., Цехмістрова Г.С. та ін.

**Формулювання цілей статті.** Екскурсійна діяльність дає туристам багато нових вражень: вони вчаться розкривати причинно-наслідкові зв'язки у природі, краще усвідомлювати та розуміти окремі явища і закони природи. Всебічні і тривалі спостереження над природними явищами сприяють формуванню у них матеріалістичного світогляду.

Організація екскурсійних послуг рідним краєм є однією із важливих форм розширення та закріплення знань, які викликають потяг до вивчення рідного краю. Значущість екскурсійної діяльності полягає насамперед у тому, що через неї можна здійснити один із головних принципів — принцип єдності теорії і практики, зв'язку навчання із життям.

Особливої актуальності екскурсійна діяльність у системі туристично-краєзнавчої роботи у різних закладах набуває нині. Вона передбачає дослідження рідного краю у взаємозв'язку із вивченням глобальних і регіональних особливостей довкілля, створює умови для використання краєзнавчого матеріалу у практичній роботі різних організацій і закладів, забезпечує застосування набутих знань, умінь і навичок, як результат безпосереднього розвитку молоді, забезпечення її життєвого досвіду.

Із моменту проголошення незалежності молода українська держава впевнено стала на шлях розбудови власної туристичної галузі. За час, що минув, завершується процес переорієнтації вітчизняного туризму із частини народногосподарського комплексу колишнього СРСР у високорозвинену галузь послуг, що відповідає сучасному стану ринкового середовища, вимогам ефективного використання наявних туристичних ресурсів.

**Виклад основного матеріалу.** Екскурсія є важливим засобом вивчення історії рідного краю, залучення широких верств населення, насамперед, молоді до пізнання історико-культурної спадщини, яку залишили нам попередні покоління.

Сьогодні, коли немає обмежень у тематиці екскурсій, ідеологічного тиску, перед екскурсійною справою відкриваються нові горизонти. Із року в рік розширюється тематичний спектр екскурсій, оновлюється їх зміст, що сприяє правдивому висвітленню вітчизняної історії. Одна за одною зникають «білі плями» багатовікової історії українського народу. У поверненні народів його історичної національної пам'яті важливе місце належить екскурсійним маршрутам.

Об'єктивне і всебічне вивчення історії, історико-культурної спадщини мають стати основою організації екскурсійних послуг, особливо на сучасному етапі.

Зацікавленість екскурсантів до вітчизняної історії, історико-культурної спадщини все більше зростає. Великою популярністю, насамперед серед молоді, користуються туристично-екскурсійні маршрути «Козацькі Січі», «Форти й замки України», «Монастирі України», «Гетьманські столиці», «Коліївщина», «Національно-визвольний рух» та ін.

Великою популярністю користуються поїздки до давніх міст Білгорода-Дністровського, Києва та Чернігова, Львова і Кам'янець-Подільського, овіяних легендами Чигирин та Батурина.

Цікавлять туристів тури шляхами становлення та розвитку Київської Русі, екскурсії за туристично-екскурсійними маршрутами мережі «Намісто Славутича» та «Золота підкова Львівщини».

Ця робота неможлива без серйозної теоретичної і методичної основи. Тому сьогодні вкрай необхідно при підтримці держави відтворити у туристичній галузі структуру методичних екскурсійних служб, що стали б центрами цієї роботи у регіонах, а також регіональних методичних осередків для підвищення фахової майстерності екскурсоводів [1].

Особливо слід наголосити, що від знань, умінь екскурсовода донести матеріал до аудиторії, показати, а інколи й відтворити історичні події, зробити екскурсантів їх співучасниками, значною мірою залежатиме сприйняття ними історії України, їх свідомість і моральні засади, а у підсумку — громадянська позиція.

Водночас насторожує те, що дуже мало туристичних підприємств України займаються екскурсійною справою. Прийнята у лютому 2002 року постанова державного департаменту туризму «Про концептуальні засади організації екскурсійної діяльності в Україні» передбачає відродження екскурсійної справи в Україні, введення чіткої системи підготовки та підвищення кваліфікації екскурсоводів, створення центрального Методичного центру, а також центрів в усіх регіонах країни, налагодження атестації фахівців.

Позитивним є те, що у тих туристичних підприємствах, які активно займаються організацією екскурсійних послуг, систематично розробляються нові і оновлюються діючі оглядові і тематичні екскурсії різноманітної спрямованості. Збільшується попит на організацію екскурсій до святих місць і релігійних пам'яток України.

Розвиток туристичної діяльності у регіонах України зумовлюється наявністю багатих туристичних ресурсів: природно-рекреаційних та історико-культурних у поєднанні із відповідними соціально-економічними умовами. У багатьох туристичних регіонах України найцінніші пам'ятки історії та культури знаходяться поряд із різноманітними природними рекреаційними та лікувальними ресурсами. Високий рівень розвитку матеріальної бази та інфраструктури туризму областей, стало б базовою для створення туристичних маршрутів Україною загалом [2].

Сьогодні є можливість і необхідність оновлювати головні напрями створення системи туристично-екскурсійних маршрутів, що допоможе сприяти розвитку туризму у регіонах. У межах цієї діяльності потрібно поновлювати традиційні і розробляти нові маршрути Україною із урахуванням її багатовікової історії, великих культурних і духовних надбань. Такий підхід має за мету визначення перспективних напрямів роботи працівників туристичної галузі, надання їм практичної допомоги при створенні нових маршрутів і турів для різних категорій туристів та екскурсантів.

Значна матеріальна база туризму: готелі, мотелі, туристичні комплекси та бази, кемпінги, підприємства харчування, численні туристичні організації, створюють сприятливі умови для впровадження цієї діяльності у життя.

До складу туристичних послуг, згідно із Міждержавними стандартами, зараховуються екскурсії, походи і подорожі. Екскурсія може бути надана як екскурсанту, так і туристу. Екскурсія — туристична послуга, яка забезпечує задоволення духовних, естетичних, інформаційних та інших потреб туриста або екскурсанта. Екскурсант — тимчасовий відвідувач, який перебуває менше 24 годин у країні або на об'єкті відвідування. Екскурсійна діяльність — діяльність із організації подорожей, що не перевищують 24 годин, у супроводі фахівця-екскурсовода за заздалегідь складеними маршрутами, із метою ознайомлення із



пам'ятками історії, культури, природи, музеями, із визначними місцями тощо. Під час екскурсії учасники мають можливість пізнавати навколишній світ, природні явища й утворення, історичні ситуації, побутові елементи, надбання та здобутки місцевості та ін. Функціональне призначення екскурсії – відпочинок і дозвілля, підвищення пізнавального та культурного рівня, спілкування. Екскурсійна діяльність одночасно виконує кілька функцій. Насамперед, кожна екскурсія виконує функцію національної пропаганди, вона допомагає поширювати політичні, філософські, наукові, художні й інші погляди, ідеї й теорії [3].

Важливою і невід'ємною умовою організації екскурсійних послуг є дотримання вже традиційних, усталених та новітніх принципів.

Поняття «принцип» (principium — лат.) означає «початок, основа, підвалина» [1]. На сьогоднішній день загальне визначення принципів не отримало свого остаточного вирішення. У різних підручниках і відповідних фундаментальних працях із теорії наук, а також і туристичних, кількість принципів, їх ієрархія та формулювання значно відрізняються. Це пояснюється тим, що, по-перше, автори дотримуються різних концепцій і джерел під час їх виведення та, по-друге, не однаково розуміють поняття «принципи». Основним джерелом обґрунтування принципів для одних дослідників є досвід практичної діяльності, для других — закономірності різних видів діяльності, для третіх — закономірності формування відносин.

Досвід екскурсійної діяльності свідчить про те, що цей перелік має залишатись відкритим. Ті зміни, які відбуваються у нашому суспільстві, розвиток соціально-економічних наук сприяють удосконаленню організаційного процесу під час екскурсії.

Напевно, кожний погляд має своє обґрунтування та право на існування. Загалом принципи екскурсійної діяльності визначають мету, спрямованість, зміст, організацію й методику екскурсійного процесу. Це — знання про сутність, зміст, структуру екскурсійної діяльності, закони, закономірності їх формування, що виявляються як норми організаційної діяльності, оптимальні, науково обґрунтовані регулятори надання послуг. Вони мають об'єктивні особливості за змістом, але суб'єктивні за формою, тому що мають свій прояв у діяльності конкретних екскурсиводів. Принципи екскурсійної діяльності — вихідні положення, що впливають із закономірностей організаційної діяльності й визначають загальне спрямування екскурсійного процесу, основні вимоги до його змісту, методики та організації.

До принципів екскурсійної діяльності можна висунути такі вимоги: обов'язковість; комплексність; рівнозначність. Сукупність цих вимог забезпечує також системний підхід екскурсиводів до організації послуг, комплексний вплив на кожного із них і на екскурсантів загалом. Дотримання організаційних вимог одного із принципів організації послуг передбачає необхідність безумовного врахування вимог інших принципів, бо серед них немає головних і другорядних, вони всі рівнозначні та обов'язкові. Отже, не можна в одному випадку дотримуватись одних принципів, а в другому — інших. Це знижує ефективність екскурсійної роботи, зводить нанівець зусилля багатьох екскурсиводів.

В основі принципів екскурсійної діяльності у туризмі лежать закони та закономірності організації послуг. Хоча між ними не існує безпосередньої жорсткої залежності, вони слугують методологічною та теоретичною підвалиною для опрацювання й обґрунтування принципів екскурсійної діяльності у туризмі. Безумовно, ці залежності є настільки різноманітними, що, наприклад, із однієї закономірності виводиться не один, а кілька принципів організації послуг. А іноді — навпаки: із кількох закономірностей процесу організації послуг формується один принцип екскурсійної діяльності. Це свідчить про те, що на обґрунтування принципів екскурсійної діяльності впливають не тільки суто теоретичні закономірності, але й соціальні, філософські, психологічні, спеціально-галузеві групи закономірностей. Тому при обґрунтуванні принципів екскурсійної діяльності необхідно брати до уваги, насамперед, суспільну спрямованість, національні ідеали, цінності та традиції українського народу, досвід формування різних організаційних систем, закономірності формування послуг у туризмі.

У екскурсійній діяльності принципи організації послуг можна розглядати, по-перше, стосовно підготовчого процесу туристичного підприємства чи організації, а можливо навіть іншого закладу, головна мета якого — підготовка фахівців, екскурсиводів для туристичної галузі; по-друге, щодо суб'єкта туризму в умовах мандрівки, освоєння особистістю іншої культури.

Під принципами організації послуг в організації екскурсійних послуг слід розуміти конкретні рекомендації щодо досягнення цілей туристичної діяльності, що стосуються:

- регулювання різноманітних і змістових стосунків учасників екскурсійної діяльності, тому що за особливістю власного існування вони є суб'єктивними: визначають діяльність організаторів екскурсійних послуг і різноманітну діяльність суб'єктів туристичної діяльності; відображають внутрішню сутність і сенс їхньої діяльності; визначають соціальну і прикладну спрямованість організаційного процесу під час екскурсії та діяльність організаторів екскурсійних послуг; зумовлюють різні аспекти і особливості різноманітної діяльності суб'єктів туризму; визначають взаємозалежність всіх компонентів процесу організації послуг під час екскурсії взагалі, тощо;

- з'ясування провідних тенденцій організації послуг засобами екскурсій;

- розв'язання суперечностей процесу організації послуг та умов досягнення успіхів у екскурсійному процесі;

- визначення змісту, методів і форм екскурсійної діяльності тощо [3].

Отже, принципи організації екскурсійних послуг — це найбільш загальні провідні положення, які визначають мету, ідеали, зміст, методика та організацію процесу надання послуг під час організації екскурсійних послуг.

В основу екскурсійної діяльності покладено традиційні принципи науковості, правдивості, національності, зв'язок теорії із життям. Важливою умовою підвищення ефективності організації екскурсійних послуг для широких верств населення є творче застосування зазначених принципів.

Принцип науковості – зміст екскурсії повинен викладатися у відповідності із даними науки. Всі факти, події, теоретичні положення подаються у науковому трактуванні, одержують об'єктивну оцінку із позицій тієї науки, до якої вони належать. Інший принцип, на основі якого будуються екскурсійну діяльність – принцип правдивості. Його вимога – чіткий, об'єктивний підхід, до оцінки фактів, подій, явищ, самих екскурсійних об'єктів із позицій національних особливостей. Важливо, щоб екскурсія була підготовлена із урахуванням цієї вимоги, щоб відповідно до нього були складені методичні документи – тексти й розробки. Принцип національності – не менш важливо, щоб кожен екскурсовод, викладаючи матеріал під час екскурсії, послідовно проявляв свою особисту національну позицію. Здійснення принципу національності забезпечує високу ідейність екскурсійної діяльності. Зв'язок теорії із життям - матеріал екскурсій повинен бути пов'язаний із життям. Успіх екскурсії залежить від того, наскільки зрозуміло подається матеріал, наскільки за своїм змістом він доступний для даної аудиторії. Перекопливість екскурсійної діяльності забезпечується також відбором фактів і прикладів, посиланнями на авторитетні джерела, спогади учасників подій, демонстрацією фотографій, копій справжніх документів.

Надзвичайно відповідальне завдання перед теорією та практикою екскурсійної діяльності у туризмі ставлять: Державна програма розвитку туризму, Міжнародні правові акти із регулювання туристичної діяльності, зокрема, Кодекс туриста, Хартія туризму, Глобальний етичний кодекс туризму тощо. Вони визначають стратегічні завдання, основні напрями та шляхи розвитку екскурсійної діяльності у туризмі, що, у свою чергу, висуває методологічні, теоретичні, методичні та практичні завдання перед туристичною галуззю.

Принципи організації екскурсійних послуг, що знаходяться у тісному взаємозв'язку, створюють цілісну єдність і становлять систему. Реалізація одного принципу пов'язана із реалізацією інших. Усі вони відображають сутність та основні особливості туристичної діяльності і, відповідно, дають фахівцю екскурсоводу сукупність конкретних методологічних, теоретичних, методичних рекомендацій щодо організації та проведення як мандрівки у різних її видах і формах, так і підготовки екскурсоводів для туристичної галузі.

Основними характеристиками системи принципів організації екскурсійних послуг, виходячи із сучасних тенденцій і потреб є:

- націленість на здійснення основної мети у сучасних умовах розвитку суспільства — формування всебічної і гармонійно розвиненої особистості — громадянина своєї держави із активною життєвою позицією та почуттям поваги до національної культури, історії свого народу;
- національна спрямованість водночас із гармонійністю, комплексністю, конкретністю та послідовністю різних чинників у розвитку взаєморозуміння та взаємоповаги між народами;
- орієнтація на забезпечення поваги до інших культур та комунікації суб'єктів екскурсійної діяльності.

Узагальнюючи сучасні методологічні та теоретичні підходи до обґрунтування системи принципів екскурсійної діяльності, які існують на сьогоднішній день у екскурсійній методиці, враховуючи закономірності організації екскурсійних послуг, можна обґрунтувати нову систему принципів екскурсійної діяльності:

- Цілеспрямованої діяльності. Початком будь-якої діяльності, зокрема екскурсійної, є визначення мети. Відповідно до мети екскурсійна діяльність має бути спрямована на збагачення особистості моральними, етичними цінностями, поповнення та закріплення знань із історії, географії, культурології, краєзнавства, природознавства, топографії, рекреації, мистецтвознавства.
- Принцип суб'єкт-суб'єктного аспекту взаємин в екскурсійній діяльності. Важливим в екскурсійній діяльності є активність та зацікавленість осіб щодо самовдосконалення, стимулювання активності суб'єктів у формуванні та постійному самовдосконаленні особистості. Визнання цього принципу означає наявність у процесі екскурсійної діяльності діалогічної взаємодії між екскурсантами та екскурсоводом, що забезпечує інтенсивність емоційних реакцій, перебудову власної поведінки із метою подолання дисонансу між фактичною моральною ситуацією та передбачуваними наслідками певних поведінкових актів [4].

**Висновки.** Аналіз досвіду сучасних науковців-екскурсіоністів показує, що найбільш ефективним напрямом підвищення якості організації екскурсійних послуг є створення таких комфортних умов, в яких екскурсант спроможний зайняти активну особистісну позицію та повною мірою розкритися не тільки як об'єкт надання послуг, а й як суб'єкт, здатний до творчого самовдосконалення.

Різноманітна діяльність та співпраця екскурсанта та екскурсовода — основа екскурсійної діяльності. Освоєння туристами іншої культури невід'ємне від пізнавальної, художньо-творчої діяльності, що розвиває соціальну активність, ініціативу особистості. Особливо ефективно це можна реалізовувати під

час поїздок із релігійною, оздоровчою, освітньою метою, а також для культурних та етнічних обмінів.

Через це останнім часом туристична політика провідних країн світу будується не на моделі мультикультуралізму, а на принципово новій моделі інкультуралізму. На відміну від мультикультурної моделі, що означає існування незалежних культур, змушених до спільного існування на одній території, культуровідповідний зв'язок, заснований на новому баченні культури, що базується на таких засадах, як:

- повага власної культуровідповідності, що суперечить ідеї етнічної чистоти та монокультурних сутностей;

- акцентування на взаємодії та взаємозалежності;

- постійне впровадження у життя принципу активної толерантності.

Нове в інкультурному просторі — пріоритетність взаємодії, взаємозв'язку та взаємовпливу.

### Література

1. Бабарицька В. Екскурсознавство і музеєзнавство: навчальний посібник / Бабарицька В., Короткова А., Малиновська О. – К. : Альтерпрес, 2007. – 464 с.

2. Дьякова Р.А. Основы экскурсоведения : учеб. пособие для слушателей фак. обществ. профессий пед. ин-тов / Р.А. Дьякова, Б.В. Емельянов, П.С. Пасечный ; под ред. Б.В. Емельянова. – М. : Просвещение, 1985. – 256 с.

3. Емельянов Б. В. Экскурсоведение : учебник / Емельянов Б. В. – 3-е изд., перераб. и дополн. – М. : Советский спорт, 2002. – 216 с.

4. Чагайда І.М. Екскурсознавство : навчальний посібник / І.М. Чагайда, С.В. Грибанова. – К., 2004. – 240 с.

### References

1. Babaryczjka V., Korotkova A., Malynovsjka O. Ekskursoznavstvo i muzeyeznavstvo: navchalnyj posibnyk. – K.: Alterpres, 2007. – 464 s. [in Ukrainian]

2. Djakova R.A. Osnovy ekskursovedenija: Ucheb. posobyje dlya slushatelej fak. obshhestv. professyji ped. yn-tov / R.A. Djyakova, B.V. Emeljanov, P.S. Pasechnyj; Pod red. B.V. Emeljanova. – M.: Prosveshhenije, 1985. – 256 s. [in Russian]

3. Emeljanov B. V. Ekskursovedenije: Uchebnyk. – 3-e izd., pererab. i dopoln. – M.: Sovetskij sport, 2002. – 216 s. [in Russian]

4. Chagajda I.M., Gribanova S.V. Ekskursoznavstvo: navchalnyj posibnyk. – K., 2004. – 240 s. [in Ukrainian]

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Журба І. Є.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Розглянуто практичний досвід управління корпоративною соціальною відповідальністю на прикладі бізнес-середовища України. Визначено особливості та основні недоліки вітчизняного підходу до ведення соціально відповідальної діяльності. Введено поняття прямий та непрямої стейкхолдер, здійснено оцінку прямого та опосередкованого впливу на стейкхолдерську аудиторію. Розроблено критерії ідентифікації організаційних моделей управління корпоративною соціальною відповідальністю та здійснено прогнозування використання вітчизняними компаніями тієї чи іншої організаційної моделі на стратегічний період.*

*Ключові слова: соціальна відповідальність, стейкхолдер, соціальні програми, модель, партнерство.*

J. M. BURLAKOVA

National Economy University of Kyiv

## RESEARCH OF FEATURES OF FORMING OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IS IN UKRAINE

*Practical experience of management corporate social responsibility is considered on the example of business-environment of Ukraine. To define basic lacks of the Ukrainian method to introduction of socially responsible activity. Developed category the direct and indirect stakeholder, the estimation of direct and indirect influence is carried out on a stakeholder audience. Developing criteria for the identification of organizational management models for corporate social responsibility and implemented forecasting the use of domestic companies of an organizational model for the strategic period.*

*Keywords: social responsibility, stakeholder, social programs, model, partnership.*

### Вступ

Соціальна орієнтованість світової економіки, вступ України до СОТ обумовлює необхідність розвитку сфери корпоративної соціальної відповідальності задля забезпечення вільного виходу вітчизняних компаній на світові ринки, ефективної співпраці з іноземними інвесторами, утримання гідних конкурентних позицій на міжнародній арені. Розуміння цього підштовхує все більшу кількість українських бізнес-одиниць переймати не лише поведінку законослухняності, але й ставати на шлях добровільності у здійсненні корпоративного внеску в розвиток населення та території присутності, започаткуванні відносин соціального партнерства з державою, яка вкрай потребує даного співробітництва в силу дефіцитності бюджету та багатопрофільності реформ.

Серед вчених, зробивших внесок до розвитку теорії та практики управління корпоративною соціальною відповідальністю вітчизняного простору визначаються роботи А. Зінченко та М. Саприкіної [3], І. Ворончака [1], Л. Грициної [2], І. Малик [5], Н. Піроженко [6], Р. Краплича [4].

Сьогодні відчувається нестача наукових досліджень, пов'язаних з управлінням корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ) вітчизняних підприємств. Тому виявлення реального стану вітчизняної практики впровадження корпоративної соціальної відповідальності дозволить моделювати ситуацію з урахуванням внесення перманентних та пролонгованих управлінських коректив.

### Постановка завдання

Метою статті є дослідження реального стану для розробки теоретичних і практичних рекомендацій щодо управління корпоративною соціальною відповідальністю вітчизняних підприємств.

### Експериментальна частина

Соціально відповідальний бізнес як явище, виникнувши в Америці у 1950 роках, зазнав свого еволюційного розвитку та поширився в інші країни світового простору. В Україні практичне використання корпоративної соціальної відповідальності відбувається порівняно нещодавно.

Офіційного підкріплення соціальна відповідальність вітчизняного бізнесу набуває 16 грудня 2005 р., коли у Києві було підписано Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу та одночасно було створено Форум соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Наступним кроком впровадження СВБ в українську практику стала презентація Глобального Договору ООН (25 квітня 2006 року) – добровільної ініціативи, що спрямована на поширення відповідального корпоративного громадянства з метою підтримки принципів дотримання прав людини, трудових відносин, захисту навколишнього середовища та антикорупційних заходів. За період з 2006–2013 рр. швидкість поширення ідеї Глобального Договору в Україні набирає обертів – кількість підписантів Договору збільшилась більш ніж у 4 рази і становить 149 компаній.

Портрет сучасного соціально відповідального українського бізнесу можна відобразити наступними рисами. Лідуюче місце в процесі впровадження регіональних соціально та екологічно відповідальних

програм, соціальних заходів з покращення якості трудового життя власних працівників – безперечно займає великий вітчизняний бізнес. Що ж стосується такого соціально відповідального напрямку вітчизняної бізнес-практики як підтримання високої якості продукції або послуг, то тут відсутні розбіжності між результативністю підприємств різного розміру. За потужністю соціально відповідального ентузіазму сучасні українські підприємства розподіляються на три табори: антагоністичний табір ігнорування СВБ (підприємства, які не включають соціально відповідальну компоненту до корпоративної стратегії розвитку та ніколи не здійснюють соціально відповідальних заходів) – переважна більшість підприємств вітчизняного господарського сектору; табір «кволої зацікавленості» (підприємства, що здійснюють соціально відповідальні заходи, які навіть можуть не знаходити свого відображення в корпоративній документації, на безсистемному рівні у випадковому хаотичному порядку) – незначна кількість компаній; табір «соціально відповідальних ентузіастів» (підприємства, що перейшли на найвищий щабель «сповідання релігії СВБ», мають чітку КСВ-стратегію та займаються соціально відповідальною діяльністю в систематичному режимі) – деякі передові вітчизняні компанії.

Спираючись на дані соціологічного опитування, проведеного Центром розвитку КСВ [3], нами сформовано модифіковані дослідження стану розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Дослідження процесу формування корпоративної соціальної відповідальності в Україні пропонуємо здійснювати, базуючись на наступних аспектах:

- об'єкт управління КСВ у вітчизняних компаніях;
- соціальні програми українських підприємств;
- організаційні моделі управління КСВ у вітчизняному бізнесі;
- вітчизняна практика оцінки ефективності корпоративних соціальних програм.

Об'єкт управління КСВ у вітчизняних компаніях. Аналізуючи дане питання на основі практики впровадження соціальних програм вітчизняними компаніями, можна зробити висновок, що здійснювані соціально відповідальні заходи прямо чи опосередковано, більшою або меншою мірою, але все ж таки впливають на всіх існуючих стейкхолдерів, пов'язуючи їх в єдине ціле. На даному етапі дослідження доцільно ввести поняття «прямий» та «непрямий стейкхолдер».

Під терміном «прямий стейкхолдер» пропонуємо розуміти саме ті цільові групи зацікавлених сторін, які безпосередньо та першочергово підлягають під вплив змін, викликаних реалізацією соціальної програми.

Термін «непрямий стейкхолдер» доцільно відносити до тих цільових груп зацікавлених осіб, які підлягають під вплив змін опосередковано, другорядно (а іноді такий вплив носить латентний характер).

Аналізуючи перелік КСВ-програм, що реалізують вітчизняні підприємства, можна визначити коло прямих та непрямих стейкхолдерів, встановити зв'язки між ними (табл. 1).

Так, впроваджуючи програму підтримки прав працівників на свободу об'єднань, соціально відповідальна компанія в першу чергу задовольняє інтереси самих працівників, як основних контактерів з програмою. Проте, в даному випадку блага від соціального заходу отримають не лише прямі контактери, а й такі непрямі стейкхолдери, як «Профспілка», «Державні регулюючі та контролюючі органи». Даний принцип діє при реалізації всіх зовнішніх та внутрішніх КСВ-програм.

Таблиця 1

### Вплив КСВ-програм на прямих та непрямих стейкхолдерів

Програми	Прямі стейкхолдери	Непрямі стейкхолдери
Впровадження підзвітності	Акціонери	ЗМІ, соціальні та суспільні організації, конкуренти, інвестори
Права працівників на свободу об'єднань	Персонал	Профспілки, державні регулюючі та контролюючі органи, акціонери, менеджери вищої ланки
Програми поліпшення умов праці		
Розвиток власного персоналу, його навчання		
Етичне ставлення до споживачів	Споживачі	Інвестори, державні регулюючі та контролюючі органи, бізнес-партнери та постачальники, акціонери
Захист здоров'я і безпеки споживача		
Антикорупційні заходи	Конкуренти	Інвестори, бізнес-партнери, акціонери, ЗМІ, Державні регулюючі та контролюючі органи
Чесна конкуренція і етика		
Ліквідація примусової праці	Державні органи управління	Інвестори, бізнес-партнери, акціонери, ЗМІ
Ліквідація дитячої праці		
Захист природних ресурсів	Навколишнє середовище	Державні регулюючі та контролюючі органи, споживачі, конкуренти, профспілки, бізнес-партнери та постачальники, інвестори, ЗМІ, соціальні та суспільні організації, акціонери, менеджери вищої ланки
Зменшення викидів в навколишнє середовище		
Утилізація відходів		
Впровадження енергозберігаючих технологій		
Інвестиції ресурсів в життя громади	Соціальні та суспільні організації	Державні регулюючі та контролюючі органи, ЗМІ, акціонери
Благодійна допомога громадянськості		
Відсутність трудової дискримінації		

Недоліком вітчизняної практики формування корпоративної соціальної відповідальності є концентрація основної уваги на таких стейкхолдерах як споживачі та персонал в той час, коли відбувається

корпоративне ігнорування інтересів природного середовища та громади.

Соціальні програми українських підприємств. Розглядаючи практику впровадження соціально відповідальних програм вітчизняними компаніями, вдалося сформулювати перелік найбільш поширених заходів, який містить 17 позицій (рис. 1).

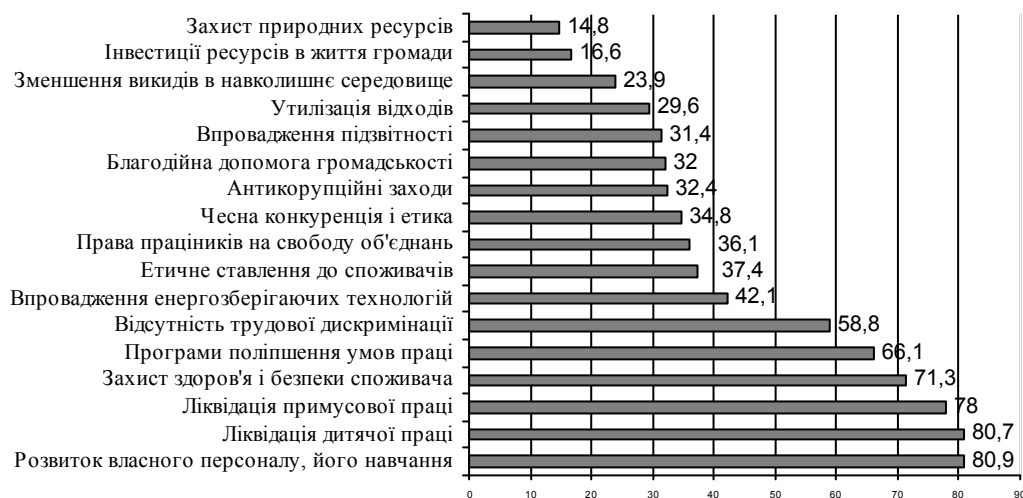


Рис. 1. Соціально відповідальні заходи компаній

Характерною для українських підприємств, є концентрація корпоративної уваги на власному персоналі, тобто на програмах внутрішньої спрямованості КСВ. Що ж стосується зовнішніх програм КСВ, то на екологічні програми, соціальні інвестиції в життя громади, філантропічні заходи, програми корпоративної етики та підзвітності витрачається порівняно менше корпоративних зусиль.

Єдиний напрямок, який найчастіше ігнорується в КСВ-програмах вітчизняних підприємств – це соціально відповідальна реструктуризація. Відсутність проведення інформаційних кампаній, які висвітлюють структурні зміни в майбутньому; реорганізація трудових процесів; вдосконалення системи керівництва; зменшення рівнів ієрархії; делегування управлінських повноважень безпосереднім виконавцям; більш ефективний розподіл об'ємів роботи та повноважень; заходи з професійної перепідготовки кадрів; сприяння у працевлаштуванні; здійснення компенсаційних виплат працівникам, які потрапили під скорочення штату – все це вітчизняні компанії поки що не готові впроваджувати. Можливо, даний факт пояснюється нестабільною економічною ситуацією в країні, можливо – недосконалістю менеджменту вітчизняних компаній.

За типами КСВ-програми поділяються на власні та партнерські. Вітчизняний соціально відповідальний бізнес характеризується здебільшого одностороннім підходом до розробки КСВ-заходів (рис. 2).

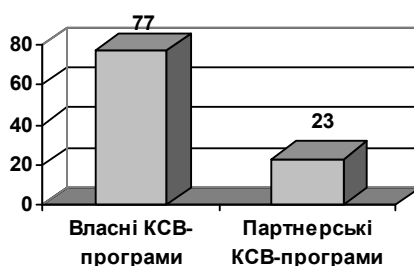


Рис. 2. Типи КСВ-програм вітчизняних підприємств

Переважає більшість (77% респондентів) українських компаній вирішують найгостріші соціальні проблеми власними корпоративними засобами, зусиллями та ресурсами. Даний факт не є позитивним, і свідчить про недостатній рівень розвитку соціально відповідального бізнесу в межах української держави. Адже основне призначення КСВ – побудова конструктивного діалогу з усіма стейкхолдерами. Тому і джерелами ідей для КСВ-програм, і основними партнерами в їх реалізації повинні бути представники цільових груп зацікавлених осіб.

Беручи до уваги реальне соціальне замовлення, можна зробити наступний висновок. Реальне соціальне замовлення як інструмент ідентифікації конкретних суспільних потреб, що є актуальними та переважними для соціуму (або для певної його частини) на конкретній території в певний період часу лежить в основі КСВ-програм лише у 23% вітчизняних компаній крупного бізнесу, державної форми

власності, які функціонують в таких галузях економіки як сільськогосподарське виробництво, побутові, комунальні та послуги зв'язку. Інші 77% представників СВБ формують соціальні заходи на основі власних міркувань, наражаючись на ризик нерационального витрачання фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних та інших ресурсів для розв'язання оманливо важливих проблем. Це переважно підприємства малого та середнього бізнесу, приватної та акціонерної форми власності, які зосереджені здебільшого на промисловому виробництві, фінансах, транспорті.

Процес відбору та реалізації соціальних програм. Структура процесу відбору та реалізації соціальних програм у вітчизняному соціально відповідальному бізнесі порушена. А саме: реальне соціальне замовлення не відстежується; в силу відсутності соціального партнерства (у більшості випадків) також відсутній момент визначення зовнішніх партнерів, не підводяться і підсумки реалізації, оцінки результатів та ефективності, формування соціального нефінансового звіту (84% респондентів не оцінює результати та оцінку впровадження КСВ-програм, а лише 11,8% респондентів регулярно складають соціальний нефінансовий звіт). Отже, процес відбору та реалізації соціально відповідальних заходів здійснюється наступним чином. Компанія обирає найбільш привабливий напрямок КСВ, створює та обґрунтовує список соціальних програм, розробляє і затверджує їх проекти та бізнес-плани, впроваджує соціальні заходи в реальність. При цьому до управління КСВ не долучається ані моніторинг реального соціального замовлення, ані соціальне партнерство, ані оцінка результативності, ані складання нефінансової звітності. Такий підхід порушує принципи КСВ: принцип значущості, принцип відкритості, принцип розвитку партнерства, принцип інноваційності.

Організаційні моделі управління. Соціально відповідальна поведінка компанії може проявлятися в чотирьох іпостасях: захисна, адаптаційна, стратегічна, соціальна проактивна (рис. 3).

Модель	Мотиватор	Системність	Структурна ланка КСВ	КСВ-стратегія, соц. бюджет	Партнерство, реальне замовлення	Прогнозування реального замовлення
<b>Захисна</b>	Дотримання закону					
<b>Адаптаційна</b>	Тиск середовища	Разові КСВ-заходи на основі реакції	Призначена особа			
<b>Стратегічна</b>	Власні міркування	Постійні КСВ-заходи	Неспеціалізовані уповноважені відділи/департаменти КСВ	КСВ-стратегія, соц. бюджет	Партнерство, реальне замовлення	
<b>Просоціально активна</b>	Власні міркування	Постійні КСВ-заходи	Департаменти, відділи КСВ або КСВ-менеджери	КСВ-стратегія, соц. бюджет	Партнерство, реальне замовлення	Прогнозування реального замовлення

Рис. 3. Критерії ідентифікації організаційних моделей управління КСВ

Якщо «накласти» кожен модель управління на вітчизняний соціально відповідальний бізнес, співставляючи дані критерії з відповідями респондентів, отримаємо наступні відомості (табл. 2).

Серед тієї більшості вітчизняних компаній, які ведуть соціально відповідальну діяльність, спостерігається зміна організаційної моделі управління КСВ протягом часового періоду.

Характерною відзнакою є тенденція до спаду у таких моделях як захисна і адаптаційна і, навпаки, зростаючий характер стратегічної та соціальної проактивної моделей (рис. 4).

Так, у 2005 році найбільш популярною серед українських компаній була адаптаційна організаційна модель (54,03% респондентів відповіли позитивно на питання, які ідентифікують їх корпоративну поведінку з даною моделлю). У 2010 році ситуація не змінилась: найбільш прийнятною організаційною моделлю управління КСВ продовжувала бути адаптаційна (46,63% респондентів – це переважна більшість за іншими моделями). Можна сказати, що в цей період вітчизняний бізнес знаходиться на порозі переходу до більш серйозних організаційних моделей управління КСВ.

Морально вітчизняні компанії готові до стратегічного та просоціально активного ведення справ, про це свідчать дані щодо стимуляторів соціально відповідальної поведінки, серед яких власні корпоративні та релігійні міркування, внутрішні спонукання відіграють переважну роль (рис. 5).

Також індикатором моральної готовності виступає системність у соціально відповідальних заходах. Однак, уразливим український бізнес до стратегічного підходу в управлінні КСВ виявився з точки зору методичної готовності, практичної досвідченості. На це вказує значно низький рівень популярності розробки та впровадження КСВ-стратегій, введення спеціального департаменту з КСВ до організаційної

структури соціально відповідальними компаніями, що функціонують на території України. За прогнозними даними орієнтація на стратегічну модель буде найбільш актуальною в 2015 році (43,74% за прогнозними даними). Щодо виходу на рівень соціальної проактивності вітчизняним компаніям слід зазначити, що в силу перешкод таких зовнішніх чинників як політична, економічна ситуація в країні, брак досвіду, інформаційних, фінансових та кадрових реурсів, даний процес дещо затримається, але буде найбільш перспективним на значно більшому стратегічному періоді розвитку. Тривалість трансформаційного процесу має більш значний часовий проміжок, який вимірюється не декількома роками. На нашу думку найбільш вірогідний період абсолютного переходу до просоціально активної управлінської організаційної моделі КСВ припадає на 2020–2030 рр.

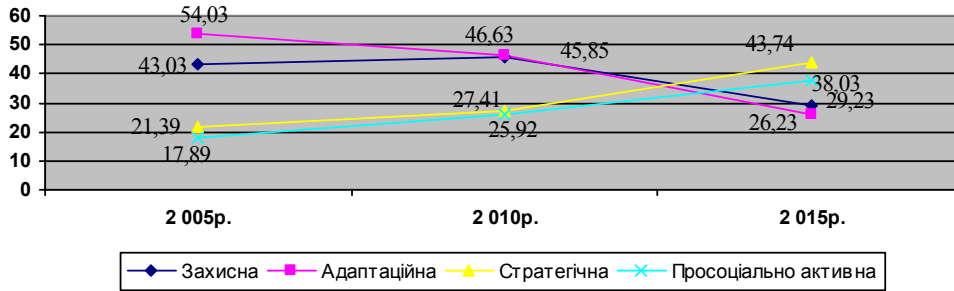


Рис. 4. Динаміка змін у виборі організаційної моделі КСВ вітчизняними компаніями за 2005–2015 рр.

Таблиця 2

**Ідентифікація вітчизняних організаційних моделей управління КСВ**

№	Модель управління	Сутність організаційної моделі управління КСВ	Вітчизняна практика			
			Критерії ідентифікації	Результати опитування, %		
				2005 р.	2010 р.	2015 р.
1.	Захисна	Дотримання чинного законодавства та прийняття на себе відповідальності за деякі помилки і упущення в бізнесі	Основний чинник, що спонукає до КСВ – вимоги органів місцевої влади	10,55	9,5	8,45
			Відсутність спеціалізованого відділу КСВ	75,5	82,2	50
<b>Середньоарифметичне значення відповідей по моделі:</b>				<b>43,03</b>	<b>45,85</b>	<b>29,23</b>
2.	Адаптаційна	Впровадження несистематичних, разових соціально відповідальних дій, можливо під тиском оточуючого середовища, вирішення соціальних проблем на основі реакції	Основний мотиватор – тиск оточуючого середовища	17,9	12,7	7,4
			Разові КСВ-заходи на основі реакції	68,7	45	21,3
			Відсутність спеціалізованого відділу КСВ	75,5	82,2	50
<b>Середньоарифметичне значення відповідей по моделі:</b>				<b>54,03</b>	<b>46,63</b>	<b>26,23</b>
3.	Стратегічна	Добровільний систематичний цільовий підхід до реалізації соціально відповідальної політики, стратегічний соціально відповідальний відгук на соціальні зміни оточуючого середовища	Основний мотиватор – власні міркування та внутрішні спонукання	32,7	40,6	75
			Здійснення КСВ на постійній основі	31,3	55	72
			Наявність КСВ-стратегії	36,9	38,5	54,2
			Наявність соціального бюджету	14,3	17	20
			Управління КСВ займається непрофільна але суміжна за напрямками соціальної відповідальності ланка організаційної структури або начальники бізнес-напрямоків	24,5	10,4	42
			Створення спеціальних відділів або посад з КСВ	0	7,4	8
			Дослідження реального соціального замовлення, соціальне партнерство	10	23	35
<b>Середньоарифметичне значення відповідей по моделі:</b>				<b>21,39</b>	<b>27,41</b>	<b>43,74</b>
4.	Просоціально активна	Добровільна ініціатива у вирішенні соціальних питань, дослідження реального соціального замовлення, стратегічна орієнтація, соціальне партнерство	Основний мотиватор – власні міркування та внутрішні спонукання	32,7	40,6	75
			Здійснення КСВ на постійній основі	31,3	55	72
			Наявність КСВ-стратегії	36,9	38,5	54,2
			Наявність соціального бюджету	14,3	17	20
			Дослідження реального соціального замовлення, соціальне партнерство	10	23	35
			Створення спеціальних відділів або посад з КСВ	0	7,4	8
<b>Середньоарифметичне значення відповідей по моделі:</b>				<b>17,89</b>	<b>25,92</b>	<b>38,03</b>



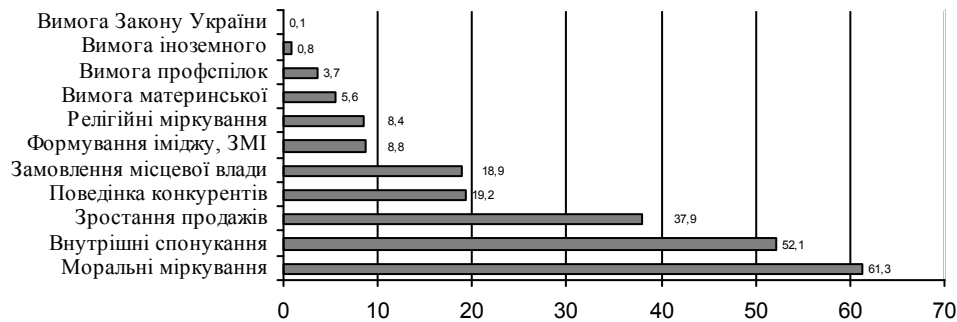


Рис. 5. Стимулятори соціально відповідальної поведінки

Вітчизняна практика оцінки ефективності соціальних програм. За результатами опитування встановлено, що переважна більшість вітчизняних компаній майже не здійснює моніторинг та оцінку проведених КСВ-заходів. Даний факт свідчить про відсутність серйозного підходу до КСВ-практик, та здійснення соціальних заходів майже «всліпу».

### Висновки

Інтенсивність процесу залучення вітчизняних підприємств до соціально відповідальної діяльності характеризується невисоким рівнем розвитку корпоративного управління, безсистемністю корпоративних дій та відсутністю спланованих стратегічних позицій. Важкий фінансовий стан, низький рівень інвестицій і конкурентоспроможності багатьох вітчизняних підприємств, некомпетентність і відсутність належного розуміння важливості дотримання принципів корпоративного управління являються стримуючими факторами у розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Не сприяє розвитку КСВ і низький рівень ділової культури, тінізація і криміналізація бізнесу, відсутність партнерських відносин у підприємницькому секторі, недостатня участь держави у вирішенні проблем корпоратизму як соціального процесу.

Отже, найбільш поширеними в Україні КСВ-заходами є благоустрій території, створення робочих місць та фінансова допомога місцевій владі у рішенні різноманітних соціальних проблем – ті заходи, які являються найбільш відчутними місцевою владою та населенням і здійснюються задля зарахування додаткових «бонусів», що абсолютно не корелює з призначенням КСВ найвищого рівня розвитку – здійсненням добровільної допомоги соціуму не заради вигоди, а заради морального задоволення, на основі незмінних етичних принципів.

Значною мірою корпоративна соціальна відповідальність вітчизняних компаній щодо своїх працівників зводиться до вирішення питань своєчасної виплати і підвищення заробітної плати, усунення дискримінації щодо статі, віку, релігійних та політичних переконань при прийомі на роботу та кар'єрному рості, і на завершення – підвищення кваліфікації.

Екологічна відповідальність сприймається компаніями скоріше як дотримання екологічних стандартів, ніж намагання забезпечити показники, кращі за нормативні.

Найбільш поширеною формою соціально відповідального бізнесу (СВБ) по відношенню до споживачів та партнерів є підтримка якості продуктів, проведення тренінгів для персоналу з етичної поведінки у відносинах з клієнтами.

Також слід зазначити, що стан вітчизняної економіки характеризується залежністю рівня розвитку корпоративної соціальної відповідальності від розміру підприємства. Так, у питанні запровадження КСВ-заходів за всіма напрямками лідирує великий бізнес. На відміну від малих та середніх підприємств, великі компанії набагато частіше приймають участь у регіональних програмах, здійснюють екологічні та СВБ заходи по відношенню до своїх працівників.

На теперішній час вітчизняні підприємства схильні розцінювати вимоги соціально відповідального управління як такі, що втручаються в діяльність підприємств, забирають багато часу і коштів.

Проблема впровадження соціально відповідальної активності у вітчизняний бізнес полягає не лише в тому, що не всі українські компанії розуміють цінність і важливість взаємодії зі стейкхолдерами, підвищення прозорості діяльності, використання сучасних підходів до управління; але й у тому, що багато підприємств просто не мають фінансової можливості утримувати соціальну сферу. Адже за час реформ в Україні так і не сформовано ефективної системи соціальних амортизаторів, як інструментів соціальної політики на різних рівнях господарювання. Ті ж підприємства, які все ж таки збагнули переваги соціально-відповідального управління і намагаються застосувати їх на практиці, в силу недостатнього досвіду реалізації корпоративних соціальних програм, як правило, здійснюють їх безсистемно, не враховуючи ряду важливих факторів.

В Україні відсутні чіткі, зрозумілі і, насамперед, єдині критерії оцінки корпоративної соціальної відповідальності. І в той же час, невивченими залишаються уявлення про етичні принципи сучасного бізнесу, про економічні ефекти соціально відповідальної поведінки. Низький рівень практики корпоративного управління і недостатня обґрунтованість соціальних відрахувань у вітчизняних компаніях

спричиняють негативний вплив на формування соціально відповідальної поведінки.

Вивчення досвіду, накопиченого іноземними корпораціями у сфері соціально відповідального управління являється корисним для розуміння сутності КСВ, проте сліпе копіювання західних принципів і стандартів без урахування особливостей вітчизняного бізнесу не може виступати розв'язанням проблеми.

Вирішення даної проблеми потребує уточнення формулювань, визначення принципів та критеріїв оцінок для формування методичних підходів до дослідження, аналізу, розробки рекомендацій щодо розвитку і вдосконалення механізмів корпоративної соціальної відповідальності.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки залишаються невизначеними питання, пов'язані з побудовою ефективного механізму соціально відповідального управління промисловими підприємствами; підвищенням їх соціальної активності на основі узгодження економічних та соціальних інтересів усіх зацікавлених сторін; розробкою та застосуванням результативних соціально-економічних технологій, взаємодії та розподілу соціальних функцій між державою, некомерційними організаціями та підприємствами. Разом з цим, спостерігається дефіцит досліджень конкретних проблем КСВ на рівні галузі, регіону, інтегрованої групи, окремого підприємства. Відсутність теоретичних розробок у сфері корпоративної відповідальності для підприємств гірничо-металургійного комплексу (які з кожним роком створюють екологічні, соціальні, технологічні труднощі), вимагає створення стандартів якості життя в техногенних регіонах.

Вищезазначене свідчить про наявність суттєвих проблем у сфері вітчизняного корпоративного управління та необхідність їхнього негайного вирішення для формування розвиненого корпоративного сектору. Вивчення стану вітчизняної теорії, методології та методики соціально відповідального управління вказує на відсутність комплексних досліджень в цій сфері для умов трансформаційної економіки і підтверджує актуальність обраної теми наукової статті, сигналізуючи про те, що корпоративна соціальна відповідальність повинна досліджуватися, плануватися, аналізуватися, коригуватися, контролюватися, мати в основі певні методичні принципи, наукову базу.

Сучасна ситуація на вітчизняному ринку вказує на те, що держава потребує введення механізму забезпечення стійкого соціально-економічного зростання. Таким чином доцільно укріплювати правову базу соціальної відповідальності, підвищувати відповідальність керівників, заохочувати соціальне партнерство між державою, бізнесом та суспільством, відпрацьовувати вітчизняні практики управління КСВ (використовуючи моніторинг реального соціального замовлення, розробку КСВ-стратегій та КСВ-політик, введення структурного підрозділу з КСВ до організаційних структур підприємств, розширення кола стейкхолдерів, розгалуження напрямків соціальних програм, оцінку результативності та ефективності КСВ, системність соціального звітування), розвивати державну соціально-економічну політику (враховуючи те, що за рахунок короткострокових витрат, та можливо навіть збитків, вона обов'язково принесе дохід в довгостроковій перспективі). Таким чином, для вітчизняного бізнесу, який характеризується переходом від «загарбницької» фази розвитку (орієнтація на максимізацію прибутку будь-якою ціною) до фази «спокутування гріхів», надзвичайної важливості та актуальності набуває при цьому процес формування механізму управління розвитком корпоративної соціальної відповідальності та трансформації сучасної ділової активності у стан «соціального управління», при якому використовуються найдосконаліші управлінські ресурси та методи (високий соціальний інтелект та рівень морального мислення КСВ-менеджерів, розвинуте соціальне партнерство, моніторинг реального соціального замовлення, оцінка поточних коефіцієнтів розвитку корпоративної соціальної відповідальності, прогнозування показників розвитку населення та території присутності, використання автоматизованих систем управління КСВ та сценарних підходів до розвитку).

## Література

1. Ворончак І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vid/2009\\_1/velstatti/ve1\\_voronchak.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vid/2009_1/velstatti/ve1_voronchak.pdf)
2. Грицина Л. А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Грицина Л. А. — Хмельницький : ХНУ, 2009. — 20 с.
3. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.
4. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких : посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Краплич Р. – Рівне, 2005. – 74 с.
5. Малик І. П. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине / И.П. Малик // *Економічний простір*. – 2008. – Вип. 13. – С. 112–123.
6. Піроженко Н. В. Проблеми соціального партнерства в Україні: теоретико-методологічний аспект / Н. В. Піроженко // *Актуальні проблеми державного управління* : збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. — 2003. — Вип. 4(16). — С. 142–154.

## References

1. Voronchak I. Sotsialna vidpovidalnist biznesu yak sotsialno-ekonomichniy fenomen [Elektronnyi resurs].– Rezhym dostupu :

[http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vid/2009\\_1/ve1statti/ve1\\_voronchak.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vid/2009_1/ve1statti/ve1_voronchak.pdf)

2. Hrytsyna L. A. Mekhanizm formuvannia korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v upravlinni pidpriemstvom: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk. — Khmelnytskyi: KhNU, 2009. — 20 s.
3. Zinchenko A.H., Saprykina M.A., Korporativna sotsialna vidpovidalnist 2005-2010: stan ta perspektyvy rozvytku. — K.: Vyd-vo «Farbovani lyst», 2010 — 56 s.
4. Kraplych R. Korporativna sotsialna vidpovidalnist ukrainskoho biznesu: Dosvid Fundatsii Ostrozkykh: Posibnyk dlia biznesu ta neprybutkovykh orhanizatsii. — Rivne, 2005. — 74 s.
5. Malyk I. P. Razvytye sotsyalnoi otvetstvennosti byznesa v Ukrainy / Y.P. Malyk // Ekonomichnyi prostir. — 2008. — Vyp. 13. — S. 112-123
6. Pirozhenko N. V. Problemy sotsialnoho partnerstva v Ukraini: teoretyko-metodolohichniy aspekt // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia: Zbirnyk naukovykh prats Odeskoho rehionalnoho instytutu derzhavnoho upravlinnia. — 2003. — Vyp. 4(16). — S. 142-154.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. т. н. Хорольський В. П.

## СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ ДОМОГОСПОДАРСТВА НА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ

*За допомогою системного підходу розглянуто структуру та функції домогосподарства на мікроекономічному рівні. Проведено аналіз взаємодії елементів домогосподарства як системи та навколишнього середовища, виділено підсистему економічної діяльності домогосподарства, описано її функції, здійснено класифікацію властивостей домогосподарства на мікроекономічному рівні.*

*Ключові слова: домогосподарство, система, системний підхід, підсистема економічної діяльності домогосподарства.*

M. O. ZHUK, V. V. ZDROK

Ivan Franko National University of L'viv, Ukraine

## STRUCTURE AND FUNCTIONS OF HOUSEHOLD SYSTEM AT THE MICROECONOMIC LEVEL

*The structure and functions of household at the microeconomic level are investigated with the help of system approach in the paper. The aim of the research is to analyze the household at the microeconomic level as a single system to create effective theoretical tools of solving the complex problems of the household and creation of their effective management tools. The analysis of the interaction of elements of the household as a system and environment was conducted. There was also considered the subsystem of household economic activity, described its functions and conducted the classification of household properties at the microeconomic level. Theoretical principles proposed in the study can be used as a methodological basis for improvement of the practical performance of management processes in households at the microeconomic level.*

*Keywords: household, system, system approach, subsystem of household economic activity.*

### Вступ

На мікроекономічному рівні багато різних економічних суб'єктів та домогосподарства взаємодіють між собою. Рішення, які приймаються у домогосподарствах щодо споживання, заощадження, розвитку людського капіталу тощо, мають значний вплив на навколишнє середовище. Для кращого розуміння процесів, які відбуваються у домогосподарстві як системі на мікроекономічному рівні, необхідне детальне вивчення структури та функцій цієї системи, а також її елементів та їхньої взаємодії з навколишнім середовищем.

Об'єктом дослідження у запропонованій роботі виступає домогосподарство. Предмет дослідження – структура та функції домогосподарства як системи на мікроекономічному рівні.

Головна мета дослідження полягає в аналізі та вивченні домогосподарства на мікроекономічному рівні як єдиної системи для створення ефективного теоретичного інструментарію вирішення різноманітних комплексних проблем функціонування домогосподарств та створення засобів ефективного управління ними із застосуванням системного підходу.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Дослідження домогосподарства ґрунтовно проводяться західною економічною наукою. Найвідомішим дослідником цього питання є американський економіст Г. Беккер [1], який отримав нобелівську премію за вивчення поведінки домогосподарства та проблем розподілу ресурсів між його учасниками. Іншими активними дослідниками домогосподарства є американський економіст П. Чіаппорі [2], британські економісти А. Дітон та Дж. Мюелбауер [3], які проводили дослідження домогосподарства на мікрорівні. Серед українських економістів відмітимо роботи В.В. Леонова [4], О.Р. Марець [5], Т.В. Сапоги [6].

### Виклад основного матеріалу

Дослідження структури та функцій домогосподарства як системи на мікроекономічному рівні розпочнемо з аналізу узагальненої ієрархічної структури цієї системи.

Учасників домогосподарства можна розділити на дві групи:

- 1) члени домогосподарства, що беруть участь у процесах прийняття рішень;
- 2) інші (рядові) члени домогосподарства, які повинні підпорядковуватись особам, що приймають рішення.

Домогосподарства на чолі з одноосібним керівництвом відносять до унітарних [1]. У випадку більшої кількості осіб, що беруть участь у процесах прийняття рішень, для дослідження поведінки такої системи використовують колективні підходи моделювання [2].

Між учасниками домогосподарства, що беруть участь у процесах прийняття рішень, існують рівноправні зв'язки, такі ж рівноправні зв'язки характерні між рядовими учасниками домогосподарства. Учасники домогосподарства керівного складу та інші члени домогосподарства з'єднані між собою прямими

та зворотними зв'язками підпорядкування та управління для забезпечення функціонування цілої системи. За допомогою цих зв'язків у домогосподарстві поширюються управлінські сигнали. Крім того, традиційно у цих взаємовідносинах ще також присутні зв'язки породження або генетичні. Всі учасники домогосподарства пов'язані між собою інформаційними та матеріальними каналами. По матеріальним каналам відбувається обмін певними фізичними об'єктами, предметами та фінансовими ресурсами між учасниками домогосподарства, тобто загалом це внутрішньодомогосподарський інструмент розподілу різноманітних ресурсів. Відповідно по інформаційним каналам проходять управлінські сигнали, команди, рішення, накази, тобто керівна інформація, а також інформація про стан кожного елемента домогосподарства. Характерною рисою всіх зв'язків домогосподарства на мікроекономічному рівні є їхня значна спрямованість та сила.

Узагальнену структурно-функціональну схему домогосподарства як системи на мікроекономічному рівні показано на рисунку 1:



Рис. 1. Структурно-функціональна схема домогосподарства на мікроекономічному рівні.

На мікроекономічному рівні можна виділити декілька факторів впливу навколишнього середовища на домогосподарство. В першу чергу найбільшого впливу домогосподарство зазнає від стохастичної поведінки навколишнього середовища, яку майже неможливо цілковито передбачити. Ця поведінка може бути глобального характеру і впливати на всі домогосподарства одночасно, наприклад, вплив різних природних явищ, змін у природі, екологічні, техногенні катастрофи. Стохастичні фактори також можуть бути лише локальними і мати вплив безпосередньо на певне домогосподарство. У таких випадках локальні фактори впливу навколишнього середовища на домогосподарство змінюють зазвичай стан її людського капіталу, наприклад, через хвороби, втрату працездатності тощо або на стан її власних фізичних ресурсів.

Ще одним вагомим чинником впливу на домогосподарство є інші домогосподарства, з якими необхідно взаємодіяти у соціумі. Зазвичай взаємодія між домогосподарствами відбувається шляхом обміну матеріальними та інформаційними ресурсами та звичайного соціального співіснування. Вплив одного домогосподарства на інше може бути як позитивним, так і негативним.

Наступним важливим фактором впливу навколишнього середовища домогосподарство на мікроекономічному рівні є придбані чи орендовані ресурси на ринку. Тут більш важливо відмітити про силу впливу стану, змін і кон'юнктури ринку на домогосподарську систему, оскільки ресурси використовують при певних визначених умовах, а при змінах ринкової ситуації, навіть прогнозованих, домогосподарство повинно змінювати свою стратегію поведінки.

Останні фактори, що впливають на домогосподарство із навколишнього середовища, складаються із сформованих у державі норм прав, законів, моралі, різноманітних традицій. Сюди ж варто віднести цілеспрямований вплив управлінських рішень уряду, державних органів влади та місцевого самоврядування, тобто результати проведеної макроекономічної політики владних структур, різні політичні, соціальні реформи та нововведення.

Якщо проаналізувати функціональну структуру самої системи домогосподарства на мікроекономічному рівні, то можна виділити декілька підсистем, які повинні забезпечувати добробут домогосподарства, досягнення всіх поставлених цілей, раціональне функціонування всієї системи домогосподарства загалом, тобто підтримувати систему у стані гомеостазу. Гомеостаз системи – це можливість системи зберігати свої основні характеристики та функції при впливі та взаємодії із навколишнім середовищем і уникати деструкційних та безповоротних негативних змін у системі.

Серед підсистем домогосподарства на мікроекономічному рівні, які забезпечують гомеостаз системи, виділимо:

- підсистему інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів;
- підсистему базової діяльності домогосподарства;
- підсистему соціальної діяльності домогосподарства;
- підсистему економічної діяльності домогосподарства.

У підсистему інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів спрямовано два види ресурсів, якими володіє домогосподарство: фізичні ресурси та людський капітал. Ці два види ресурсів уже є власністю домогосподарства і виступають інструментами цієї підсистеми. Фізичні ресурси можуть включати різні технічні прилади, оргтехніку, інструменти, знаряддя праці, меблі, апартаменти та інші фізичні ресурси, якими користуються учасники системи домогосподарства. У ролі людського капіталу виступають самі учасники домогосподарства з різними навичками, управлінськими вміннями та вкладеною інтелектуальною або фізичною працею. Саме у підсистемі інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів відбуваються процеси прийняття рішень, які перетворюються на управлінські сигнали, що далі направлені у наступні підсистеми системи домогосподарства за допомогою інформаційних каналів. Підсистема інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів також забезпечує адаптацію поведінки домогосподарства на дію всіх зовнішніх чинників із навколишнього середовища.

Підсистема базової діяльності домогосподарства забезпечує виконання основних функцій по життєзабезпеченню системи домогосподарства. Сюди можна віднести такі базові дії як приготування їжі, прибирання території, тобто забезпечення фізіологічних потреб членів домогосподарства.

Підсистема соціальної діяльності домогосподарства виконує соціокультурні та виховні функції домогосподарства і дуже тісно пов'язана з підсистемою економічної діяльності домогосподарства через свій вклад у розвиток людського капіталу. За допомогою підсистеми соціальної діяльності домогосподарства відбувається також соціальна взаємодія з іншими домогосподарствами та суспільством загалом.

Підсистема економічної діяльності домогосподарства виконує економічні функції і буде більш детально досліджена нижче.

Система домогосподарства також здійснює певний вплив на навколишнє середовище шляхом взаємодії з іншими домогосподарствами, викиду побутових відходів життєдіяльності та, найголовніше, результатами своєї економічної діяльності.

Усі підсистеми системи домогосподарства на мікроекономічному рівні пов'язані між собою сильними та спрямованими інформаційними зв'язками. За впливом на стан системи зв'язки між підсистемами базової діяльності, соціальної діяльності та економічної діяльності домогосподарства рівноправні. Ці підсистеми з'єднані з підсистемою інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів за допомогою зв'язків підпорядкування та управління, через які передаються керуючі сигнали щодо функціонування підпорядкованих підсистем.

Система домогосподарства може знаходитись у різноманітних станах у певні моменти часу, тобто має власну поведінку, яка в основному залежить від впливів навколишнього середовища. Зміна станів домогосподарства зазвичай не бажана для системи, оскільки виводить її із стану рівноваги і активізує адаптаційні функції підсистеми інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів для забезпечення стійкості. Звісно, що є і позитивні зміни стану домогосподарства, які здійснюються цілеспрямовано для покращення добробуту та гомеостазу системи, у такому випадку відбувається прогресивний розвиток системи.

Узагальненою метою функціонування домогосподарства, як і всіх інших систем, є її виживання. Окрім узагальненої мети, однакової для усіх систем, кожна система має глобальну та локальні цілі. До цілей системи домогосподарства на локальному, або загальнопобутовому рівні, можна віднести такі, як підтримання чистоти у домі, приготування їжі тощо. Серед цілей системи домогосподарства на глобальному рівні можна виділити максимізацію корисності діяльності або мінімізацію витрат при забезпеченні сталого рівня корисності. Глобальна ціль діяльності домогосподарства формує глобальний критерій оптимального функціонування системи домогосподарства в цілому, а також підпорядковує усі інші менш значні локальні загальнопобутові цілі та їхні критерії оптимального функціонування, враховуючи специфіку кожної ланки.

Розглянемо структурно-функціональну схему підсистеми економічної діяльності домогосподарства на мікроекономічному рівні (рис. 2).

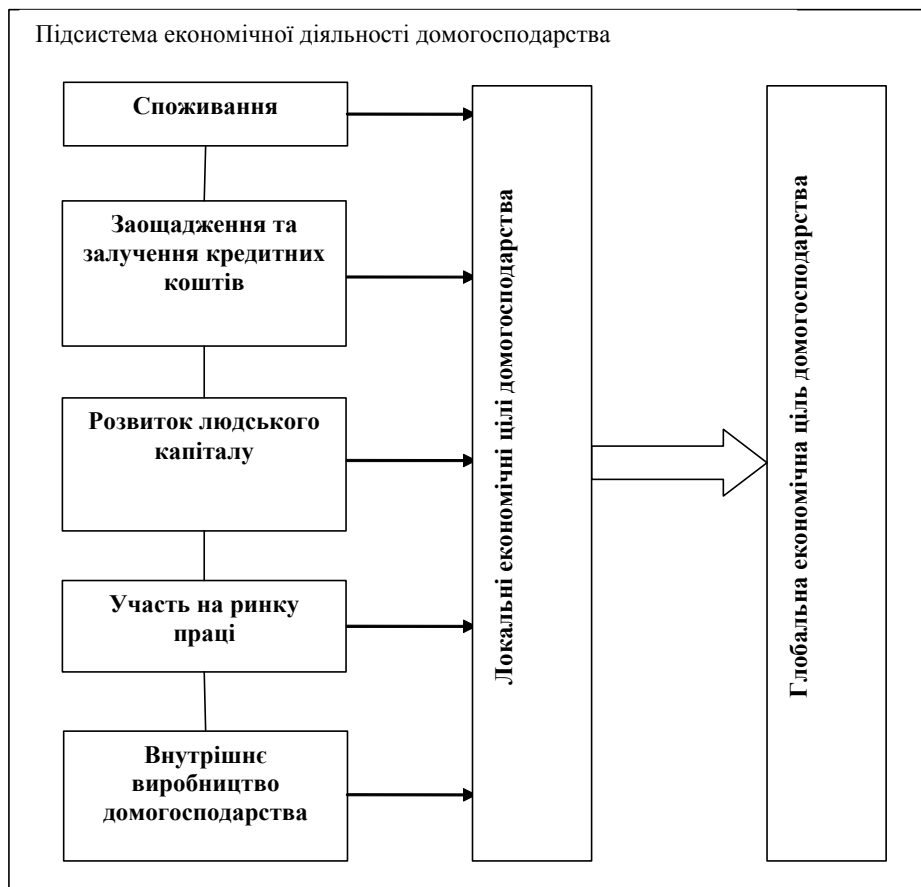


Рис. 2. Структурно-функціональна схема підсистеми економічної діяльності домогосподарства на мікроекономічному рівні

Підсистема економічної діяльності домогосподарства на мікроекономічному рівні забезпечує виконання таких функцій:

- 1) споживання;
- 2) заощадження та залучення кредитних коштів;
- 3) розвиток людського капіталу;
- 4) участь на ринку праці;
- 5) внутрішнє виробництво домогосподарства.

Функція споживання підсистеми економічної діяльності домогосподарства забезпечує пряме споживання товарів та послуг, які надходять у домогосподарство із навколишнього середовища або вироблені на внутрішньому виробництві домогосподарства. Ця функція також формує потреби та попит на товари і послуги, але, оскільки потреби завжди зростають при їхньому задоволенні, регулювання рівня цих потреб відбувається у підсистемі інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів. Функцію споживання підсистеми економічної діяльності домогосподарства вважаємо дещо вагомішою серед інших, оскільки агреговане споживання усіх домогосподарств є рушієм економіки та створює можливості для економічного зростання у країні.

Функція заощадження та залучення кредитних коштів виконує дві тісно взаємопов'язані функції економічної діяльності домогосподарства. Перша функція полягає у заощадженні залишкових фінансових ресурсів після здійснення процесу споживання, а друга – у залученні додаткових фінансових ресурсів у тому випадку, якщо наявні фонди у домогосподарстві не можуть забезпечити необхідний рівень споживання, тобто це протилежні за своєю суттю функції, які дозволяють маневрувати системі домогосподарства для забезпечення виконання локальних цілей та глобальної цілі. Функція заощадження та залучення кредитних коштів підсистеми економічної діяльності домогосподарства може мати значний вплив на навколишнє середовище, оскільки його функціонування впливає на розподіл фінансових ресурсів в економіці в цілому. Як відомо, заощадження домогосподарств у розвинених країнах світу становлять значну частку інвестиційних ресурсів. Залучення кредитних коштів прямо впливає на стан банківських та небанківських кредитних установ.

Наступна функція підсистеми економічної діяльності домогосподарства відповідає за розвиток

людського капіталу у домогосподарстві. До людського капіталу можна віднести особливі та загальні знання людей, рівень їхнього ментального та фізичного здоров'я, рівень освіти, а також безпосередньо учасників системи домогосподарства.

Функція забезпечення участі на ринку праці підсистеми економічної діяльності домогосподарства організовує процеси розподілу витрат часу і визначення місця праці на ринку у навколишньому середовищі, оскільки можливим альтернативним місцем та способом використання цього цінного ресурсу є внутрішнє виробництво домогосподарства та відпочинок для відновлення людського капіталу.

Функція внутрішнього виробництва домогосподарства тісно пов'язана із попередньою. Залежно від особливостей домогосподарства може відбуватись активніше функціонування одного або іншого напрямку. Домогосподарствам, розмішеним на сільській території, притаманне активніше функціонування елемента внутрішнього виробництва. Ця функція активніше діє у домогосподарствах з власним родинним бізнесом. За допомогою цієї функції домогосподарство стає більш схожим на виробничу систему, особливо із залученням додаткового людського капіталу у вигляді найманої праці із навколишнього середовища.

Кожна із перелічених функцій підсистеми економічної діяльності домогосподарства забезпечує досягнення великої кількості локальних економічних цілей домогосподарства, які, у свою чергу, підпорядковані досягненню глобальної економічної цілі функціонування системи домогосподарства.

Елементи підсистеми економічної діяльності домогосподарства взаємодіють між собою в основному за допомогою внутрішніх інформаційних рівноправних зв'язків, а також частково матеріальних. Відмітимо, що матеріальні канали відіграють важливішу роль при зовнішній взаємодії підсистеми економічної діяльності домогосподарства з іншими підсистемами загалом. Оскільки усі елементи підсистеми економічної діяльності домогосподарства пов'язані рівноправними зв'язками, для визначення пріоритетної на певний момент часу економічної функції підсистема інтелектуальної обробки інформації та аналізу вхідних ресурсів надсилає управлінські сигнали.

Загалом підсистема економічної діяльності домогосподарства підпорядковується стандартним закономірностям систем. Набір елементів цієї підсистеми формує цілісний функціональний елемент системи домогосподарства із новими якістьми, які не притаманні окремим елементам. Варто наголосити, що домогосподарство як система на мікроекономічному рівні наближається до абсолютної цілісності та прогресуючої систематизації на відміну від системи домогосподарств на макроекономічному рівні, яка тяжіє до абсолютної адитивності. Інша характерна закономірність підсистеми економічної діяльності домогосподарства – інтегративність, яка забезпечує системозберігаюче поєднання всіх важливих елементів підсистеми і дозволяє уникати суперечливості між ними. Властивість комунікативності підсистеми дозволяє їй взаємодіяти з іншими підсистемами.

Під час системного аналізу будь-якої системи важливим кроком є її правильна класифікація з метою відповідного розв'язання прикладних завдань та використання відповідних формалізованих методів дослідження. Класифікацію властивостей системи домогосподарства на мікроекономічному рівні представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Класифікаційні ознаки системи домогосподарства на мікроекономічному рівні**

№	Класифікаційна ознака	Клас системи домогосподарства на мікроекономічному рівні
1	За походженням	природна
2	За природою елементів	реальна
3	За видом відображуваного об'єкта	соціально-економічна
4	За складністю взаємозв'язків	велика, складна
5	За характером поведіння	керована (кібернетична)
6	За характером переходу з одного стану в інший	динамічна
7	За характером взаємозумовленості подій	стохастична
8	За мірою впливу навколишнього середовища	відкрита
9	За ступенем організованості	добре організована, зі здатністю до самоорганізації
10	За тривалістю існування	умовно постійна
11	За реакцією на збурювальні чинники	активна
12	За здатністю до рівноваги	рівноважна
13	За стійкістю	стійка

За своїм походженням система домогосподарства на мікроекономічному рівні належить до



природних систем, яка виникла та функціонує за участі людини. Завдяки участі людини у системі домогосподарства її можна виокремити у категорію цілеспрямованих систем. Крім цього, за природою елементів та її підсистем система домогосподарства належить до класу реальних систем.

За складністю взаємозв'язків між елементами системи домогосподарства на мікроекономічному рівні її можна віднести до досить великих та складних систем, оскільки їй характерна розгалужена структура із значною кількістю взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем та елементів. У системі домогосподарства постійно відбувається посилення взаємовпливу складових елементів. Взаємодія елементів системи домогосподарства відзначається настільки тісними зв'язками, що уособлене дослідження цих підсистем може спричинити неправдиві висновки. Складність та присутність елементів управління у системі домогосподарства відносить її до класу кібернетичних систем. Важливою рисою складних кібернетичних систем є емерджентність, тобто прояв нових специфічних ознак та властивостей у системі завдяки поєднанню і спільній взаємодії її складових елементів.

За характером переходу з одного стану в інший система домогосподарства на мікроекономічному рівні належить до динамічних, тому що переходи у нові стани цієї системи не відбуваються миттєво, а внаслідок деякого поступового процесу змін. Оскільки домогосподарство є соціально-економічною системою і на його функціонування у значній мірі має вплив людський фактор, то з погляду взаємозумовленості подій, які відбуваються у системі, її відносять до стохастичних.

Відносно міри впливу навколишнього середовища і практичної значущості цього впливу систему домогосподарства відносять до відкритих:

- система домогосподарства цілком відкрита для факторів впливу навколишнього середовища;
- впливи навколишнього середовища на систему домогосподарства викликають у ній суттєві зміни характеру поведінки функціонування елементів системи;
- система домогосподарства взаємодіє із навколишнім середовищем, тобто навколишнє середовище також отримує впливи зі сторони системи.

За ступенем організованості домогосподарство є цікавим об'єктом для дослідження, оскільки, з однієї сторони, це добре організована система, якій характерні чітко визначені елементи, їхня взаємодія, правила об'єднання та цілі функціонування, можна запропонувати її детермінований опис, але, з іншої сторони, у певні моменти часу, зазвичай при запланованих змінах стану системи їй притаманні процеси самоорганізації. Самоорганізація притаманна усім системам, що мають здатність до розвитку, адаптації до змін умов функціонування, здатність формувати можливі варіанти діяльності і вибирати оптимальну серед всіх доступних альтернатив. Завдяки можливостям пристосування, відновлення і самовідтворення домогосподарства можуть об'єднуватись, роз'єднуватись або породжувати нові системи шляхом відділення учасників домогосподарства і можливого об'єднання з учасниками інших домогосподарств за допомогою інструментів соціалізації. Ще однією важливою ознакою системи домогосподарства є властивість до самовдосконалення.

Дещо спірною є класифікація системи домогосподарства щодо тривалості існування. До постійних систем однозначно систему домогосподарства не можна віднести, оскільки тривалість існування цієї системи залежить від тривалості життєвого циклу учасників домогосподарства, але завдяки такому соціальному явищу як зміна поколінь учасників системи домогосподарства, у випадку, якщо вони не відокремились у нову окрему систему, а продовжують існування на основі попередньої, можна стверджувати одночасно і про відносну постійність системи, але з іншими учасниками.

За реакцією на збурюючі чинники систему домогосподарства на мікроекономічному рівні класифікуємо до активних, оскільки при будь-якій зовнішній дії навколишнього середовища у системі домогосподарства виникає відповідна реакція і протидія. При відсутності будь-яких зовнішніх впливів зі сторони навколишнього середовища система домогосподарства може зберігати свій теперішній стан досить довгий період часу, що свідчить про властивість рівноваги системи. Крім цього, її характеризує така класифікаційна ознака як стійкість, тобто здатність повертатись у стан рівноваги після виведення її з цього стану внаслідок впливу зовнішніх збурюючих чинників навколишнього середовища.

### Висновки

Домогосподарства можна досліджувати з точки зору макроекономіки та мікроекономіки. Поняття системи домогосподарства на макроекономічному рівні є дуже широким, а система домогосподарства на мікроекономічному характеризується у набагато вужчому контексті з великою кількістю специфічних особливостей.

З точки зору системного аналізу пропонуємо наступне визначення домогосподарства як системи на мікроекономічному рівні: система домогосподарства – це складна, динамічна, кібернетична, соціально-економічна, відкрита, стохастична система, яка активно взаємодіє з навколишнім середовищем, елементами якої є учасники цього домогосподарства, пов'язані між собою сімейними чи громадянськими відносинами, що проживають на спільній території, можуть володіти основними факторами виробництва: працею, капіталом, землею, підприємницьким хистом, комплексно взаємодіють за допомогою інформаційних та матеріальних зв'язків для життєзабезпечення свого існування, репродуктивного відтворення та досягнення інших цілей, з умовною наближеністю до абсолютної цілісності та проявами емерджентності.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження зауважимо, що вперше домогосподарство як систему на мікроекономічному рівні описано та проаналізовано з урахуванням положень теорії систем і системного аналізу. Наступними перспективними напрямками дослідження може бути застосування якісних та кількісних методів системного аналізу та економіко-математичного моделювання для поглиблення знань щодо забезпечення ефективного функціонування підсистеми економічної діяльності домогосподарства. Цікавими також можуть бути більш детальні дослідження функціонування кожного елемента цієї підсистеми.

Теоретичні засади, запропоновані у дослідженні, можна використати як основу для практичного покращення продуктивності процесів управління домогосподарствами на мікроекономічному рівні.

### Література

1. G. Becker, *Economic Analysis and Human Behavior*. In *Sociological Economics*, London: Sage Publications Ltd., 1979.
2. P. Chiappori and I. Ekeland, *The Micro-economics of Efficient Group Behavior: Identification*, *Econometrica*, № 77, 2010, pp. 763-794.
3. A. Deaton and J. Muellbauer, *Economics and consumer behavior*, New York : Cambridge University Press, 2009.
4. Леонов В. Мотиваційні чинники фінансової поведінки населення України: емпіричний аналіз / В. Леонов // Український соціум. – 2007. – № 3. – С. 63–76.
5. Марець О. Р. Домогосподарство в умовах ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О. Р. Марець. – Львів, 2004. – 24 с.
6. Сапога Т. Домогосподарство – важлива складова функціонування економіки / Т. Сапога // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 49–52.

### References

1. G. Becker, *Economic Analysis and Human Behavior*. In *Sociological Economics*, London: Sage Publications Ltd., 1979.
2. P. Chiappori and I. Ekeland, *The Micro-economics of Efficient Group Behavior: Identification*, *Econometrica*, № 77, 2010, pp. 763-794.
3. A. Deaton and J. Muellbauer, *Economics and consumer behavior*, New York : Cambridge University Press, 2009.
4. V. Leonov, *Motyvatsijni chynnyky finansovoi povedinky naselennja Ukrainy: empyrichnyy analiz*, *Ukrainskyy sotsium*, № 3, 2007, pp. 63–76. [in Ukrainian]
5. Marets O. R. *Domogospodarstvo v umovakh rynkovoї transformatsii ekonomiky Ukrainy : avtoref. dys. na zdobutia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.01.01 “Ekonomichna teoria”* / O. R. Marets. – Lviv, 2004. – 24 s. [in Ukrainian]
6. T. Sapoga, *Domogospodarstvo – vazhlyva skladova funktsionuvannia ekonomiky, Stalyy rozvytok ekonomiky*, № 6, 2011, pp. 49-52. [in Ukrainian]

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Кульчицький Б. В.

## СТАН І ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Автором обґрунтовано вплив тінізації економіки на ефективність державної політики регулювання економічних відносин, враховуючи умови функціонування державних органів влади та їх співіснування з суспільством. У статті доведено відсутність системних державних реформ національного господарства, а відтак не відбулося децентралізації, посилення конкуренції, підвищення прозорості. Виділено основні причини тінізації фінансових потоків, високого рівня тінізації оплати праці та земельних відносин. Перелічено певні кроки виконавчої влади у напрямі детінізації економіки.*

*Ключові слова:* тінізація, детінізація, економічні відносини, державна політика.

R. R. AUGUSTINE

Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine

## ACCOUNTING AND STATISTICAL APPROACHES TO THE EVALUATION SCOPE AND LEVEL SHADOW ECONOMY

*The article substantiates the impact shadow economy on the effectiveness of state regulation of economic relations due to the conditions of functioning of public authorities and their coexistence with society. The author agrees that a high level of shadow economy is the result of imperfect structure and lack of effective reform of the institutional basis of the national economy. The article proves the absence of systemic state reforms of the national economy, and thus there was no decentralization, increased competition, increased transparency. The overall conclusion regarding systemic reforms is that they are implemented mainly to the extent that they benefit from (or hope to win) involved in the business power structure. Highlighted the main causes shadow financial flows, high shadow wages and land relations. This led to the conclusion that in order to ensure effective and consistent pace of reform must be the conditions under which stay in the illegal sector is too risky and expensive. Lists the specific steps the executive branch in the direction of reducing the shadow economy. But, in any case, further expanding the scope of the shadow economy in Ukraine is invalid.*

*Keywords:* shadow, legalization, economic relations, public policy.

**Постановка задачі.** Значна тінізація економіки, недостатність державних зусиль щодо її подолання призводять до викривлення принципів громадянського суспільства, формують негативний імідж України у світі, стримують надходження в країну іноземних інвестицій, не сприяють налагодженню торговельно-економічних стосунків українських підприємств із зарубіжними партнерами, стримують євроінтеграційні зусилля України. Все це об'єктивно зумовлює необхідність здійснення активних дій щодо детінізації економіки.

Зрозуміло, що детінізація економіки повинна передбачати цілісну систему заходів, спрямовану, передусім, на викорінення причин та передумов виникнення виявив тіньової економіки, представлених у попередніх розділах. Стратегічною метою детінізації економіки є істотне зниження рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов щодо залучення тіньових капіталів до легальної економіки та примноження національного багатства. Виведення в офіційний сектор тіньових капіталів сприятиме суттєвому збільшенню національного інвестиційного потенціалу, матиме значний позитивний ефект для бюджетної сфери, слугуватиме зміцненню довгострокової стабільності та зорієнтованості національної економіки на зростання і розвиток, сприятиме забезпеченню економічної безпеки держави.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Дослідження процесів державної політики детінізації економічних відносин знайшли достатньо широке висвітлення у працях З. С. Варналія [1], В. Дубровського [2], Я. А. Жаліла [8], О. В. Іванова [7], І. Г. Олієвської [5], А. І. Мокія [1], Т. А. Тишук [7], М. І. Флейчук [1], Ю. М. Харазішвілі [8] та ін. Проте для розробки та реалізації стратегічних програм детінізації економічних відносин необхідно дослідити причини низької ефективності державної політики регулювання економіки національного господарства.

**Виділення невирішених частин.** Подальше обмеження впливу чинників тінізації економіки не може базуватися лише на силових методах, які приносять тимчасовий ефект. Каральні дії, якщо вони не підкріплені комплексними заходами щодо створення сприятливого економічного середовища і поширення правової культури, сьогодні неефективні. Зокрема, слід виділити такі ризики з боку тінізації економіки для результативності реформ: (1) збереження високого рівня тінізації фінансових потоків загрожуватиме досягненню цілей стабілізації державного бюджету та знижує потенціал реформування фінансової системи; (2) недостатня надійність вітчизняного фондового ринку та страхових інститутів, спричинені їх інтегрованістю у тіньові схеми, є ризиком для запровадження II рівня пенсійної системи та переходу на страхову модель охорони здоров'я; (3) спотворення механізмів конкуренції внаслідок значних масштабів тінізації діяльності економічних суб'єктів та недостатня надійність вітчизняного фондового ринку через високий рівень тінізації фінансових потоків негативно позначаються на результативності реформ, спрямованих на

покращення бізнес-клімату та залучення інвестицій; (4) неформальна зайнятість та тінізація заробітних плат негативно позначаються на розмірах страхових внесків до Пенсійного фонду, фондів соціального страхування та обсягах надходжень до бюджету, що негативно впливає на стабільність системи державних фінансів та солідарної пенсійної системи, стримують нагромадження коштів накопичувальної складової пенсійної системи та розвиток її інвестиційного потенціалу; (5) маніпуляції з розміром офіційних доходів дозволяють нелегально працюючим та працюючим, що отримують частку заробітної плати «у конвертах», необгрунтовано отримувати від держави соціальну підтримку, що може негативно позначитися на результативності вирішення завдань реформи системи соціальної підтримки; (6) тінізація земельних відносин перешкоджає формуванню ефективних механізмів управління ринком землі у контексті земельної реформи.

**Формування цілей.** Метою статті є вивчення стану, передумов та проблем низької ефективності державної політики детінізації економічних відносин враховуючи соціальну, політичну, законодавчу, інтеграційну, інституціональну складові господарської діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Погодимося з тим, що високий рівень тінізації економіки є наслідком недосконалої структури та недостатньо ефективного реформування інституційного базису вітчизняної економіки. Зокрема, у інституційному розрізі до найсуттєвіших передумов високого рівня тінізації економіки належать такі.

1. Недостатня ефективність регулювання підприємницького середовища, що підтверджується погіршенням глобального індексу конкурентоспроможності, умов здійснення підприємницької діяльності та зниженням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Недостатня ефективність діяльності законодавчих, виконавчих органів влади, судової системи та складність регуляторних процедур спричиняють корупцію у сфері державних послуг та тінізацію окремих видів економічної діяльності.

2. Непослідовне, нецільове та несистемне здійснення структурних реформ і недостатня цільова орієнтація заходів Програми економічних та соціальних реформ на 2010–2014 рр. на детінізацію економіки. Це призводить до негативних ефектів навіть у тих секторах та сферах, у яких реформи здійснюються. Тіньова економіка стає своєрідним «амортизатором» перехідного процесу і, у короткостроковій перспективі, підвищує ефективність функціонування суб'єктів господарювання. Програмою не передбачені механізми посилення контролю над вітчизняними фінансовими та капітальними активами, розташованими в офшорних юрисдикціях.

3. Суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази в окремих секторах, що підтверджується зниженням показників структурних складників індексу економічної свободи. Прогалини та суперечності законодавства породжують безкарність при здійсненні господарської діяльності поза легальним сектором, зумовлюють проблеми щодо функціонування правоохоронних органів.

4. Недієвість організаційно-інституційних механізмів антикорупційного законодавства. За оцінками експертів GRECO, неефективність дій української влади щодо протидії корупції пов'язана з недостатнім законодавчим забезпеченням боротьби з корупцією [4].

Не слід також забувати про теоретичні і прикладні основи потенційної конфліктогенності взаємодії основних елементів суспільства (у більш ширшому розумінні – держави як цілісного організму), коли умови функціонування державних органів влади та їх співіснування з громадянами (з суспільством) побудовані таким чином, що у довгостроковій перспективі неефективність таких зв'язків невідворотно спричинить посилення соціального напруження у суспільстві і призведе до революційних змін (що й відбулося у нашій державі у 2013–2014 рр.). Неможливо абсолютно усунути протиріччя і напруженість в соціумі, але цілком можливо шляхом регулювання знизити конфліктогенність суспільства до прийняттого рівня. Суспільство перебуває в рівновазі, якщо виконуються очікування більшості населення. Розуміння об'єктивних причин зростання напруженості, виявлення і моніторинг факторів, що здійснюють найбільш сильний вплив на конфліктогенність суспільства, лежить в основі формування заходів щодо зниження рівня напруженості в суспільстві [6, с. 6243–6250].

Погодимося з З. Варналієм, що при формуванні соціально-економічної політики необхідно враховувати існуючі протиріччя: «держава – ринок»; «влада – бізнес»; «податкові та інші контролюючі органи – платники податків». У наших умовах ці протиріччя намагаються вирішити суб'єктивними, науково не обгрунтованими методами, що призводить до діаметрально протилежних наслідків. Зокрема, намагаються підпорядкувати інтереси держави бізнесу, а як наслідок – одержуємо зрощення влади і бізнесу, розвиток корупції. З іншої сторони при намаганні підпорядкувати інтереси бізнесу державі – одержуємо різку реакцію підприємницького середовища у вигляді тотальної тінізації господарської діяльності. Відтак, оптимальний варіант – це консолідація інтересів держави та бізнесу на основі розвитку приватно-державного партнерства [1].

Аналізуючи процес реформування вітчизняної політичної, соціальної та економічної систем, які не враховували ризик конфліктогенності процесу варто зазначити, що економічну та політичну кризу можна було спрогнозувати з високим рівнем достовірності. Отже, не дивно, що загалом за наслідками реформ та інших заходів економічної політики уряду ані децентралізації, ані посилення конкуренції, ані підвищення прозорості в цілому не відбулося, швидше навпаки. Деякі спрощення (як, наприклад, запровадження

Єдиного соціального внеску внаслідок кодифікації податкового законодавства) та структурування політики (як-от у бюджетному плануванні) є самі по собі позитивними кроками, так само, як, скажімо, довгоочікуване розкриття інформації про власників банків на сайті НБУ. Але вони майже не мають системного ефекту, і саме тому за цими напрямками не спостерігаються істотні успіхи. Однак, навіть там, де «покращення» мало місце, його часто зводить нанівець або робить нестійким «провал» відповідних системних реформ.

Аналізуючи у цьому контексті діяльність попередньо владної команди зазначимо наступне. Так існувала думка, що «вертикаль» потрібна саме для того, аби робити реформи. Насправді ж, така політика не просто не є реформами в повному сенсі, але й часто використовується як заміник справжніх реформ, потрібних для підвищення ефективності. І, хоча в деяких інших випадках певне «затягування пасків» є дійсно необхідним і має супроводжувати реформи, як-от у випадку пенсійної системи чи ЖКГ, в Україні наразі (зокрема, у обох згаданих випадках) виконується тільки перша частина, і то обережно, з огляду на необхідність підтримувати певну популярність представників влади, надто перед виборами [2, с. 4–6]. Таким чином, загальний висновок стосовно системних реформ полягає у тому, що вони реалізуються переважно тією мірою, якою від них виграють (чи сподіваються виграти) причетні до влади бізнес-структури.

Це не нове явище у практиці проведення реформ за «обмеженого доступу» взагалі і, зокрема, в Україні. Більше того, такий політико-економічний механізм модернізації є одним із найголовніших, поряд з обмеженістю контролю та тиском з боку населення. Адже в умовах «обмеженого доступу», коли влада не зацікавлена у системних реформах, а громадянське суспільство перебуває у зародковому стані, саме всередині еліти можуть утворюватися достатньо потужні інтереси, які рухають реформи вперед. Але вони, звичайно, небезкорисливі. Тому загальна вада реформування під впливом такого роду інтересів – це неминуча втрата частини суспільної вигоди від реформ на користь тих, хто їх просував, свого роду «відкат». Відповідні групи отримують, у кращому разі, одноразові незароблені прибутки за рахунок суспільства (ренти), а в гіршому – монополії, які створюють для них можливість постійного отримання ренти, але з набагато більшими збитками для суспільства в цілому [2, с. 7-8; 3, с. 13].

Основні проблеми тінізації фінансових потоків полягають у використанні фінансових інститутів, зокрема банків, страхових компаній, торговців цінними паперами, кредитних спілок у схемах непродуктивного відпливу капіталів, ухилення від оподаткування та легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Проблеми та ризики, пов'язані з використанням фінансових інструментів у тінювих схемах, проаналізовані у аналітичній доповіді НІСД «Щодо першочергових заходів дегінізації фінансових потоків в Україні» [8]. Поряд з втратами державного бюджету, це стримує розвиток вітчизняних фінансових інститутів, негативно впливає на інвестиційну привабливість фондового ринку та надійність фінансових інструментів.

Так, високий рівень тінізації оплати праці пов'язаний з: 1) значним розривом між вартістю трудових ресурсів для роботодавця та фактичною сумою, яку працюючий отримує за свою працю; 2) толерантним ставленням працюючих до практики виплати неофіційних заробітних плат та, відповідно, позбавлення їх гарантій щодо пенсійного та соціального забезпечення; 3) відчуттям невідповідності сплачених податків та внесків якості державних послуг, що призводить до необхідності значних додаткових витрат з боку населення з метою отримання цих послуг на належному рівні; 4) відчуттям несправедливості системи розподілу пенсій, пов'язаної з наявністю великої кількості спеціальних, професійних, особливих та пільгових професійних режимів; 5) наявністю механізмів, які забезпечують легке вилучення коштів підприємств у нелегальний сектор економіки; 6) фактичною безкарністю порушень у сфері оплати праці.

До основних причин тінізації земельних відносин належать: 1) відсутність ефективно діючої системи обліку земель; 2) недосконалі процедури безоплатної передачі, продажу та відведення в оренду фізичним та юридичним особам земельних ділянок державної та комунальної власності; 3) заборона відчуження земель сільськогосподарського призначення (за інформацією Держземагентства, 98 % схем тінізації земельних відносин пов'язано з недотриманням цієї заборони); 4) недієві механізми викупу та оренди земельних ділянок під приватизованими об'єктами нерухомості; 5) недієві механізми контролю використання земель, відхилення фактичних даних щодо площ посівів сільськогосподарських культур від офіційних у 2013 р. складало у середньому понад 20 %) [7].

Отже, для забезпечення ефективного та послідовного поступу реформ має бути створено умови, за яких перебування у нелегальному секторі стає надто ризикованим та коштовним. При цьому, при здійсненні реформ необхідно дотримуватися принципу не погіршення умов ведення бізнесу та оплати праці сумлінних платників податків. В іншому випадку, такі заходи створюватимуть умови для подальшої тінізації економіки та підриву довіри до влади. Певні кроки у напрямі дегінізації економіки вже зроблено.

1. Податковим кодексом, прийнятим на виконання Програми економічних реформ на 2010–2014 рр., було передбачено зменшення податкового навантаження на бізнес-середовище, спрощення адміністративних процедур і вдосконалення процедур адміністрування податків, перехід до загальної системи оподаткування прибутку страховиків, що сприятиме зменшенню масштабів «схемного» страхування.

2. З метою вдосконалення правових та організаційних засад протидії корупції схвалено Національну антикорупційну стратегію на 2011–2015 рр., прийняті Закони України «Про засади запобігання та протидії

корупції» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні порушення».

3. На виконання Національного плану дій на 2011 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки вжито заходи щодо спрощення дозвільної системи та процедур ліцензування, зокрема, законодавчо затверджено вичерпний перелік документів дозвільного характеру, забезпечено перехід від принципу «єдиного офісу» до принципу «єдиного вікна» під час видачі документів дозвільного характеру, спрощено дозвільні процедури у будівництві, скорочено перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню.

4. Законодавство у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, приведено у відповідність з рекомендаціями ФАТФ; Україну виключено зі списку країн, що мають стратегічні недоліки системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму («сірого» списку ФАТФ).

5. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) затверджено програму попередження фактів випуску та організації обігу цінних паперів, які можуть використовуватись для непродуктивного відпливу капіталів, ухилення від оподаткування та легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, що дозволило здійснювати моніторинг емітентів цінних паперів з ознаками фіктивності, осіб, пов'язаних з випуском і обігом фіктивних цінних паперів [7].

**Висновки.** У будь-якому випадку, подальше розширення сфери тіньової економіки в Україні є недопустимим. Поглиблене вивчення тенденцій виникнення і поширення, сутності та причин тіньової економіки дало можливість проаналізувати причини неефективності заходів, що впроваджуються з метою детінізації економіки.

Подальші дослідження повинні передбачати визначення засобів і механізмів протидії тіньовій економіці, які будуть направлені на зменшення витратності та зростання ефективності легальної економіки, а також створення паритетних умов для функціонування різноманітних форм бізнесу, що, своєю чергою, має підвищити конкурентоспроможність легальної економіки і зробіть невигідним приховування її результатів.

### Література

1. Варналий З. С. Налоговая безопасность Украины в контексте институциональных деформаций [Електронний ресурс] / З. С. Варналий. – Режим доступу : [ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/simp.../Varnaliy.ppt](http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/simp.../Varnaliy.ppt).
2. «Реформи» на півдорозі: консолідація «старого» ладу замість модернізації / В. Дубровський, Д. Боярчук, К. Руських, І. Орлова. – К. : Центр соціально-економічних досліджень, 2012. – 13 с.
3. Ерке Ю. Пропозиції щодо детінізації економіки України / Ю. Ерке, О. Бетлій, Р. Кірхнер / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Берлін, Київ, 2011. – 23 с.
4. Мокій А. І. Підвищення ефективності інституційного середовища як чинник детінізації економіки [Електронний ресурс] : аналітична записка / А. І. Мокій, М. І. Флейчук. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/716/>
5. Олієвська М. Г. Засоби та механізми протидії тіньовій економіці [Електронний ресурс] / М. Г. Олієвська. – Режим доступу : <http://gisap.eu/ru/node/526>
6. Перов Е. В. Когнитивное моделирование конфликтогенности общества / Е. В. Перов // XII всероссийское совещание по проблемам управления, Москва 16–19 июня 2014 г. – М. : Научный центр изучения социально-экономических конфликтов. – С. 6243–6250.
7. Тишук Т. А. Щодо пріоритетних напрямів детінізації економіки України [Електронний ресурс] : аналітична записка / Т. А. Тишук, О. В. Іванов. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/676/>
8. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналітична доповідь / Т. А. Тишук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.

### References

1. Varnaliy Z. S. Tax security of Ukraine in the context of institutional deformations. URL : [ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/simp.../Varnaliy.ppt](http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/simp.../Varnaliy.ppt).
2. Dubrovsky V., Boyarchuk D., Ruskuch C., Orlova I. «Reform» on the halfway: consolidation of the «old» system instead of upgrading. K. Center for Social and Economic Research, 2012, 13 p.
3. Erke J., Betliy A., Kirchner R. Proposals for Ukraine shadow economy. Institute for economic research and policy consulting, Berlin/Kyiv, 2011, 23 p.
4. Mokiya A. I., Fleychuk M. I. Improving the efficiency of the institutional environment as a factor reducing the shadow economy : an analytical note. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/716/>
5. Oliyevska M. G. Means and mechanisms for combating shadow economy. URL : <http://gisap.eu/ru/node/526>
6. Perov E. V. Cognitive modeling of conflicts of society, XII All-Russia conference on control problems, Moscow on June 2014, Moscow, Scientific Research Center sotsialno-economic conflicts, P. 6243-6250.
7. Tyshchuk T. A. With respect to priority areas shadow economy Ukraine : an analytical note. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/676/>
8. The shadow economy in Ukraine: the scope and directions of overcoming the analytical report / T. A. Tyshchuk, Y. M. Harazishvili, O. V. Ivanov, Ed. by J. A. Galilo, Kyiv, NISS, 2011, 96 p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

## СУТНІСТЬ І ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ЧИННИКІВ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

*У статті проаналізовано нові тенденції глобального економічного розвитку, які необхідно пов'язувати з соціокультурними пріоритетами. Виявлено вплив економічних наслідків глобалізаційних процесів на соціальну, культурну, духовно-ідеологічну модель суспільства та середовище життєдіяльності людства в цілому.*

*Ключові слова: цивілізаційний розвиток, глобальний економічний розвиток, соціальна модель суспільства, полікультурне середовище, культурні суперечності, культурний аспект глобалізації, життєві цінності.*

M. P. ADAMOVYCH

National Aviation University (Kyiv)

## THE NATURE AND CHARACTERISTICS OF SOCIAL AND CULTURAL DIMENSION OF CIVILIZATION DEVELOPMENT

*The article proposes an analysis of new global economic trends, determined within social and cultural priorities. It reveals the economic outcome of the globalized processes directly influencing social, cultural, ideological model of the society and the environment of human activity in general. Global economic growth has brought humanity to the new level of post-industrial development. This level requires tight collaboration between people with quite different origins and social and cultural background in order to find a resolution within conceptual cultural contradictions and apply proper tools for surviving and constructing a successful model of modern society. New economic disclose along with its global trends is currently facing many global contradictions, based on pointless ignoring social and cultural specifics of human nature, which is no doubt strongly connected with a spiritual part of it. Modern processes of global economic trends are being pursued by overwhelming economic profit and increasing capacity in every field of human activity, which makes them the prior driving force which defines either progress or regress of the civilizational development tendencies.*

*Key words: civilizational development, global economic development, the social model of society, multicultural environment, cultural contradictions, cultural dimension of globalization, life values.*

**Основний розділ.** Глобальний економічний розвиток вивів людство на постіндустріально-інформаційний рівень розвитку. На цьому рівні задля виживання та успішної побудови нової суспільної моделі просто необхідною умовою є тісна взаємодія між вихідцями з різних соціокультурних середовищ, вирішення концептуальних культурних протиріч.

Новий економічний порядок, глобалізації ні тенденції якого проявляються у світових масштабах, стикається з контр тенденціями глобалізму соціокультурного простору, що нерозривно пов'язаний з поняттями духовності. Цей суперечливий феномен глобалізації досліджується видатними вченими, такими як С. Хантінгтон, Г.В. Задорожним, О.В. Бервено, який увів термін «одухотворений інтелект», про це в інших термінах говорять А.І. Суббето, С.В. Сіденко, Ю.В. Яковець, Ф. Фукуяма. та ін. В контексті впливу економічних чинників на цінності людини в різні часи працювали А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, К. Альдерфер, Г. Сковорода та інші.

Мета статті полягає у спробі усестороннього осмислення впливу соціокультурного розвитку потенціалу сучасної цивілізації.

Основні результати дослідження: однією з головних особливостей нинішнього світу є його глобалізація. Саме вона регулює динаміку історичного розвитку людства, скеровує основні напрямки прогресу: всеохоплюючий процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції й уніфікації сприяє поступовому переходу від домінування на земній кулі держав-територій до переважного впливу так званих держав-континентів. «Людство, – зазначав у цьому контексті ще в середині минулого століття С. Франк, – незважаючи на всі політичні, національні та культурні розбіжності й розбрат, фактично живе якимось загальним життям, його окремі частини тісно пов'язані між собою. Захід і Схід, світ християнський, магометанський, китайський... перебувають у безперервному й тісному спілкуванні» [1, с. 226].

Глобалізація створила всі умови для виходу найрозвинутішої частини людства на постіндустріально-інформаційний рівень розвитку. На цьому рівні необхідною умовою виживання та успішної побудови нової суспільної моделі просто необхідною є тісна взаємодія між вихідцями з різних соціокультурних середовищ, вирішення концептуальних культурних протиріч. Мова йде не лише про вирішення культурних суперечностей «незахідних» народів, а й глибоке переосмислення системи цінностей та вплив культурних імперативів на поведінку держав західного світу [2, с. 40–41].

В контексті культурного аспекту глобалізації варто зазначити, що у ХХІ ст. кардинально змінилося світобачення споживача культури. Цей новий споживач перестав боротися за свою культуру або її насадження іншим, а натомість почав взаємодіяти, приступив до співробітництва. Такий перехід від боротьби до співробітництва є свідченням виходу на новий рівень національно-культурної зрілості народів.

То ж суперечності, про які ми говорили вище, полягають насамперед в прагненні до національно-етнічної ідентичності та загальнолюдських інтересах у взаємозалежному глобалізованому світі, між гомогенізацією й фрагментацією і т. ін. Не можна забувати також про загрози науково-технічних диспропорцій, соціально-економічної поляризації, величезних розривів в освітніх рівнях, інших суперечностей, перед лицем яких світ поставила інформаційна епоха.

Досліджуючи суперечливий феномен глобалізації, вчені фокусують увагу першочергово на об'єктивній природі тенденцій інтеграції й диференціації, що зумовлює становлення подвійного вектору цивілізаційних процесів – уніфікації та збереження етнокультурної особливості.

З одного боку ми спостерігаємо формування світового ринку з уніфікованими потребами і пропозиціями, стандартизованими ринками збуту та цільовими аудиторіями. Уніфікуються засоби та інструменти праці, суспільні блага і цінності, параметри життєдіяльності. Стають популярними єдині демократичні погляди і ліберальні принципи побудови держави й суспільства, універсалізації підлягають системи комунікацій та інформаційні потоки всередині них. З іншого боку, невпинно зростає світогосподарська нестабільність та вразливість, збільшуються розриви між Північчю та Півднем, гальмується передача знань та нових технологій з центру до периферії, деформуються міграційні потоки, збільшується різниця між рівнем життя й добробутом багатих та бідних країн і людей [3, с. 38–54].

Щоб краще зрозуміти процеси та поняття, які безпосередньо стосуються кожного громадянина в будь-якій країні планети, який так чи інакше обов'язково має стосунок до глобалізації, варто зрозуміти саме поняття «культури» та його місця у долі людства, держав, економіки і політики, навіть науки.

Словник іншомовних слів Мельничука дає наступні визначення поняття культура (від лат. cultura – догляд, освіта, розвиток) – це сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людством протягом його історії. Отже, культуру треба розглядати у двох вимірах: матеріальному і духовному [4, с. 421].

Логічно, що матеріальні цінності становлять матеріальну складову культури. Однак досягнення суспільства в галузі освіти, науки, мистецтва, літератури, в організації державного і суспільного життя є його є духовною складовою.

Культуру неможливо розглядати в якомусь одному аспекті. Це комплексне поняття, в якому матеріальний вимір тісно пов'язаний з духовним і навпаки. Наприклад, духовний стан суспільства, його переживання та цінності в якийсь певний період спонукають його до праці в конкретному напрямку; у мистецтві – до певних зображень, у суспільному ладі – до певних моральних норм поведінки, у державотворчих процесах – до вектору розвитку цілої держави і основних акцентів державної політики всередині держави, в науці – до предметів пошуку, об'єктів вивчення.

І навпаки, матеріальний вимір культури безпосередньо впливає на його духовну складову. Продукти розумової діяльності людини в матеріальному вигляді самі ж формують світогляд людини, самі ж створюють людські вподобання, а отже впливають на важливі процеси створення тенденцій у суспільстві. Це і мода, і стиль поведінки людини в середовищі інших людей, а також держави у відносинах з іншими державами, це і тенденції в науці, праві, літературі.

На нашу думку, те, що відбувається нині в світовій культурі, і що ми наполегливо вивчаємо в контексті світової глобалізації і всіх пов'язаних з нею змін – можна пояснити зміною правил взаємодії двох складових культури: матеріальної і духовної.

Це той випадок, коли від перестановки місць доданків – сума змінюється. У випадку культури, сума не просто змінюється, а провокує глобальні зміни в світових пріоритетах, концепціях розвитку держав, зміни полярності в світі, перебудову соціальних і правових систем.

Причина в тому, що в процесі свого історичного розвитку людство збагачувало свій інтелектуальний потенціал і світ духовних надбань задля того, щоб краще зрозуміти, що необхідне людству, щоб вижити. Тобто до духовних потреб, які були першочерговими, додавалися матеріальні, як допоміжні, для облаштування побуту і захисту. Адже якщо говорити навіть про війни протягом історії людства, то мотиви самодержавців частіше за все виходили від міркувань захисту, відвернення можливості втручання чужинця у справи народу і держави, в релігію і суспільний устрій. Отже, природа війни, насправді, і колосальний прогрес, яке вчинило людство в науці і техніці завдяки їй, походить в першу чергу саме від духовних потреб.

Глибинні соціокультурні зміни у світі, які почалися в ХХ ст. переставили доданки місцями. Замість матеріального, яке додавали до духовного, отримуючи в результаті надбання цивілізації, на перше місце стало матеріальне. Духовне почали додавати, не забуваючи суть людської потреби у віруваннях, переживаннях і почуттях. На перше місце стала потреба виготовляти і збувати предмети та результати наукових досліджень, не визначаючи потрібність тої чи іншої речі кожній людині зокрема, і людству в цілому.

В результаті світ став носити споживацький характер.

Коли ми говоримо про культуру, будь-який її вимір та вияв, ми так чи інакше торкаємося теми цінностей. Це два нероздільні поняття, пов'язані своєю зовнішньою та внутрішньою структурою, базовими та похідними складовими. Культурні цінності прямо пов'язані з базовими цінностями моралі, права, духовності. Власне, можна стверджувати, що як культура, так і будь-яке соціальне утворення базуються на цінностях.



Що таке цінності? Перш ніж аналізувати це поняття, варто зауважити, що в контексті нашого наукового дослідження ми розглядаємо процеси та явища з точки зору глобалістики. Та маємо відмітити, що такий підхід має суттєві недоліки. Основним з них є відсутність внутрішнього погляду на кожну складову суспільної реальності. Береться до уваги універсалізований погляд, який не може бути ефективним, оскільки не взято до уваги певні особливості, унікальні якості кожного суб'єкту, об'єкту, процесу.

Для того, щоб зрозуміти, що таке цінності, варто відійти від критеріїв глобалістики і пізнати суть явища, яке стоїть на початку будь-якого процесу, який ми тільки можемо досліджувати. Це явище – людина.

В центрі життєдіяльності будь-якого соціального утворення є людина та її діяльність. Щоб зрозуміти принципи здійснення діяльності людиною чи її базову поведінку використаємо комплексну модель людини. Це так звана модель, яка поєднує всі відомі моделі, що відображають стан та зміни еволюціонування особистості та соціуму. Ми спостерігаємо їх характерні ознаки саме через систему цінностей сучасної людини, форми пізнання та її поведінки [5].

У таблиці 1 надана детальна інформація щодо цінностей, поведінки та форми пізнання кожної моделі людини – складової комплексної моделі.

Таблиця 1

## Опис комплексної моделі людини та її складових

Складові комплексної моделі	Базові цінності	Особливості поведінки	Форми пізнання	Мислитель, який запропонував модель
homo naturalis	Природа, виживання, інстинкт (передчуття), табу	Задоволення потреб виживання у природному середовищі. Взаємні, щирі, безпосередні відносини. Рівність у доступі до благ	Чуттєве пізнання на рівнях відчуття, сприйняття, уявлення. Тотемна свідомість	Адам Фергюсон
homo barbarius	Сила, дія, домінування, контроль	Підкорення природного контексту шляхом розвитку землеробства та скотарства. Відносини, засновані на культурі сили, домінування діяльних особистостей та сімей у групах. Нерівність у доступі до благ через закріплення за окремими особами та сім'ями функцій присвоєння та володіння благами	Чуттєве сприйняття на всіх рівнях, включаючи інтуїцію, що трансформується у міф, вірування	Адам Фергюсон
homo traditionalismus	Ієрархія, статус, закон, земля	Соціалізація особи відповідно до умов виникнення та функціонування державності. Жорстка регламентація життєдіяльності, обмеження поведінки законами та суворий контроль за їх дотриманням. Приватна власність на блага. Економіка дарування та рівноцінного обміну	Релігія як вершина чуттєвої форми пізнання, філософія як мати науки	О. Г. Дугін
homo oeconomicus	Розум, свобода, рівність, багатство	Відчуженість, атомізація особистості. Конкуренція. Нерівноцінний обмін. Прискорення експансії окремих націй-держав у зовнішнє природне та соціальне середовище, започаткування процесів глобалізації. Задоволення потреб переважно економічним шляхом – виробництвом та продажем благ. Формування засад суспільства споживання	Абстрактне мислення, виникнення сучасної науки	Джон Стюарт Мілль
homo institutus	Право, відповідальність, справедливість, суспільне благо	Кооперація. Подолання відчуження та його наслідків шляхом об'єднання інтересів учасників у суспільно-значимих проектах, зокрема екологічних. Реалізація правової рівності суб'єктів різних рівнів, зокрема людини і держави через мережу інститутів. Економіка суспільного сектора (знань)	Абстрактне мислення, рефлексія, оцінка, міждисциплінарна наука	Г.Б. Клейнер, Б.А. Єрзкян, О.В. Іншаков та авторський колектив
homo culturius	Пізнання, творчість, людяність, повнота буття	Самопізнання, самозаглиблення, самореалізація. Пошук нових форм досвіду, життєдіяльності, буття. Економіка як основа для ускладнення та продукування різноманітних людиноцентричних світів – мікро-, мезо- та макроцивілізацій.	Об'єднання чуттєвого сприйняття та абстрактного мислення, епоха New Age	Авторський розвиток ідеї самоактуалізованої людини Альберта Маслоу

Джерело: [5]

Комплексна модель людини дає змогу отримати та спів ставити надбані історично та методологічно сформовані в рамках науки уявлення про складність соціальної природи людини, означити інтелектуальний простір, у межах якого ідеї форми і змісту буття особи набувають різного і тільки їй своєрідного значення, залежно від результату взаємного впливу суспільних умов та їх пізнання науковцями.

Однак справедливим є запитання: Як на практиці використовувати «комплексну модель людини»? Для того, щоб дослідники могли практично її використати, необхідно виробити прикладний інструмент. З цією метою науковці, які вивчають стан соціальних утворень, вводять поняття «цивілізаційний профіль особистості».

Цивілізаційний профіль особистості – це метод виявлення характерних ознак комплексної моделі у конкретній людині, або відображення цивілізаційної структури особистості.

У нашому дослідженні «цивілізаційний профіль особистості» має надважливе значення, адже з допомогою нього ми спробуємо в процесі нашого дослідження визначити базові цінності, форми і зміст буття людини, яка є учасником суспільних, економічних, правових та ін. процесів, а отже – творцем сучасної епохи.

Зрозуміло, що кожна культура, кожен етнос входить до глобального економічного росту зі своїми власними соціальним рисами, ціннісними орієнтирами, способами відтворення власної сутності і буття. Ключовими у цьому зв'язку є механізми адаптації окремого соціокультурного простору до відкритої інформаційно-інноваційної активності [6, с. 24–26].

На сучасному етапі розвитку відбувається повне переосмислення «відсталості» та «успішності» нації-держави. Світ поставив під сумнів ілюзорні загальнолюдські цінності західного світу. Глобалізація торкнулася глибини, «ядра» культури, її ціннісно-нормативних основ, коли національна культура змушена шукати механізмів протистояння універсалізації всього світового соціокультурного простору, взаємопроникнення та стандартизації. В цих умовах силу проявляють саме країни колишнього соціального табору, які зуміли зберегти стрижневу, основоположну складову національної культури – духовну.

Відповідно, позитивна глобалізація як прагнення людства до досягнення цивілізаційного синтезу за умови збереження різних національних соціумів не може бути реалізована без зміни загальної парадигми розвитку людства, без якісного оновлення системи соціокультурних цінностей [7, с. 560].

На наш погляд, цілком очевидним є те, що глобальну соціокультурну конфліктність можна подолати шляхом рівноправного діалогу культур з метою узгодження ціннісних орієнтацій в умовах об'єктивного і виправданого зростання цивілізаційної взаємозалежності.

У даному контексті заслуговує на дослідницьку увагу концепція «гуманістичного глобалізму» як альтернатива суперечливому процесу соціокультурної глобалізації. Її інтегрована суть полягає у втіленні ідеї становлення багатополлярної спільноти країн, народів і культур, що є альтернативою так званого «конфронтаційного поліцентризму» [8, с. 302–315].

Людство має об'єднуватися на основі узгодження інтересів, взаємопроникнення цінностей техногенного та традиційного світів, коли досягнення глобального консенсусу базується на ідеї діалогу культур.

Глобалізація висуває нові вимоги до розуміння проблеми цивілізаційно-культурної ідентичності. У світі, що глобалізується, ідентичність як певна сума індивідуальних, соціокультурних, національних або цивілізаційних параметрів стає основним дискурсом і науки, і повсякденного життя. Проблема ідентичності в процесі глобалізації охоплює визначення свого місця у світовому політичному просторі, цивілізаційну, культурну ідентичність. Проблема само ідентифікації країни розв'язують, як правило, в контексті своїх головних цінностей, що зумовлюється історією (і минулим, і сьогоденням), релігією, мовою, традиціями та суспільними інститутами. Люди визначають свою належність до певної культурної, етнічної групи, релігійних громад, націй або (в широкому розумінні) до цивілізацій.

Коли ми говоримо про цивілізацію, то розуміємо певну спільноту людей, які мають спільні фундаментальні основи ментальності, основоположні духовні цінності та ідеали, стійкі особливі риси в соціально-політичній організації, економіці та культурі.

Під ментальністю в даному контексті розуміється наявність у людей того чи іншого суспільства спільного розумового інструментарію, психологічної основи, яка дає їм змогу по-своєму сприймати та усвідомлювати світ і самих себе [9].

Перехід до багатополосного світу в сучасних умовах стає можливим лише через системну інтеграцію континентальних та трансконтинентальних державних угруповань. Інакше кажучи, жодна з країн сучасного світу не може отримати статус світової держави, якщо вона не є складовою певного інтегрованого цивілізаційного утворення. Це стосується і європейських країн, і Росії, Китаю, Індії, Бразилії, а також держав ісламського світу.

У просторі XXI століття зростає значення і цивілізаційної спільноти, і міжцивілізаційних розбіжностей; посилюється диференціація економічного та військово-політичного потенціалу окремих локальних цивілізацій.

«Цивілізації повинні навчитися дотримуватися правила відмінностей: погоджуватися з існуванням інших цивілізацій, визнавати, що їм ніколи не вдасться домогтися панування над іншими, бути готовими

бачити в інших рівноправних партнерів. Одночасно цивілізації повинні визнавати власні відмінності: ці відмінності є спадщиною їх минулого і ключем до їхнього майбутнього», – констатує Моріс Емар у передмові до російського видання книжки Фернана Броделя «Грамадика цивілізацій» [10, с. 7].

Відповідно, Західно-Азійсько-Північно-Африканський, Південно-Азійський, Східно-Азійський світи ретельно зберігають власну традиційну цивілізаційну ідентичність, незважаючи на подекуди (Японія, Південна Корея, сучасний Китай тощо) надзвичайно високий рівень інтегрованості у світогосподарську систему.

Глобалізація, яка на сьогодні вже стала для них реальністю, не заперечує збереження цивілізаційної дискретності людства: просто адаптація до нових його досягнень проводиться тут на власному цивілізаційному тлі. Розбіжності геополітичних та економічних інтересів часто впливають на цивілізаційний розвиток, сприяючи веденню конструктивного діалогу чи ускладнюючи взаємодію між спільнотами, що належать до різних цивілізацій.

Гострота сучасних суперечностей зумовлена зіткненням двох тенденцій – процесу інтеграції культур та прагненням локальних культур зберегти свої самобутність і незалежність. Тому діалог різних культур стає об'єктивною потребою та необхідністю.

Та водночас глобалізація створює умови, що перешкоджають культурному діалогу: це – масова культура, штучно створені масиви неорганізованих спільнот, які не здатні до генерації духовних цінностей. Іншу перешкоду становлять штучні бар'єри, наприклад, рудименти ідеологічного протистояння минулої епохи.

До цих проблем додається конфлікт усередині самої культури, що набуває форми контркультури, яка з'являється на ґрунті нерозв'язаних проблем, зіткнення різних інтересів тощо. Усвідомлення необхідності міжкультурного діалогу ще не свідчить про наявність такої тенденції. Для стабільного діалогу бажано, щоб на місце влади сили прийшла сила духу, що у принципі неможливо без досягнення відповідного рівня розвитку духовної та матеріальної культури [2, с. 40–41].

Однак між специфічними ідейно-ціннісно-мотиваційними засадами великих традиційних цивілізацій вбачається непереможний антагонізм з однимірним суспільством «масового споживання». На протигагу різноманіттю ідейно-ціннісних засад традиційних цивілізацій, що вступили між собою в продуктивний діалог, всесвітня вестернізація, точніше – квазівестернізація (оскільки незахідні народи як такі, споживаючи комерційні культурні сурогати, зовсім не долучаються до фундаментальних основ високої культури Заходу) призводить до культурно-цивілізаційного нівелювання людства.

Руйнуючи традиційне соціокультурне підґрунтя, квазівестернізація насаджує фрагментарні, поверхневі стереотипи. Останні, суперечачи місцевим традиціям, переносяться без того додаткового культурного супроводу, яким урівноважуються на Заході. Тому на соціокультурні засадничі принципи незахідних регіонів планети глобалізація здійснює не менш руйнівний вплив, аніж на їхню економіку або екологію [2, с. 41].

Для таких надскладних соціальних утворень, як цивілізація, конфігуратором структурної своєрідності і «енергетичного» натиску є культура. Якщо взяти за провідну тезу висловлювання А. Дж. Тойнбі про те, що «культурний елемент являє собою душу, кров, лімфу, сутність цивілізації», і спробувати розгорнути його на прикладі облаштування та функціонування групи сучасних цивілізацій, то можна виявити важливі наслідки диференціації історії на самобутні й унікальні інтервали. До того ж у Тойнбі економічний та політичний плани цивілізаційної онтології є «штучними, несуттєвими, буденними творіннями природи й рушійними силами цивілізації» [11, с. 356].

Тому змагальність сучасних цивілізацій з такими різними культурними системами – за правилами, нав'язаними об'єднаним Заходом, – стає наддраматичною відповідно до різноспрямованих ціннісних векторів творення. І насамперед ціннісної еволюції самого Заходу і створеної ним цивілізації. Логіка еволюції «територіальної», «деспотичної» і «капіталістичної» машини, котру західне людство реалізувало як історично-законну, призвела до головної суперечності сучасної глобальної історії. «Капіталістична машина» принципово відрізняється від колишніх тим, що вона розкодовує потоки бажань і детериторизує ці потоки.

А «притирання» цивілізацій за культуростворюючими, конфесійними, етнічними, соціальними, регулятивними принципами забезпечується переважним впливом її «центральної цивілізації», що виступає в ролі інтегратора соціально-історичних систем та створюваних ними потоків [12, с. 72].

Однак ця концепція і досі викликає дискусії, оскільки відносини, які зав'язуються на базі світостворюючої макродержавної системи, мають військово-політичну природу і визначаються нею. Редукціонізм і тут цілком упізнаваний [12, с. 72–73].

Новий світовий порядок, що стверджується, цілком задовольняє західне суспільство, узятє загалом. Більше того, воно знаходить у ньому реалізацію ідейно-ціннісних, соціокультурних настанов Західної цивілізації Нового часу, найчіткіше виражених у експансії капіталізму, який цілеспрямовано використовує людство як засіб для досягнення своїх (що осмислюються як «загальносвітові») цілей.

Однак політика збереження соціокультурної ідентичності впроваджується незалежно від політичних, військових чи економічних чинників: цивілізаційна фрагментація світу наразі просто стає одним із протилежних глобалізації процесів, котрий ще й дедалі посилюється.

Отже сучасні глобалізаційні процеси цілеспрямовано ведуть до формування нової політичної арени, економічної та культурної, на які виходять нові гравці і переймають на себе головні ролі. Нові гравці виходять з держав, які чітко керуються ідеями діючих в них духовних систем, які чітко розподіляють потреби і можливості власного населення, базуючись на основних нормах їхніх морально-етичних інститутів. Політична, економічна, соціокультурна поведінка держав та цілих регіонів сьогодні, всупереч посилення глобалізації них взаємозалежних процесів, все більше виходить з мотивів захисту інтересів саме незалежних національних держав (національні держави розглядаємо не як етнічно цілком однорідні, а як такі, ґрунтуються на національній культурі певного народу).

Звідси випливає, що соціокультурний аспект глобалізації нині є одним із найважливіших.

Сучасна соціокультурна глобалізація, в першу чергу, зумовлена формуванням нового соціокультурного поля XXI ст.. Цей процес базується на чинниках цивілізаційного розвитку, які ми спробували об'єднати в наступні 4 основні категорії: культурна; наукова; соціально-економічна; соціально-психологічна.

Культурна категорія чинників соціокультурного цивілізаційного розвитку виникла внаслідок процесів розвитку засобів масової комунікації, інтенсивному інформаційному обміні, які, в свою чергу, призвели до двояких наслідків для культур народів. З одного боку це співпраця і взаємодія, взаємозбагачення культур. З іншого боку – витіснення національних культур псевдокультурними сурогатами, що мають сприятливі умови для виникнення в зв'язку з поверховим сприйняттям й еклектичним поєднанням різномірної інформації. Відтак, перше сприяє національно-культурній зрілості народів, інкорпорації природних для певного регіону національно-культурних фільтрів на різного роду інформацію. Друге загострює проблему захисту культур народів світу, їхньої національно-культурної ідентичності. А ці проблеми є актуальними не тільки для народів, які не мають власної державності, а й для розвинених держав, колишніх метрополій. Адже надзвичайно багато з них насправді все ще страждають від проблем захисту мови, національної культури, традиційного способу життя. І ці проблеми стають з часом все гострішими. Нині держави потерпають від транснаціональної інформаційної експансії.

Крім того, існує велика загроза національним культурам збоку дешевої робочої сили із менш розвинених країн. Будучи відірваними від етнічної основи, такі люди втрачають можливість розвитку, вони швидко сприймають інтернаціональну псевдокультуру і використовують її як засіб для самоствердження, своєю поведінкою вони витісняють з ужитку елементи національних культур народів країн, з якими асимілюються. Ефективно розв'язувати ці проблеми можуть лише національні держави. Як свідчить досвід історії людства, всі інші варіанти тимчасові і призводять до нових. Ще серйозніших проблем.

Наступна категорія чинників, яку ми розглядаємо в контексті соціокультурного цивілізаційного розвитку – наукова.

Сьогодні світ спостерігає зміну сучасної наукової парадигми під впливом формування нових наук. До них ми відносимо тотальну інформатизацію та комп'ютеризацію суспільства, створення нової філософської течії щодо постмодерністської людини тощо. Ці науки виступають складовими соціокультурного поля людини і є неможливі без існування глобальних інформаційних зв'язків.

Як ми знаємо, світова наукова парадигма та її розвиток тісно пов'язані з етапами науково-технічного розвитку та науково-технічними революціями. В цьому контексті варто згадати п'ять хвиль розвитку технологічних еволюцій у світі, протягом яких виникли п'ять технологічних укладів. Доречно згадати період останньої, п'ятої хвилі, тісно пов'язаної з становленням капіталістичних засад виробництва.

П'ята хвиля, що почалася в середині 80-х рр. XX ст., в своїй основі спиралася на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, освоєння нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку тощо. За цей період Відбувся перехід від розрізнених фірм або навіть транснаціональних корпорацій до єдиної мережі компаній, що з'єднані електронними засобами зв'язку, тісно взаємодіють у галузях технології, контролю якості продукції, планування інвестицій.

Але сьогодні все помітнішими стають ознаки наступних — шостого і сьомого — технологічних укладів. Шостий дає поштовх до нового етапу в розвитку медицини та біотехнологій, сьомий — до створення технологій «холодного термоядерного синтезу», що має докорінно змінити енергетичний потенціал земної цивілізації.

Розвиток кожного укладу сприяє сходженню цивілізації на новий, вищий рівень, що створює наступність в історичному процесі й значно збільшує економічні можливості суспільства. Істотно ускладнюючи економічні взаємозв'язки та посилюючи їхній нелінійний характер, технологічні уклади формують відповідну виробничу структуру, яка справляє визначальний вплив на процес матеріального виробництва і сферу послуг.

Водночас, у країнах — світових лідерах технологічного прогресу нині розвиваються:

- галузі 6-го технологічного укладу — біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом;

- галузі 5-го технологічного укладу — фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість.

Для значної частини людей глобалізація несе в собі істотні загрози, зумовлюючи розмежування країн на «цивілізаційний центр» та «периферійну зону», поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному і науково-технічному розвитку. Наприклад, витрати на науково-дослідні та конструкторські дослідження в Північній Америці становлять понад 40% світових витрат на НДКД, тоді як у Латинській Америці та Африці разом — менше 1% [13].

В умовах глобалізації фактично продемонструвала свою безперспективність політика так званої наздоганяючої модернізації, за рецептами якої (починаючи з 60-х рр.) розвивалася значна частина країн Латинської Америки, Азії та Африки і яка в 90-і рр. набула поширення на пострадянському просторі, зокрема і в Україні. Ця політика не сприяла вирішенню ключової проблеми сучасного світового процесу — забезпечення сталого розвитку та вирівнювання країн за якістю життя населення. Нині чимало держав опинилося за межами економічного і соціального прогресу. Ситуація ускладнюється й тим, що в останнє десятиріччя відбулося розширення зони бідності за рахунок країн, які входили до складу колишнього СРСР. Тож подолання глобальної нерівності перетворилося на центральну проблему XXI століття.

Не менш важливим чинником соціокультурного цивілізаційного розвитку є соціально-економічний чинник. У XX ст. домінуючі політичні й економічні позиції у світі займали країни західної цивілізації. Проте з часом розподіл сил і важелів впливу зазнав значних змін: замість європейських країн з міцною духовною й етичною основою (пов'язаною в першу чергу з християнством), на першу позицію вийшли США, де такої основи з чіткими історичними рисами немає. Натомість у США переживають тенденції плюралізму щодо релігійних сповідань, там популярні модерністські та неканонічні течії християнства, і крім того, вагомі позиції займають інші духовні системи. Результат ми можемо спостерігати вже сьогодні, адже очевидним є послаблення духовної та морально-етичної основи західної цивілізації. Основна проблема виникла саме тому, що сильні соціальні й економічні позиції не поєднували з нарощенням потужностей в духовній сфері, не розвивали етичні засади суспільства. Дві невід'ємні і однаково важливі складові буття людства – матеріальна і духовна – виявилися не зрівноваженими.

Наслідком цього стало домінування моралі «суспільства споживання», яка фактично відкидає абсолютні духовні цінності, а етичні норми зводить до забезпечення балансу інтересу індивідів переважна все ж таки у сфері матеріального. Це цілеспрямовано веде до деморалізації суспільства, де інтелектуалізації, культурної й духовної деградації.

На нашу думку, відвернення деградації західної цивілізації можливе лише за умови відновлення духовної цілісності, повернення до суспільних важелів традиційної моралі та духовності. Активізація релігійної діяльності в європейських країнах, зокрема в Центрально-Східній Європі, яка обрала європейський вектор розвитку, свідчить, традиційні християнські церкви в Європі мають для цього значний потенціал. Стає очевидним, що лише повернення силового центру західної цивілізації в Європу може врятувати її від остаточної загибелі. Така тенденція вже виявляється на ділі, про що свідчить консолідація країн Східної і Центральної Європи у прагненнях Європейської інтеграції [14, с.118].

Одним з наслідків кризи духовності є надмірне й безперервне споживання населенням розвинених країн і багатими верствами населення інших країн. Велика конкуренція і необмежений вибір у сфері матеріального виробництва, перезавантаження рекламою, культивування псевдо цінностей «суспільства споживання» призводять до виробництва й споживання продуктів матеріальної сфери у катастрофічно великій кількості, непотрібній для нормального функціонування людини. Результатом такого над споживанням стає швидке вичерпування ресурсів, проблеми з переробкою відходів, розширення зон, несприятливих для проживання людей.

Єдиним виходом в цій ситуації є збільшення суверенітету над територіями з мінеральними, енергетичними та іншими ресурсами в користь саме того населення, яке найбільш залежне від стану територій, де ці ресурси знаходяться, тобто того населення, яке живе на цих територіях. Знову ж таки, людство повинно усвідомити важливість і необхідність повернення до відстоювання інтересів в першу чергу національних держав. Повне управління ресурсами в межах національних держав, народи яких формувалися на цих землях протягом свого історичного розвитку, є і повинне бути не лише найбільшою матеріальною цінністю цих народів, але й джерелом культурної ідентичності, повинне захистити ці території від виснажування і використання ресурсів, перешкоджаючи інтернаціональному вичерпуванню ресурсів.

Соціально-психологічний чинник соціокультурного цивілізаційного розвитку з кожним днем збільшує свою актуальність. Чимало дослідників справедливо відзначають загострення проблем під впливом глобалізації у соціальній та соціально-психологічній сфері. Такі проблеми ми щодня можемо зустріти на вулицях майже кожної країни, а саме: безробіття, поглиблення диференціації між багатими і бідними, ослаблення традиційних моральних норм, зростання де солідаризації суспільства.

Стало зрозумілим, що глобальні зміни не оминають саму людську особистість, життєвий простір якої в останні десятиліття прискорюється і видозмінюється. Змінилося і продовжує змінюватися сприйняття світу людиною, світобачення зазнає впливу й корекції зовнішніми політичними, економічними й культурними змінами. Ці зміни відбуваються занадто швидко, доволі часто протягом життєвого циклу лише одного покоління. Така швидка зміна ціннісних орієнтацій призводить до соціальної апатії у людей, не сприйняття стереотипів розвитку культури, виникнення почуття власної неповноцінності. Це в свою чергу

привело до формування нових типів особистостей, крім історично сформованого традиціоналіста. Зараз все більше представників таких психологічних різновидів особистостей, як маргінали, неофіти, чужинці. Зміна глобальних життєвих цінностей неприродним шляхом призводить до значних конфліктів на особистісному рівні та на соціальному. Між різними соціальними групами, тобто різними субкультурами, кардинально різняться між собою сприйняття оточуючого світу.

**Висновки.** Сучасні процеси глобального економічного розвитку проявляються в проростанні економічних вигод, фінансового зиску та прагнення нарощування капіталу в усі сфери життєдіяльності людства, і стають основною найпотужнішою силою, яка визначає прогресивні чи регресивні тенденції розвитку нинішньої цивілізації. Якщо не спрямувати ці ресурси в розвиток соціально-культурної, моральної, духовно-етичної і психологічної сфери життєдіяльності суспільства, то в найближчий час суспільство втратить потенціал до саморозвитку в рамках сучасних цивілізаційних форм. На нинішньому етапі світового господарства потрібно використовувати надбання культурного потенціалу окремих націй, народів, та формувати в результаті цього інтелектуальний потенціал кожної окремої людини, інтелект якої зможе працювати на благо суспільства. А це можливо тільки тоді, коли логічна та раціональна сутність людини введена в морально-ціннісний формат нації чи певної соціальної групи, до якої ця людина належить.

Саме тому ми вивчаємо соціально-культурний аспект глобального економічного розвитку як один із визначальних чинників якісного розвитку сучасної цивілізації.

### Література

1. Франк С. Л. Духовные основы общества / Франк С. Л. – М. : Наука, 1992. – 320 с.
2. Павленко Ю. В. Глобальні протиріччя та цивілізаційна природа України / Ю. В. Павленко // Людство на межі тисячоліть: діалог цивілізацій : матеріали наук.-практ. конф. 23.05.2003. – К. : Нац. акад. упр., 2003. – С. 31–42.
3. Сіденко С. В. Соціальні проблеми глобалізації / С. В. Сіденко // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. — К. : КНЕУ, 2001. — С. 38—54.
4. Словник іншомовних слів / [за ред. О. С. Мельничука]. – 2-е видання, випр. і доп. – К. : Головна редакція «Українська радянська енциклопедія» (УРЕ), 1985. — 966 с.
5. Грейвз К. В. Постійно виникаюча, циклічна та двійна спіралевидна модель біопсихологічної системи дорослої людини / К. В. Грейвз. – Бостон, 1981 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.clarewgraves.com/articles\\_content/1981\\_handout/1981\\_summary.pdf](http://www.clarewgraves.com/articles_content/1981_handout/1981_summary.pdf).
6. Смит Д. Глобальный вызов: как достичь мира без унижения / Д. Смит // Социс. — 2004. — № 4. — С. 24—26.
7. Сорокин П. А. Общедоступный учебник по социологии: Статьи разных лет / П. А. Сорокин ; Ин-т социологии. — М. : Наука, 1994. — 560 с.
8. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин. — М. : Политиздат, 1992. — С. 302—315.
9. Ковалевський С. Цінності людини з позиції гуманізму [Електронний ресурс] / Ковалевський С., Медведєва О., Хаєт Г. – Режим доступу : <http://ru.osvita.ua/school/method/psychology/3939/>
10. Бродель Ф. Грамматика цивілізацій / Ф. Бродель. – М. : Весь Мир, 2008. – С. 3–10.
11. Тойнбі А. Дж. Постижение истории / Тойнби А. Дж. ; [пер. с англ. / сост. А. П. Огурцов]. – М. : Прогресс, 1991. – 420 с.
12. Цивілізація: от локального к глобальному Граду. – Донецьк : ДонНТУ, УНИТЕХ, 2008. – 236 с. – (Серія «Человек. Культура. Цивілізація»).
13. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) [Електронний ресурс] / Єрохін С.А. – К. : Світ знань, 2002. — 528 с. – Режим доступу : <http://soskin.info/print/ea/old/2006/1-2/20060102.html>.
14. Тимченко В. Час націоналізму. Стратегія виживання в глобалізованому світі / В. Тимченко. – К. : ДВ «Преса України», 2013. – 118 с.

### References

1. Frank S. L. Dukhovnye osnovy obshchestva. – M.: Nauka, 1992. – 320 s.
2. Pavlenko Yu. V. Hlobalni protyrichchia ta tsyvilizatsiina pryroda Ukrainy // Liudstvo na mezhi tysyacholit: dialoh tsyvilizatsii: Materialy nauk.-prakt. konf. 23.05.2003. – K.: Nats. akad. upr., 2003. – S. 31–42.
3. Sidenko S. V. Sotsialni problemy hlobalizatsii / Stratehii ekonomichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii. — K.: KNEU, 2001. — S. 38—54.
4. Slovnyk inshomovnykh sliv [za red. O. S. Melnychuka.] 2-e vydannia, vypr. i dop. – K: Holovna redaktsiia «Ukrainska radianska entsyklopediia» (URE), 1985. — 966 s.
5. Graves Clare W. Summary statement the emergent, cyclical, double-helix model of the adult human biopsychosocial systems. – Boston, 1981 [elektronnyi resurs] [http://www.clarewgraves.com/articles\\_content/1981\\_handout/1981\\_summary.pdf](http://www.clarewgraves.com/articles_content/1981_handout/1981_summary.pdf).
6. Smyt D. Hlobalnyi vyzov: kak dostych myra bez unyzheniya / D. Smyt // Sotsys. — 2004. — # 4. — S. 24—26.
7. Sorokyn P. A. obshchedostupnyi uchebnyk po sotsyolohyy: Statt'yi raznykh let / P. A. Sorokyn; Yn-t sotsyolohyy. — M.: Nauka, 1994. — 560 s.
8. Sorokyn P. A. Chelovek. Tsyvylyzatsiya. Obshchestvo. / P. A. Sorokyn. — M.: Polytyzdat, 1992. — S. 302—315.

9. Kovalevskiy S., Medvedieva O., Khaiet H. Tsinnosti liudyny z pozytsii humanizmu [elektronnyi resurs] <http://ru.osvita.ua/school/method/psychology/3939/>
10. Aymard Maurice. Preface a ledition russe de livre de Fernand Braudel «Grammaire des Civilisations» // Brodel F. Hrammatyka tsyvylyzatsyi. – M.: Ves Myr, 2008. – S. 3–10.
11. Toinby A. Dzh. Postyzhene ystoryi: Per. s anhl. / Sost. A. P. Ohurtsov – M.: Prohress, 1991. – 420s.
12. Tsyvylyzatsiya: ot lokalnoho k hlobalnomu Hradu. – Donetsk: DonNTU, UNYTEKH, 2008. – 236 s. (Seryia «Chelovek. Kultura. Tsyvylyzatsiya»).
13. Yerokhin S.A. Strukturna transformatsiia natsionalnoi ekonomiky (teoretyko-metodolohichni aspekt). [elektronnyi resurs]: K.: Svit znan, 2002. — 528 s. <http://soskin.info/print/ea/old/2006/1-2/20060102.html>.
14. Tymchenko V. Chas natsionalizmu / Stratehiia vyzhyvannia v hlobalizovanomu sviti. – K.: DV «Presa Ukrainy», 2013 – 118 s.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Сіденко С. В.

## РЕФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСУ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

*Стаття авторів присвячена питанням вдосконалення державної енергетичної політики, яка включає окрему складову — енергоефективність, заходи якої реалізуюватимуться одночасно в енергетичній, економічній та екологічній площині. Запропоновані заходи правового, адміністративного та економічного характеру знизять ризики і витрати, пов'язані з високою енергоємністю економіки, дозволять стимулювати сталий економічний розвиток, енергетичну безпеку та конкурентоспроможність промисловості країни. Рішення оптимізації наростаючих енерговитрат неможливе без урахування екологічної сфери енергоспоживання.*

*Ключові слова: енергоефективність, енергетична безпека, енергозбереження, енергозберігаючі технології.*

O. B. HUMENYUK, N. V. SEMENYUK  
Khmelnytsky National University

## REFORMING OF ENERGY POLICY OF UKRAINE THROUGH THE IMPLEMENTATION OF COMPLEX OF MEASURES CONCERNING THE FULL UTILISATION OF THE ENERGY EFFICIENCY RESOURCE

*The article is dedicated to improvement of the state energy policy, which includes a separate component – the energy efficiency which measures will be implemented simultaneously in the energetic, economic and environmental sphere. The proposed measures of legal, administrative and economic character will reduce risks and costs associated with the high energy intensity of the economy, will stimulate sustainable economic development, energy security and industrial competitiveness of the country. The solution of the optimization of the increasing energy consumption is impossible without considering the environmental sector of energy consumption.*

*Keywords: energy efficiency, energy security, energy efficiency, energy-saving technologies.*

### Вступ

За останні роки боротьба з контролю над енергоресурсами набирає все більших обертів і стає домінуючим фактором міжнародних відносин. На сьогодні у світі практично неможливо знайти країну, для якої питання розробки й реалізації ефективної енергетичної політики втратило свою актуальність. Динамічні зміни у сценарії світового розвитку примусили багато країн переглянути підходи до реалізації енергетичної політики і забезпечення національної енергетичної безпеки, на власному досвіді з'ясувати нові грані її розуміння у глобалізованому просторі. Енергоефективність стає одним з пріоритетних напрямків суспільної політики.

Питання енергозбереження та енергоефективності не можуть не торкатися питань екологічної безпеки. У сучасній свідомості екологія тісно переплітається з усіма аспектами нашого спільного життєвого простору, не рідко виступаючи в якості основного аргументу. Рішення оптимізації наростаючих енерговитрат неможливе без урахування екологічної сфери енергоспоживання

Актуальність проблеми в теперішній час обумовлена неефективним використанням природних та матеріальних ресурсів.

Постановка проблеми та основних завдань. Метою енергозбереження як діяльності є підвищення енергоефективності всіх галузей країни. Особливо необхідно спрямувати всі сили на:

- підвищення енергоефективності будівель;
- підвищення енергоефективності житлових будівель;
- підвищення енергоефективності виробництва;
- підвищення енергоефективності обладнання.

Ці напрями мають стати основними.

Зростання тарифів на енергоресурси робить інвестиції в енергоефективність більш привабливими, а наслідки бездіяльності – більш очевидними, ніж будь-коли. Для повного використання ресурсу енергоефективності необхідне проведення послідовної політики підвищення ефективності використання енергоресурсів, а також створення сприятливого середовища для інвестицій в енергоефективність.

Більшість країн світу, які відчули гострий дефіцит енергетичних ресурсів під час світових енергетичних криз, зробили енергетичну безпеку і енергозбереження основною задачею свого розвитку. Були прийняті енергетичні плани з акцентом на економію, облік і контроль витрат енергії, здійснювалось регулярне фінансування їх виконання. Також були прийняті ефективні закони і угоди, які стимулювали проведення політики енергозбереження.

**Аналіз основних досліджень.** Проблема реформування енергетичної галузі, а також питанням



енергозбереження та енергоефективності займалися багато вітчизняних та іноземних науковців: Гелетуха Г., Праховник А., Жовтянський В., Саприкін В., Ратников Б., Комолов Д., Андрижівський А., Володин В., Фокін В.

Аналіз міжнародного досвіду та визначальних тенденцій еколого-економічного розвитку в регіональному і світовому масштабах дає підстави стверджувати, що в сучасних умовах основою ефективної енергетичної політики виступають енергобезпека, енергоефективність, енергозбереження та екологічна гармонізація суспільного розвитку.

### Основна частина

У сьогоднішньому світі енергоємність розглядається серед впливових чинників національної конкурентоспроможності. А тому державна політика, орієнтована на її посилення, має включати окрему складову – політику енергоефективності, заходи якої реалізовуватимуться одночасно в енергетичній, економічній та екологічній площині і стосуватимуться насамперед енергозбереження, техніко-технологічної модернізації та екологізації національного виробництва. Перехід до ринкових цін на енергоресурси і велика енергоємність виробництва, характерна для української промисловості, ставлять питання енергоефективності у ранг основного стратегічного пріоритету як для українського бізнесу, так і для енергетичної безпеки держави в цілому. В світі питанням енергоефективності приділяється величезна увага[1].

В Україні прийнято чимало програм у сфері енергозбереження і захисту природи. Однак безсистемний підхід призвів до того, що вони є переважно декларативними, до того ж відсутні чіткі юридичні та економічні механізми стимулювання та реалізації проектів. У результаті вони залишаються малоефективними.

Підвищення енергоефективності повинно знизити ризики і витрати, пов'язані з високою енергоємністю економіки, і дозволить:

- забезпечити енергетичну безпеку (за обмеженої виробничої потужності і зростаючого внутрішнього попиту підвищення енергоефективності буде ключовим фактором забезпечення надійності та безпеки енергопостачання); інвестиції в енергоефективність можуть забезпечити зниження енергоємності і задовольнити зростаючий попит за витратах утричі менших, ніж капіталовкладення, необхідні для будівництва нових генеруючих потужностей;

- стимулювати стабільний економічний розвиток та конкурентоспроможність промисловості. Підвищивши ефективність використання енергоресурсів, підприємства зможуть зберегти конкурентоспроможність, поліпшити екологічний стан [2].

Сучасний етап розвитку світової енергетики характеризується прискореним ростом енергоефективності, диверсифікацією виробничої структури і розміщенням енергетики. Уповільнення росту енергоспоживання в промислово розвинених країнах пов'язано з ростом інвестицій в енергозберігаючі технології, а не у виробництво енергії. Застосування нових технологічних і управлінських рішень підвищило ефективність перетворення і кінцевого споживання енергії і вже зробило значний вклад в скорочення споживання енергії. Таким чином, забезпечується новий взаємозв'язок енергетики і економіки, за якого підвищення споживання енергії все більше відстає від темпів економічного розвитку. Так, якщо до початку 1970-х років кожний процент росту ВВП в світі потребував практично такого ж приросту споживання і виробництва енергії, то вже протягом останніх двадцяти років енергоспоживання росте вдвічі повільніше ВВП. В перспективі цей головний індикатор економічної ефективності може понизитись до 0,25...0,3%. В більшості промислово розвинених країн бажання підвищити енергоефективність отримало характер національної ідеї. Внутрішня державна політика там націлена на оптимізацію енерговитрат шляхом енергозбереження і розвитку відновлюваних джерел енергії. При цьому застосовується комплексна система енергоменеджменту, в якій енергозбереження стає ще й засобом технологічного забезпечення розвитку економіки [3, 8].

Певні уроки з чужого досвіду повинна винести й Україна, яка поки що системного підходу до формування та реалізації політики енергоефективності не має. І це ще один недолік нинішньої державної енергетичної політики, який підтверджує, що в макроекономічному контексті вона належно не розглядається та не вибудовується. Світовий банк оприлюднив звіт, у якому зазначається, що кожен долар, вкладений у енергоефективність, дає можливість заощадити два долари на інвестиціях у виробництво енергії.

Енергетика України має унікальні резерви потужностей з виробництва електроенергії, однак здатність цих потужностей стабільно забезпечувати економіку електроенергією обмежена в зв'язку з вище названими причинами. Розвиток та вдосконалення енергетики мають бути національним пріоритетом, національною стратегією для України у XXI столітті і покладені в основу коригування «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року», включно з визначенням раціональної державної позиції щодо обсягів виробництва енергії; економічно доцільного рівня експорту електроенергії; рівня необхідної інтеграції в ЄС; співвідношення атомної, гідро- і теплової електричної генерації; цільового рівня екологічних вимог і джерел фінансування їх виконання; розробки національних стандартів у сфері енергоефективності; запровадження державної системи моніторингу паливно-енергетичного балансу країни.

Україна має в своєму розпорядженні масштабний недовикористаний потенціал енергозбереження, який здатен вирішити проблему забезпечення економічного зростання країни з приростом виробництва всіх первинних енергетичних ресурсів. Енергоємність української економіки істотно перевищує аналогічний показник в США, Японії і розвинених країнах Європейського Союзу.

Брак енергії може стати суттєвим фактором стримування економічного зростання країни. Темпи зниження енергоємності, за відсутності скоординованої державної політики з енергоефективності, можуть різко сповільнитися. Це може призвести до ще більш динамічного зростання попиту на енергоресурси в середині країни.

Заходи щодо зниження енергоємності за період 1998–2012 рр. виявилися недостатніми для того, щоб зупинити динамічне зростання попиту на енергію. В разі досягнення впровадження енергозберігаючого та енергоефективного обладнання до рівня, який є в країнах-членах ЄС, енергоспоживання знизилося б на 35–40%. Іншими словами, близько 40% енергії у нас втрачається [4].

Причини, що стримують розвиток енергозбереження та енергоефективності в країні, можна розділити на чотири основні групи: брак мотивації; брак інформації; брак досвіду фінансування проєктів; недолік організації та координації.

Існує два шляхи вирішення виниклої проблеми:

- перший – вкрай капіталомісткий шлях нарощування споживання нафти і газу та будівництва нових об'єктів електрогенерації;
- другий – істотно менш витратний, пов'язаний із забезпеченням економічного зростання в країні за рахунок підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів.

Слід зазначити, що на практиці необхідний симбіоз першого і другого варіантів з безсумнівним переважанням енергоефективності.

Економіка України на сучасному етапі характеризується високою енергоємністю. Питома енергоємність ВВП країни в 2,5 рази вище середньосвітового показника. Причинами такого становища є сформована протягом тривалого періоду часу структура промислового виробництва і зростаюча технологічна відсталість енергоємних галузей промисловості та житлово-комунального господарства, а також недооцінка вартості енергозасобів, що не стимулює енергозбереження. Витрати на паливо та енергію у виробництві промислової продукції та послуг транспорту складають в середньому майже шосту частину сумарної собівартості, що негативно впливає на конкурентоспроможність виробництва [5].

На наш погляд, побудова енергоефективного господарства є необхідним етапом в досягненні цілей його розвитку. Рациональне, ефективне і економічно стійке виробництво та розумне використання енергії, оновлення інфраструктури виробничих сил соціального сектору та інноваційний розвиток є найважливішими засобами росту економіки.

Енергоефективність стає найважливішим ресурсом і гарантом формування необхідного потенціалу для подальшого розвитку держави і суспільства. Нарешті, побудова енергоефективного господарства – це не самоціль, а засіб вирішення концепції довгострокового соціально-економічного розвитку. Постанова питання про побудову енергоефективного господарства не орієнтована на подальше підвищення частки виробництва енергоресурсів у виробництві ВВП, швидше навпаки, мається на увазі перехід вже в середньостроковій перспективі від енерго-сировинного сценарію розвитку з опорою на масштабну участь ПЕК в економіці до інноваційного розвитку, де енергетичний сектор покликаний відігравати роль стимулюючої, енергозабезпечувальної, сировинної бази у формуванні нових напрямків розвитку економіки, заснованих на прогресивних технологіях в промисловості, транспорті, сфері послуг, сільському господарстві, з одночасним вдосконаленням соціальних умов життя населення [6, 7].

Рішення такого завдання – насамперед, компетенція держави, яка повинна за допомогою механізмів адекватних ринкових методів господарювання стимулювати інноваційні напрямки розвитку в усіх сферах економіки та промисловості, в тому числі і в галузі використання паливно-енергетичних ресурсів. Поряд зі створенням ефективних механізмів стимулювання енергозбереження, в тому числі у виробничій та в житлово-комунальній сферах, вкрай важливо розробити умови та інструменти для впровадження прогресивних інноваційних технологій, матеріалів і устаткування, здатних в короткі терміни забезпечити підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів.

Стосовно цілей і принципів енергозбереження можна зауважити наступне. В умовах економічної кризи енергозбереження стає пріоритетним державним завданням, тому що дозволяє відносно простими заходами державного регулювання значно знизити навантаження на бюджети всіх рівнів, стримати зростання енергетичних тарифів, підвищити конкурентоспроможність економіки і збільшити пропозиції на ринку праці.

Основні принципи політики енергозбереження включають:

- пріоритет ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів;
- здійснення державного нагляду за ефективним використанням енергоресурсів;
- включення в державні стандарти на обладнання, матеріали та конструкції, транспортні засоби показників енергоефективності;
- розробка державних і міждержавних науково-технічних, галузевих і регіональних програм енергозбереження і їх фінансування;

- приведення нормативних документів відповідно до вимог зниження енергоємності матеріального виробництва, сфери послуг і побуту;

- створення системи фінансово-економічних механізмів, що забезпечують економічну зацікавленість виробників і користувачів в ефективному використанні енергоресурсів, залучення в паливно-енергетичний баланс нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії, а також в інвестуванні коштів в енергозберігаючі заходи;

- здійснення державної експертизи енергетичної ефективності проектних рішень;

- сертифікацію паливно-енергоспоживаючого, енергозберігаючого та діагностичного обладнання, матеріалів, конструкцій, транспортних засобів, а також енергозасобів;

- створення і широке поширення екологічно чистих і безпечних енергетичних технологій, забезпечення безпечного для населення стану навколишнього середовища;

- реалізація проектів високої енергетичної ефективності;

- інформаційне забезпечення діяльності щодо енергозбереження і пропаганда передового вітчизняного та зарубіжного досвіду в цій галузі.

Енергозбереження віднесено до стратегічних завдань держави, будучи одночасно і основним методом забезпечення енергетичної безпеки; необхідні для розвитку енергоресурси можливо отримати не тільки за рахунок будівництва нових енергооб'єктів, але і з меншими затратами за рахунок енергозбереження конкретно в місцях споживання.

Одне з найважливіших стратегічних завдань країни – скорочення енергоємності вітчизняної економіки на 40%, до рівня країн ЄС. Для їх реалізації необхідне створення досконалої системи управління енергоефективністю та енергозбереженням.

В даний час держава повинна приділити належну увагу проблемі енергозбереження і з цією метою розробити реальну стратегічну політику підвищення енергоефективності. Розробка сучасної нормативно-правової бази є основною умовою розвитку енергозбереження та енергоефективності в країні. Отже, енергозбереження є додатковим джерелом енергоресурсів, оскільки дозволяє за рахунок економії енергії під час її виробництва або споживання, мати додаткову потужність при збереженні існуючих потужностей. Енергозбереження дозволить зберегти на більш тривалий час обмежені запаси високоякісних видів палива, що знаходяться в землі. Воно також дозволяє зарезервувати частину запасів викопного палива для неенергетичних потреб.

Впровадження обов'язкових стандартів енергоефективності для нових будівель, а також для тих, які підлягають реконструкції, є одним з максимально економічно ефективних способів забезпечення економії енергії в житловому секторі.

Зниження енергоємності ВВП до 40% можливо досягти за рахунок поєднання двох груп факторів:

- природне скорочення енергоємності за рахунок впровадження у вжиток більш технічно досконалих пристроїв і матеріалів; очікується зниження енергоспоживання в результаті цих процесів (до 26%);

- заходи, які має підтримувати держава і які спрямовані на зниження енергоємності ВВП (до 14%).

Зниження енергоємності ВВП на 40% можливо тільки в ході реалізації політики, націленої на повну ліквідацію розриву в рівнях енергоефективності технологій виробництва основних товарів і послуг з кращими світовими зразками.

Будь-яке реформування вимагає зміни світогляду, вироблення нового мислення. Енергозбереження має стати ключовим елементом нової економічної політики країни. В умовах сформованих темпів розвитку науково-технічного прогресу в світі, якщо не провести справжньої реформи в енергетиці країни, то в найближчому майбутньому ПЕК виявиться гальмом її розвитку.

### Висновки

Енергозбереження грає ключову роль в зниженні енергоємності національної економіки і суттєво впливає на темпи росту ВВП. Необхідне посилення ролі держави в плані реалізації законів з енергоефективності та енергозбереження. Одна з головних задач – запуск механізмів стимулювання до впровадження енергозберігаючих технологій.

Досягнення високих темпів економічного зростання національної економіки можливе лише за умови підвищення рівня енергозбереження в промисловості, житлово-комунальному господарстві, під час виробництва, транспортування та розподілу енергії. Головною рушійною силою в проведенні політики енергозбереження є державний сектор, а її економічною основою – самоокупність витрат на виконання енергоефективних проектів. Реалізація комплексу заходів правового, адміністративного та економічного характеру, які стимулюють енергозбереження, сприятиме сталому розвитку економіки, що забезпечить тим самим її енергетичну безпеку, яка є собою невід'ємною частиною всієї системи національної та економічної безпеки країни. Ресурс підвищення енергоефективності слід вважати одним із основних важелів економічного зростання.

Для того, щоб Україна наблизилася до індустріально розвинених країн за показниками питомої енергоємності промислового виробництва, необхідно розробити нову державну програму з розвитку паливно-енергетичного комплексу. Здійснити широку модернізацію як видобутку, так і переробки паливно-

сировинних ресурсів, змінити саму структуру ресурсоспоживання в теплоенергетичних системах і забезпечити широке застосування енергозберігаючих технологій. Запропоновані заходи мають стати основними напрямками, оновленої державної програми.

### Література

1. Гуменюк О. Б. Енергетика XXI століття. Шляхи розвитку та перспективи / О. Б. Гуменюк, Н.В. Семенюк // Вісник Технологічного університету Поділля. – Хмельницький : ТУП, 2003. – № 4 (53). – Ч. 2. – С. 152–156.
2. Гуменюк О. Б. Забезпечення екологічної та енергетичної безпеки держави шляхом стимулювання розвитку альтернативної енергетики / О. Б. Гуменюк, Н.В. Семенюк // Вісник Технологічного університету Поділля. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – № 5. – С. 48–51.
3. Саприкін В. Стан та перспективи міжнародного співробітництва України в енергетичній сфері / В. Саприкін // Дзеркало тижня. – 2000. – № 40 (313) 14. – С. 21 – 26.
4. Innovations in National Energy Efficiency Strategies and Action Plans– 2008 Review. International Energy Agency, Paris, 2008. 26 p.
5. Праховник А.В. Шляхи подолання перешкод та створення ефективної енергетики України / А.В. Праховник // Енергетика и електрифікація. – 2003. – № 1. – С. 7–13 .
6. Праховник А.В. Енергозбереження України: стратегія та гармонізація до світових тенденцій / А.В. Праховник, Є.М. Іншеков // Праці Інституту електродинаміки НАН України. Спеціальний випуск. – 2004. – С. 22–27.
7. Комолов Д.А. Энергоэффективность / Д.А. Комолов // Экономика и ТЭК сегодня. – 2008. – № 1. – С. 35–45.
8. Макаров А. Тенденции развития мировой энергетики / А. Макаров, В. Фортов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-m.ru>.

### References

1. Humenyuk O. B., Semeniuk N. V. Energy of the XXI century. The paths of development and prospects. Herald of the Technological University of Podillya. Khmelnytsky: TUP, 2003. Issue 4 (53). Part 2. P. 152-156.
2. Humenyuk O. B., Semeniuk N. V. Ensuring of environmental and energy security of the state by encouraging the development of alternative energy. Herald of the Technological University of Podillya. Khmelnytsky: KNU, 2012. Issue 5. P. 48–51.
3. Saprykin V. State and prospects of international cooperation in the energy sphere. Week Mirror. 2000. № 40 (313) 14. P. 21 - 26.
4. Innovations in National Energy Efficiency Strategies and Action Plans - 2008 Review. International Energy Agency, Paris, 2008. 26 p.
5. Prakhovnik A. C. Overcoming obstacles and creating an effective energy of Ukraine. Energetic and electrification. 2003. No. 1. P. 7-13 .
6. Prakhovnik A. V., Inshekov E. M. Energy Saving of Ukraine: strategy and harmonization of global trends. Proceedings of the Institute of electrodynamics of NAS of Ukraine. A special issue. 2004. P. 22-27.
7. Komolov D. A. Energy efficiency. Economy and energy today. 2008. No. 1. P. 35-45.
8. Makarov A., Fortov V. Trends in the global energy. URL: <http://www.e-m.ru>.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*В роботі розглядаються особливості проведення фінансового планування в сучасних умовах господарювання. Досліджено необхідність кардинальних змін в системі управління та в плануванні діяльності підприємства.*

*Ключові слова: координуюча роль плану, раціональне використання, бізнес планування, реструктуризація та диверсифікація виробництва.*

D. V. MAZUR, G. O. MAZUR, M. V. SUSLIKOVA  
Kyiv University of Market Relation

## FEATURES OF FINANCIAL PLANNING IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

*The theme of the article is «Features of financial planning in the contemporary economy». We consider features of financial planning in modern business environment. Investigated the need for fundamental changes in the management and planning of the company. It is advisable to use the tools of factor analysis to evaluate the possible scenarios when changing key targets. For the majority of Ukrainian enterprises such indicators in the preparation of the annual plan are the revenues, costs and profits.*

*Keywords: plan coordinating role, rational use, business planning, restructuring and diversification of production.*

### Постановка питання

Перехід національної економіки України на ринкові принципи функціонування та розвитку обумовлює необхідність кардинальних змін в системі управління, в тому числі, в плануванні діяльності підприємства. В умовах колишньої командно-адміністративної системи одним із її наріжних каменів було жорстке директивне планування. Підприємство одержувало від органів державного планування і управління завдання щодо майже всієї сукупності показників діяльності, господарських зв'язків (від кого отримувати матеріально-технічні ресурси, що і в яких обсягах виробляти, кому і за якими цінами реалізовувати продукцію тощо). Це не давало йому змоги розробляти оптимальні плани, приймати найкращі рішення виходячи із реальних локальних умов.

В нових умовах господарювання та переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації зверху всієї його діяльності та надання підприємству широких прав у визначенні та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці та відповідальності за кінцеві результати господарювання, але й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності до ринкових коливань. Все це повинно знайти відображення в планах діяльності підприємства. Відкрита система підприємства як його нова якість в ринкових умовах та пряма залежність від взаємодії попиту та пропонування обумовлюють необхідність створення системи планування і управління підприємством, здатної швидко і ефективно реагувати на ринкові потреби. Необхідність складання планів визначається багатьма причинами, наприклад, В.Ковальов виділяє три найважливіших [1]:

- координуюча роль плану;
- невизначеність майбутнього;
- оптимізація економічних наслідків.

Сьогодні планування діяльності підприємства стало досить серйозною проблемою, що викликано рядом причин.

По-перше, це відсутність зрозумілих цілей, задач діяльності підприємства керівництвом.

По-друге, це складності, які виникають при визначенні потреб в поточних видатках (кількість працівників, потужності тощо).

По-третє, в сучасних умовах плани і кошти більше не спускаються зверху і підприємство повинно самостійно орієнтуватись на ринку.

По-четверте, у багатьох підприємств немає системи надання достовірної інформації в необхідний час, в потрібному місці [2].

Аналіз попередніх досліджень

Проблемі проведення фінансового планування господарювання підприємства приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: Ковальов В.В. [1], Білик М.Д. [2], Петроб П.А. [3], Чеблоков А.Т. [3], Мойсеєнко І.Є. [4], Фасоля О.О. [5], Кірейцева Г.Г. [6], Чечевицина Л.Н. [7], Чуєв Т.Н. [7].

### Виклад основного матеріалу

Вітчизняний і зарубіжний досвід господарювання свідчить про те, що планування в підприємстві

здебільшого не забезпечує значного успіху, який проявляється в зростанні обсягів обороту, прибутку, економічного росту (цей взаємозв'язок спостерігається лише в 6 випадках із 100). Як правило, планування починають широко використовувати в той період розвитку, коли після бурхливого росту або періоду становлення виникають проблеми в зміцненні досягнутого успіху, забезпеченні стабільності. Результати спеціальних досліджень, проведених англійським спеціалістом з планування Р. Фінном, підтверджують викладену вище тезу і свідчать про те, що успіх досягається лише в результаті довготривалого досвіду планування діяльності підприємства (як правило, досвід, який перевищує 2 роки).

Для українських підприємницьких структур можна відокремити декілька сфер, де є відчутна потреба в застосуванні фінансового планування [3]:

По-перше, це новостворені підприємства. Активні процеси розвитку підприємництва призводять до створення нових організацій та підприємств, посилення конкуренції між ними, банкрутства і закриття багатьох з них. Діяльність новостворених підприємницьких структур неможлива без наукового обґрунтування плану дій, яким є бізнес-план. Він розробляється кожною підприємницькою структурою в період заснування. Для новостворених підприємницьких структур розробляється маркетинговий план, оцінюються реальні конкуренти, визначається стратегія розвитку. Обґрунтовуються оптимальний обсяг виробництва, штати працівників, матеріальні ресурси, фінансові результати тощо [4].

Потреба орієнтації в поточній ринковій економіці, у визначенні свого місця в конкурентному середовищі, прагнення передбачити майбутнє зумовлюють необхідність планування кожної підприємницької структури адекватного стану ринкового господарства. В бізнес-плануванні гнучко поєднуються виробничі і ринкові, фінансові і технічні, внутрішні та зовнішні аспекти діяльності підприємства.

По-друге, діючі підприємницькі структури, які здійснюють реструктуризацію та диверсифікацію виробництва. В умовах зростаючої конкуренції більшість підприємницьких структур вимушені постійно дбати про вдосконалення продукції, освоєння випуску новітніх конкурентоспроможних товарів і послуг, що призводить до значних структурних зрушень у виробництві. Істотні зміни в техніці, технології, організації виробництва, збуті продукції впливають на основні параметри діяльності підприємства. Необхідність їх визначення ще до початку проведення серйозних змін у виробництві викликає потребу планування діяльності підприємства відповідно до умов, що склалися, або можуть скластися в майбутньому. Отримані в процесі планування очікувані параметри діяльності служать основою при прийнятті відповідних управлінських рішень.

По-третє, сфера державних підприємств, де функція планування є традиційною. Однак традиційний характер планування не передбачає власних цілей розвитку, аналізу і прогнозування стану економіки в залежності від змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Тому в умовах ринку державним підприємствам необхідно наново виробляти досвід планування діяльності.

Сучасний ринок висуває особливі вимоги до підприємств. Складність і динамізм процесів, які відбуваються на ньому, створюють нові передумови для більш серйозного застосування планування діяльності підприємств. Крім того, масштаби і різноманітність напрямків діяльності підприємства вимагають особливої уваги до попереднього визначення [5]:

- видів діяльності (виробнича, торгівельна, посередницька, комерційна, науково-дослідна тощо);
- видів продукції (послуг);
- джерел і обсягів фінансування;
- технологічних ресурсів (устаткування, матеріалів, енергії, палива, робочої сили);
- фінансових результатів від кожного виду діяльності.

По-четверте, потрібно згадати про підприємства з частиною іноземних інвестицій в статутному фонді. Іноземні партнери, вкладаючи певні кошти в підприємницьку діяльність, прагнуть мати гарантії їх повернення, відповідного доходу з врахуванням орієнтовного часу його отримання, забезпечення найменшого господарського ризику. Більшість західних інвесторів мають значний досвід планування підприємницької діяльності. Вони неохоче сприймають інформацію без відповідних обґрунтувань і підрахунків. Тому плідна співпраця з ними вимагає такого планування діяльності, яке базується на принципах і методах, зрозумілих обом сторонам.

Однак поряд з факторами, які потребують широкого впровадження фінансового планування в сучасних економічних умовах, діють й інші фактори, які обмежують його застосування в Україні.

Такими факторами виступають:

- відсутність зрозумілих стратегічних цілей у підприємств;
- нестабільність фіскальної політики держави;
- складності при визначенні потреб підприємства в ресурсах;
- недостатність досвіду самостійної постановки цілей,
- планування дій і залучення ресурсів в умовах ринку;
- недоліки існуючої системи управлінського обліку;
- застарілі методи оперативного планування;
- відсутність кваліфікованих кадрів, обізнаних із сучасними методами планування;
- недостатній рівень розвитку інформаційних технологій [6].

Але найбільше впливають на погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств ті обставини, що більшість із них надлишково енергомісткі та утримують за рахунок балансу складну виробничу й соціальну інфраструктуру. Виробництво традиційно орієнтується на досягнення обсягів, а не якості продукції відсоток відходів значний, а схем їхньої переробки немає, підприємства утримують надлишки активів — будівлі, транспортні засоби, машини й устаткування.

Недоліками у діяльності є також відсутність орієнтації на кінцевий результат, прямі втрати інформації, її спотворення при передачі, неузгоджені дії функціональних відділів, надмірна тривалість процедур узгодження рішень, дублювання функцій тощо. Численні причини саме такого стану справ маємо у сфері фінансового планування і контролю.

Проблеми, пов'язані з організацією системи фінансового планування на сучасних українських підприємствах, можна відокремити за ступенем важливості (рис. 1)

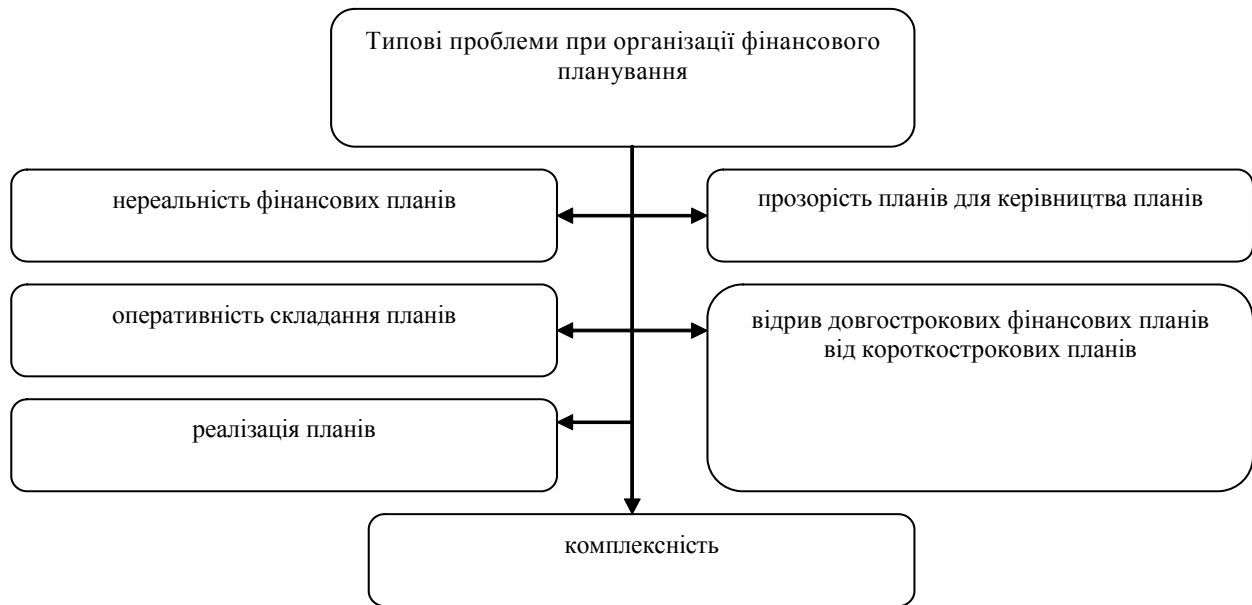


Рис. 1. Типові проблеми при організації фінансового планування на підприємстві

### Висновки і перспективи подальшого дослідження

Майже третина проблем пов'язана з нереальністю фінансових планів, що викликано, як правило, необґрунтованими даними щодо збуту, питомої ваги коштів у розрахунках, заниженими термінами погашення дебіторської заборгованості, надмірними потребами у фінансуванні. Одна з головних причин такої ситуації — функціональна роз'єднаність підрозділів, що беруть участь у формуванні фінансових планів.

Іншою проблемою є оперативність складання планів. Економічні служби й досі готують значну кількість непридатних для фінансового аналізу документів, а відсутність чіткої системи підготовки і передачі планової інформації з відділу до відділу, необхідність тривалих процедур їх ітераційного узгодження, недостовірність інформації призводять до того, що навіть добре опрацьований план стає непотрібним, бо спізнюється до планового терміну.

Дві попередні проблеми неминуче викликають третю — "непрозорість" планів для керівництва. Це природний наслідок відсутності чітких внутрішніх стандартів формування фінансових планів. Дуже важливо, щоб укладачі бюджету брали участь у прийнятті його остаточного варіанта, а керівник не переглядав бюджету без ретельного аналізу міркувань підлеглого.

Порушення послідовності операцій планування може призвести до відриву довгострокових фінансових планів від короткострокових. Останні формуються за своїми законами і потребують розподілу дефіцитних оборотних коштів підприємства за напрямками і проектами.

Існує ще дві проблеми — реалізація планів та їхня комплексність. Під реалізацією планів маємо на увазі ступінь їх виконання з точки зору забезпечення: необхідними фінансовими і матеріальними ресурсами, відсутність дефіцитів. Комплексність планів означає, що, крім фінансових розділів плану за доходами (і витратами, необхідні також реальні плани за прибутками і збитками, рухом заборгованості, плановим балансом). Усі вони повинні складатися у формі, зручній для керівників.

Крім того, доцільно використовувати інструменти факторного аналізу, щоб оцінити можливі варіанти розвитку подій при зміні ключових планових показників. Для більшості українських підприємств такими показниками під час складання річного плану є виручка, собівартість і прибуток. Водночас не аналізуються такі показники, як рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, оборотність

активів, запас фінансової міцності, темп економічного зростання компанії. Дуже часто на підприємствах не формується плановий баланс і не аналізується його структура, не прогнозується динаміка зміни фінансової стійкості й ліквідності. Відсутність такого аналізу на етапі довгострокового планування істотно знижує його ефективність як інструменту управління підприємством [7].

Фінансовий план лише тоді стане реальним інструментом управління компанією, коли його виконання можна буде оперативно контролювати.

### Література

1. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент : учебн. пособ. / Ковалёв В.В. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 400 с.
2. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 73–76.
3. Петроб П.А. Финансовый план предприятия / П.А. Петроб, А.Т. Чеблоков. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 112 с.
4. Мойсеєнко І. Є. Фінансове планування підприємств / І. Є. Мойсеєнко // Фінанси України – 2010. – № 9. – С. 68.
5. Фасоля О.О. Фінансове планування на підприємстві / О.О. Фасоля // Пешчук. – 2002. – № 1 (2). – С. 33–35.
6. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / за ред. Кірейцева Г.Г. – К. : ЦНЛ, 2009.
7. Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-экономической деятельности / Л.Н. Чечевицина, Т.Н. Чуев. – М., 2012.

### References

1. Kovalëv V.V. Vvedeniye v fynansovyy menedzhment: Uchebn. posob. – М.: Fynansy y statystyka, 2000. – 400 s.
2. Bilyk M. D. Finansove planuvannya na pidpryyemstvi v suchasnykh umovakh - Finansy Ukrainy: zhurnal, 2006 r. № 4, s. 73 -76
3. Petrob P.A., Cheblovkov A.T. Fynansovyy plan predpryyatyya. – М.: Fynansy y statystyka, 2007. – 112 s.
4. Moysheyenko I. Ye. Finansove planuvannya pidpryyemstv // Finansy Ukrainy – 2010. - №9 – s.68.
5. Fasolya O.O. Finansove planuvannya na pidpryyemstvi // Peshchuk. – 2002. № 1 (2). – s. 33–35.
6. Finansovyy menedzhment: Navch. posibnyk /za red. prof. Kireytseva H.H. – К.: TsNL, 2009.
7. Chechevytsyna L.N., Chuev T.N. Analyz fynansovo – ekonomycheskoy deyatelnosty. – М., 2012.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Бабич-Побережна А. А.



## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛІЗАЦІЯ»

*У статті досліджувалися об'єктний і процесний підходи до трактування сутності економічної категорії «капіталізація», детально аналізувалися існуючі визначення даної економічної категорії, розмежовувалися наявні дефініції між зазначеними підходами. В результаті аналізу сутнісних характеристик економічної категорії «капіталізація» удосконалене її визначення як процес, мінливий у часі, що формує вартість підприємства в результаті кругообігу капіталу, приросту доданої вартості, накопичення реінвестованого прибутку, кінцевим наслідком якого є зростання цінності підприємства, що характеризує ефективність господарської діяльності підприємства, стійкість до впливів зовнішнього середовища, конкурентоспроможність, створює резерви майбутнього економічного зростання.*

*Ключові слова: капітал, капіталізація, вартість, об'єктний підхід, процесний підхід.*

G. S. MAKAROVA

Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipropetrovsk, Ukraine

## THE THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE ECONOMIC CATEGORY "CAPITALIZATION"

*The aim of the research – the particular investigation of the essence of the object and process approaches to the definition of the term "capitalization", the deepening of the determination of this economic category. The object and process approaches to the determination of the essence of the economic category "capitalization" are investigated in the article, the existent definitions of this economic category are analyzed, the existent definitions are differentiated between these two approaches. The analysis of the essential descriptions of the economic category "capitalization" allow to improve its definition as a floating in time process, which forms the enterprise's value as a consequence of the capital cycle, the growth of the add value, the accumulation of the ploughed-back profit, the ultimate result of which is the increase in the enterprise value, which characterizes the effectiveness of the economical activity of the enterprise, the resistance to the environmental influences, the competitiveness, produces the reserves for future economic growth.*

*Keywords: capital, capitalization, value, object approach, process approach.*

**Постановка проблеми.** В сучасній економічній літературі термін «капіталізація» зустрічаються порівняно часто має значну кількість визначень у різних сферах. Так, в реальному секторі економіки «капіталізація» трактується як перетворення частини прибутку або всього прибутку в активи підприємства. В банківській сфері – як приєднання відсоткових доходів до основного вкладу із подальшим нарахуванням відсотків на збільшену суму вкладу (капіталізація відсотків) або збільшення вкладу за рахунок доходів від нарахованих відсотків (капіталізація вкладу). Також зустрічаються наступні визначення даної категорії, як визначення вартості майна за прибутком, який воно приносить; як синонім ринкової капіталізації (вартість підприємства, яка визначається шляхом множення його акцій і облігацій на їх ринкову вартість). Зустрічається поняття «ринкова капіталізація» акціонерного підприємства – вартість всіх його акцій, тобто ціна, яку необхідно було б заплатити у випадку його купівлі (якщо не враховувати зміну ціни акцій в процесі їх купівлі). Близьким до попереднього визначення є такі трактування – добуток ринкової вартості акцій підприємства на кількість всіх акцій, що становлять акціонерний капітал; результат перетворення в акціонерний капітал позикових зобов'язань підприємства. Зустрічається така дефініція капіталізації – оцінка вартості підприємства (матеріального і інтелектуального капіталу), земельної ділянки, цінних паперів і іншого майна, яка визначається шляхом розрахунку приведеної суми очікуваних доходів, яку беруть за весь період майбутнього використання [1].

Все зазначене вказує на те, що незважаючи на безумовну актуальність категорії «капіталізація» в ринковій економіці, розмаїття трактувань даного поняття, потрібне подальше дослідження даної категорії.

**Аналіз останніх досліджень.** У багатьох працях вітчизняних і закордонних вчених досліджено економічну категорію «капіталізація», таких як Дж. Кейнс, К. Маркс, О.С. Абрамов, О.М. Азрилян, В.В. Баліцька, Г.Я. Барунов, Д.О. Волошин, О.В. Гальцева, А.А. Гриценко, Ю.В. Єжов, С.Г. Журавін, Ш.М. Ідрисов, В.В. Казинцев, А.Т. Касумян, О.О. Корольова, М.А. Козоріз, М.А. Ледкова, М.В. Лозова, О.В. Локтєв, Т.О. Малова, В.О. Мандибуря, С.В. Мочерний, В.М. Немцев, О.М. Овсяннікова, Г.В. Осовська, О.Я. Побурко, Д.М. Розенберг, Ю.А. Туринський, М.Й. Хорунжий, Г.І. Хотинська, А.С. Челноков та ін.

Детальний аналіз наукових досліджень дає можливість виділити два основні підходи до трактування сутності економічної категорії «капіталізація». Перший підхід концентрує увагу на капіталізації як на безпосередньому наслідку процесів перетворення майбутніх грошових потоків у додаткову вартість, тобто об'єктний підхід, другий підхід зосереджується на дослідженні сукупності цих процесів – процесний підхід. Актуальним є подальше дослідження наявних пропозицій щодо трактування сутності означеної

економічної категорії, їх класифікація, з метою поглиблення її розуміння; сутності об'єктного і процесного підходів.

Метою статті є детальне дослідження сутності об'єктного і процесного підходів до визначення терміну «капіталізація», поглиблення трактування даної економічної категорії.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «капіталізація» отримав своє походження від загальновідомого терміну «капітал». У відмінності цих двох термінів і полягає розуміння сутності капіталізації як категорії. Рівень капіталізації підприємства визначається обраною стратегією розвитку і ефективністю системи економічних відносин на ньому. Капітал, виходячи із загально визначених визначень даної категорії, представляє собою завершену вартісну форму і виступає в цьому сенсі статичною величиною. Термін же «капіталізація» в самій своїй назві несе рух, динамізм, розвиток і по відношенню до об'єкта дослідження – підприємства, цей динамізм проявляється і реалізується безпосередньо у вигляді певного процесу.

В економічній літературі [2, 3] від капіталом підприємства в кількісному аспекті розуміють певну статичну величину вартості. Виходячи з того, що в ринковій економіці головна мета розвитку підприємства полягає в максимізації його ринкової вартості, то й процес капіталізації підприємства, як головний, повинен бути з нею пов'язаний. Потрібно відмітити, що капіталізація підприємства пов'язана не тільки з прибутком, а і з іншими джерелами фінансування його діяльності, у тому числі і з зовнішніми. Підтвердженням того, що зовнішнє фінансування є важливою складовою процесу капіталізації, виступає той факт, коли підприємство в результаті ефективної кредитної політики отримує за рахунок ефекту фінансового левериджу додатковий дохід і тим самим збільшує свої можливості по забезпеченню зростання ринкової вартості підприємства, тобто можливості його капіталізації [4].

Сутність об'єктного підходу до трактування сутності економічної категорії «капіталізація», як показника оцінки ринкової вартості підприємства, базового для оцінки вартості підприємств на фондовому ринку докладно подано у працях таких вчених, як Барунов Г.Я., Єжов Ю.В., Ідрисов Ш.М., Казинцев В.В., Корольова О.О., Овсяннікова О.М., Челноков А.С. В економічному тлумачному словнику під капіталізацією розуміється процес визначення вартості об'єкта оцінки на підставі чистого операційного або рентного доходу від його використання [5]. «Капіталізація» також розглядається, як показник ринкової вартості компанії на фондовому ринку, що визначається як добуток суми цінних паперів емітента, випущених в обіг на їх ринкову ціну (ринкова капіталізація) [6]. Так, у роботі Овсяннікової О.М. [7] викладено найбільш поширену концепцію тлумачення смислового значення терміну «ринкова капіталізація» відповідно до об'єктного підходу, проаналізовано методологічну базу її оцінки, заснованої на розрахунку вартості господарюючого суб'єкта як майнового комплексу та виробничої одиниці. У словнику сучасної економічної теорії Макміллана поняття «капіталізація» розглядається як – загальна ринкова вартість випущеного компанією акціонерного капіталу називається її ринковою капіталізацією. Крім того, під терміном «капіталізація» розуміється перехід чистого нерозподіленого прибутку або резервів в акціонерний капітал [8].

У великій радянській енциклопедії подано трактування капіталізації як «процес створення фіктивного капіталу» [9]. Фіктивний капітал у цьому визначенні розуміється як такий, «якого в дійсності не існує», при цьому зауважується, що мова йде про «емітовані цінні папери (акції, облигації корпорацій та держави), які стають капіталом, що приносить відсотки... оскільки вся маса фіктивного капіталу являє собою капіталізований дохід, то зміна його вартості не залежить від руху вартості реального (дійсного) капіталу, який він представляє» [9]. Отже, фіктивний капітал не стільки залежить від матеріальної форми капіталу, скільки від людської здатності до спекуляцій із цінними паперами на біржі. Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що у даному трактуванні капіталізації увагу зосереджено на грошовій формі капіталу, завдяки якій можливою стає оцінка руху вартості та яка є визначальною рушійною силою у забезпеченні капіталізації за першим трактуванням.

Визначення капіталізації через створення фіктивного капіталу відображує об'єктний підхід у розумінні капіталізації як ринкової вартості підприємства. Даний підхід сприяв виникненню поняття ринкової капіталізації. Так в економічному словнику за ред. О.М. Азриліяна трактування капіталізації як процесу, поданого у Великій радянській енциклопедії та наведеного вище за текстом, доповнено визначенням саме ринкової капіталізації: «ринкова капіталізація – вартість цінного паперу, що встановлюється за допомогою котирування на фондовій біржі... Відрізняють капіталізацію акціонерної компанії (добуток курсової вартості акцій компанії на кількість акцій, що складають її акціонерний капітал)» [10]. В наведеному визначенні капіталізації відбито її сутність як результату процесу, який оцінюється набутою (ринковою) ціною акцій підприємства-емітента.

Наведений зміст у поняття капіталізації вкладає багато інших вчених. О.Є. Абрамов вважає, що капіталізацією є «вартість компанії, що визначається ринковою ціною її емітованих звичайних акцій, які знаходяться в обігу» [11]. Таке саме визначення дають Д.О. Волошин та О.В. Локтев, які «під капіталізацією у загальному плані розуміють оцінку рівня вартості компанії на конкретну дату» [12]. Через зауваження «на конкретну дату» ці автори зосередили увагу на такій характеристиці вартості підприємства як мінливість у часі, що насамперед, як ми вважаємо, визначається ефективністю управлінських рішень [13].

Згідно з процесним підходом «капіталізація» розглядається наступним чином:

По-перше, як процес перетворення ресурсів у вартість, що створюють додану вартість. В основу дослідження тлумачень капіталізації покладена теорія К. Маркса, яка вперше детально розглянула економічну природу капіталу та капіталізації як певну систему соціально-економічних відносин. Так, класичним вважається визначення, представлене в роботах К.Маркса, в яких, під капіталізацією розумілося перетворення частини прибутку (доходу) або всього прибутку (доходу) в додатковий капітал, додаткові фактори виробництва (засоби праці, предмети праці, робочу силу і т. д.) та використання його на розширення виробництва [14].

У Великій радянській енциклопедії подано друге визначення капіталізації як «перевтілення доданої вартості у капітал, тобто використання її на розширення капіталістичного виробництва» [9]. Таке трактування повністю відображає основи теорії доданої вартості, сформованої К. Марксом, який стверджував, що «...за нормальних умов одна частина доданої вартості завжди має витратитися як дохід, а інша частина – капіталізуватися» [15]. К. Маркс не сформулював визначення капіталізації, проте зауважив на перевтіленні вартості у капітал, що згідно його розуміння, означає саме капітальні витрати підприємства і ілюструє розроблену їм формулу руху вартості «гроші – товар – гроші» ( $G - T - G'$ ): «вартість стає... саморухомою вартістю, саморухомими грошима, і як така вона – капітал» [15]. Очевидно, що у розумінні вартості К. Марксом вона є абстрактним поняттям (і навіть поняттям, прихованим у товарі), а не конкретним, яке притаманне сьогоденному етапу розвитку економічної науки. Відображується вартість у ціні товару, яка виступає грошовим виразом вартості, матеріалізованої праці у товарі, а також встановлює конкретні пропорції обміну товару на гроші при кожному акті купівлі-продажу.

По-друге, як процес трансформації доходів у загальний капітал підприємства (Кейнс Дж., (грошова форма накопичення), Козоріз М.А., Ледкова М.А., Малова Т.О., Мочерний С.В., Осовська Г.В., Побурко О.Я., Туринський Ю.А.).

В.О. Мандибуря визначає капіталізацію як систему відносин, що виникають у процесі накопичення капіталу, тобто процесу, в результаті якого відбувається зростання обсягів авансованого (статутного) капіталу [16].

Згідно термінологічного словника Д.М. Розенберга [17], капіталізація — це процес перетворення «чогось» в капітал; загальна сума, на яку компанія випустила цінні папери, загальна сума коштів, інвестованих власниками в компанію (підприємство).

В економічній енциклопедії за редакцією Мочерного С.В. капіталізація трактується як процес використання частини додаткової вартості на розширення капіталістичного виробництва, а також як процес вкладання частини доходів у цінні папери й отримання на них прибутку у формі відсотка [6].

Наведене трактування капіталізації притаманне і сучасним вченим. С.Г. Журавін, В.М. Немцев та М.В. Лозова розуміють, що та частина доданої вартості, яка капіталізується, є прибутком, що спрямовується на зростання обсягів використовуваного капіталу, та трансформують визначення капіталізації, наведене у великій радянській енциклопедії, шляхом певних доповнень у наступне: «капіталізація може бути представлена як система економічних відносин з приводу накопичення капіталу через спрямування частини прибутку на збільшення обсягів використовуваного капіталу, що призводить до нарощення вартості підприємства» [18]. Зауважимо, що ці науковці виокремили одну з конкретних форм, в якій може відбуватися процес капіталізації підприємства, – капіталізацію прибутку.

Аналізуючи даний науковий підхід до визначення поняття «капіталізація» виявлено, що у трактуваннях, подібних до вищенаведених, досліджувана дефініція надає капіталізації змісту процесу (або процесного змісту), акцентуючи увагу на процесі як тривалій у часі послідовності певних дій, наприклад, реінвестування прибутку. Чимало вчених таке змістовне розуміння капіталізації ототожнюють із дефініцією «реальна капіталізація». Так, Г.І. Хотинська та О.В. Гальцева стверджують: «Якщо... підприємство реінвестує прибуток, спрямовуючи його на поповнення позаобігових активів... та обігових активів..., то відбувається реальна капіталізація» [19]. Такої ж позиції щодо реальної капіталізації дотримується М.І. Матвієнко, при цьому розширюючи перелік різновидів конкретних форм капіталізації: «Дане явище (реальна капіталізація – А.Ю.) пов'язане, передусім, з прийняттям власниками підприємства рішень щодо використання частини особистого майна (капіталізація майна), чистого прибутку (капіталізація прибутку) або автоматичного реінвестування дивідендів (капіталізація дивідендів) з метою розширення виробництва» [20]. Очевидним є те, що реальна капіталізація є процесом, в якому відслідковується зміна форм вартості, трансформація однієї предметної форми в іншу, а саме грошової форми (у вигляді об'єкта капіталізації) у товарну (у вигляді активів): «гроші - товар». Можна зробити висновок, що таким чином відбувається матеріалізація вартості через трансформацію її предметних форм.

Сучасна концепція економіки підприємництва базується не на дослідженні прибутку, як статичного показника ефективності підприємства за певний період, а на дослідженні вартості компанії та динаміки її змін. Капіталізація є тим процесом, що формує вартість підприємства, це процес перетворення активів у новий капітал. Кругообіг такого процесу і частина доданої вартості, що при цьому буде виділятися, і є характеристикою процесу капіталізації, зокрема, і ефективності господарської діяльності, взагалі [21].

Хорунжий М.Й. наголошує, що інвестування (вливання) капіталу в будь-яку сферу ще не є ознакою

капіталізації, яка настає лише тоді, коли частку прибутку, одержаного від інвестування, спрямовуватимуть на розширення виробництва [22]. Однак, при цьому не враховано, що вливання капіталу, який спрямовується на розширення виробництва, теж буде капіталізацією, оскільки це вартість, котра створює додану вартість. Послідує вкладання доданої вартості у розширення виробництва буде характеризуватися як капіталізація власних доходів. Отже, мова йде про два джерела наповнення капіталу [23].

Певні вчені розглядають капіталізацію, як трансформацію ресурсів і створення крім вартості цих ресурсів ще і певну додану вартість, виділяють поняття ресурсної складової капіталізації. Так, В.В. Баліцька виділяє поняття капіталізації факторів виробництва, під яким розуміє процес втягнення факторів виробництва у ринковий обіг у якості засобів виробництва, де може бути сформована їх ринкова вартість. За думкою цього автора капіталізація ресурсів це складова реальної капіталізації. В.В. Баліцька також виділяє капіталізацію процесу виробництва, що утворює додану вартість, та капіталізацію результатів виробництва, що перетворює створену додану вартість на новий капітал. І, врешті, процес капіталізації вважається завершеним, коли фактори виробництва відтворюються як наслідок капіталізації його результатів [24]. Приблизно подібної думки підтримується і А.А. Гриценко, називаючи капіталізацію ресурсів одним із етапів процесу капіталізації. Цікавим є у вченого виділення двох взаємопов'язаних фаз капіталізації – прямої (перетворення ресурсів у нову вартість (новий капітал) та зворотної (перетворення нової вартості в нові ресурси) [25]. Побурко О.Я. називає капіталізацією процес перетворення власності, прибутку підприємства і залучених ресурсів у капітал. Відповідно до такої трактовки, автор, очевидно передбачає існування капіталізації власності, капіталізації прибутку і капіталізації ресурсів. Тобто капіталізація ресурсів є перетворенням залучених ресурсів у капітал [26].

На думку Касумяна А.Т., ресурсна капіталізація – це циклічний процес перетворення ресурсів у вартість (продукцію, реальний дохід) в різних капітальних формах та його кругообіг і часткове перетворення знов у ресурси. Ресурсна складова капіталізації підприємства фактично показує ту частку вартості підприємства, яка досягається за рахунок капіталізації (перетворення у капітал) ресурсів [21].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Трактуючи капіталізацію як критерію оцінювання ринкової вартості підприємства на даний момент є найпопулярнішим. Проте, таке трактування у рамках об'єктного підходу не відображає повністю зміст значення терміну, оскільки виступає лише як індикатор фондового ринку. Враховуючи те, що чимало підприємств не є публічними, тобто не виходять на ринок фінансового капіталу, то визначення і оцінювання процесів капіталізації за допомогою такої методики є недоречними.

Огляд підходів різних авторів до визначення капіталізації дозволяє зробити ряд висновків:

- 1) в сучасній вітчизняній економічній літературі можна виділити два підходи до трактування сутності економічної категорії «капіталізація»: об'єктний і процесний;
- 2) у рамках об'єктного підходу «капіталізація» розглядається як показник оцінки ринкової вартості підприємства або як загальний об'єм акціонерного капіталу компанії; з точки зору процесного підходу «капіталізація» визначається як трансформація доходів в капітал, або накопичення власного капіталу;
- 3) «капіталізація» досліджується ученими в трьох аспектах: інвестиційному, маркетинговому і фінансовому;
- 4) нарощення або накопичення власного капіталу за рахунок сформованих доходів або їх частини – один з найпоширеніших варіантів трактування капіталізації, що розкриває, головним чином, сутність капіталізації компанії. Проте, дане визначення завузьке, що говорить про необхідність розширювального трактування капіталізації [6].

Незважаючи на багатогранність досліджених сутнісних характеристик даної економічної категорії, на нашу думку, капіталізація виступає як процес, мінливий у часі, що формує вартість підприємства в результаті кругообігу капіталу, приросту доданої вартості, накопичення реінвестованого прибутку, кінцевим наслідком якого є зростання цінності підприємства, що характеризує ефективність господарської діяльності підприємства, стійкість до впливів зовнішнього середовища, конкурентоспроможність, створює резерви майбутнього економічного зростання.

## Література

1. Олексенко Л.В. Капіталізація підприємств харчової промисловості як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції / Л.В. Олексенко // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 175–181.
2. Мельник Л.М. Конкретизація понять капіталізації підприємства / Л.М. Мельник // Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. Т. 3. – С. 24–29.
3. Бланк І.А. Управленню прибылью / І.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника- Центр, 1998. – 544 с.
4. Турило А.А. Удосконалення сутності капіталізації підприємства / А.А. Турило, С.В. Гушко // Вісник Криворізького національного університету. – 2013. – № 34. – С. 264–266.
5. Гордієнко К.Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / К.Д. Гордієнко. – вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНТ, 2007. – 360 с.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. : Т. 1. А-К / [за ред. С.В. Мочерного]. – Тернопіль : Академія народного господарства, 2000. – 683 с.

7. Овсянникова О.Н. Капитализация промышленных предприятий России как фактор повышения их хозяйственной устойчивости : автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами)". – Москва, 2002. – 31 с.
8. Словарь современной экономической теории Макмиллана / [общ. ред. Д.У. Пирса ; пер. с англ. Дж. Т. Аддисона]. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
9. Большая Советская Энциклопедия / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1973. – Т. 11. – 608 с.
10. Экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
11. Абрамов А.Е. Рыночная капитализация – понятие, показатели и сферы их применения / А.Е. Абрамов // Акционерное общество. – 2003. – № 3(4). – С. 51–55.
12. Волошин Д. А. Расчет капитализации компании и нематериальные активы в ее формировании / Д. А. Волошин, А. В. Локтев // Экономика и производство. – 2009. – № 3. – С. 37–43.
13. Могилова А.Ю. Капіталізація підприємств: теорія і практика / А.Ю. Могилова // Економічні науки: Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2012. – № 9 (34), Ч. 1. – С. 219–227.
14. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1967. – Т.1. – Кн.1. – 908 с.
15. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1974. – Т.2. – Кн. 2. – 648 с.
16. Самченко Ж. В. Особливості застосування методів оцінки ринкової капіталізації компанії в умовах переходу України на МСФО / Ж. В. Самченко, О. В. Манойленко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2013. – № 22 (995). – С. 74–82.
17. Розенберг Дж. М. Инвестиции: Терминологический словарь / Дж. М. Розенберг. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 400 с.
18. Журавин С.Г. Исследование факторов капитализации предприятий черной металлургии / С. Г. Журавин, В. Н. Немцев, М. В. Лозовая // Управление риском : Аналитический журнал. – 2010. – № 2. – С. 11–16.
19. Хотинская Г. И. Теория и практика капитализации в условиях рынка / Г. И. Хотинская, Е. В. Гальцева // Собственность и рынок. – 2005. – № 9. – С. 2–5.
20. Матвиенко П. Капитализация как действенный инструмент повышения надежности банковской системы Украины / П. Матвиенко // Экономика Украины. – 2008. – № 1. – С. 42–53.
21. Касумян А. Т. Ресурсна капіталізація підприємств: сутність та методика розрахунку / А. Т. Касумян // Экономика Крыма. – 2010. – № 4 (33). – С. 315–319.
22. Хорунжий М. Й. Капіталізація сільського господарства та сучасна державна аграрна політика України / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 64–67.
23. Янчевський В.Л. Економічна сутність капіталізації підприємств та напрями її здійснення / В.Л. Янчевський // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – №2 (29). Т. 2. – С. 308–319.
24. Баліцька В. В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети : монографія / В. В. Баліцька. – К. : НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування», 2007. – 478 с.
25. Гриценко А.А. Капіталізація економіки: проблеми та перспективи (матеріали семінару) // Економічна теорія. – 2006. – № 2. – С. 91–110.
26. Побурко О.Я. Організація управління капіталізацією господарського комплексу : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / П.О. Ярославович. – Львів, 2001. – 178 с.

## References

- 1.Oleksenko L.V. Kapitalizatsiia pidpriemstv kharchovoi promyslovosti yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti produktsii, Regionalna ekonomika, 2008, No. 3, pp. 175–181.
- 2.Melnyk L.M. Konkretyzatsiia poniat kapitalizatsii pidpriemstva, Ekonomichni nauky: Visnyk Khmelnyncykogho nacionalnoghogo universytetu, 2009, No. 4, Vol. 3, pp. 24–29.
- 3.Blank I.A. Upravleniju pribyl'ju. Kyjiv, Jel'ga, Nika- Centr, 1998, 544 p.
- 4.Turylo A.A., Ghushko S.V. Udoskonalennja sutnosti kapitalizatsiji pidpriemstva, Visnyk Kryvorizykogho nacionalnoghogo universytetu, 2013, No. 34, pp. 264–266.
- 5.Ghordijenko K.D. Ekonomichnyj tlumachnyj slovnyk. Ponjatijna baza zakonodavstva Ukrajinu u sferi ekonomiky. Kyjiv, KNT, 2007, 360 p.
- 6.Ekonomichna encyklopedija U 3-kh tomakh: T.1. A-K. Ed. by Mochernyj S.V. Ternopilj, Akademija narodnoghogo ghospodarstva, 2000, 683 p.
- 7.Ovsjannikova O.N. Kapitalizatsija promyshlennyh predpriyatij Rossii kak faktor povyshenija ih hozhajstvennoj ustojchivosti. Moskva, 2002, 31 p.
- 8.Slovar' sovremennoj jekonomicheskoy teorii Makmillana. Ed. by D.U. Pirs. Moskva, INFRA-M, 1997, 608 p.
- 9.Bol'shaja Sovetskaja Jenciklopedija. Ed. by A. M. Prohorov. Moskva, Sovetskaja jenciklopedija, 1973, 608 p.

10. Jekonomicheskij slovar'. Ed. by A.N. Azrilijan. Moskva, Institut novej jekonomiki, 2007, 1152 p.
11. Abramov A.E. Rynohnaja kapitalizacija – ponjatje, pokazateli i sfery ih primenenija, Akcionernoe obshhestvo, 2003, No. 3(4), pp. 51-55.
12. Voloshin, D. A., Loktev A. V. Raschet kapitalizacii kompanii i nematerial'nye aktivy v ee formirovanii, Jekonomika i proizvodstvo, 2009, No. 3, pp. 37-43.
13. Moghylova A.Ju. Kapitalizacija pidpryemstv: teorija i praktyka, Ekonomichni nauky: Zbirnyk naukovykh pracj Lucjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu, 2012, No. 9(34), pp. 219-227.
14. Marks K. Kapital. Kritika politicheskoy jekonomii. Moskva, Politizdat, 1967, 908 p.
15. Marks K. Kapital. Kritika politicheskoy jekonomii. Moskva, Politizdat, 1974, 648 p.
16. Samchenko Zh. V. Osoblyvosti zastosuvannja metodiv ocinky rynkovoji kapitalizaciji kompaniji v umovakh perekhodu Ukrajinu na MSFO, Visnyk Nac. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyj prohres ta efektyvnistj vyrobnyctva, 2013, No. 22 (995), pp. 74-82.
17. Rozenberg Dzh. M. Investicii: Terminologicheskij slovar'. Moskva, INFRA-M, 1997, 400 p.
18. Zhuravin S.G., Nemcev V. N., Lozovaja M. V. Issledovanie faktorov kapitalizaciji predpriyatij chernoj metallurgii, Upravlenie riskom : Analiticheskij zhurnal, 2010, No.2, pp.11-16.
19. Hotinskaja G.I., Gal'ceva E. V. Teorija i praktika kapitalizacii v uslovijah rynka, Sobstvennost' i rynok, 2005, No. 9, pp. 2-5.
20. Matvienko P. Kapitalizacija kak dejstvennyj instrument povyshenija nadezhnosti bankovskoj sistemy Ukrainy, Jekonomika Ukriany, 2008, No. 1, pp. 42-53.
21. Kasumjan A. T. Resursna kapitalizacija pidpryemstv: sutnistj ta metodyka rozrakhunku, Экономыка Кыргызта, 2010, No. 4 (33), pp. 315-319.
22. Khorunzhyj M. J. Kapitalizacija siljskogho ghospodarstva ta suchasna derzhavna aghrarna polityka Ukrajinu, Ekonomika APK, 2006, No. 7, pp. 64-67.
23. Janchevsjkyj V.L. Ekonomichna sutnistj kapitalizaciji pidpryemstv ta naprjamy jiji zdijsnennja , Visnyk ZhNAEU, 2011, No. (29), Vol. 2, pp. 308-319.
24. Balicjka V. V. Kapital pidpryemstv Ukrajinu: tendenciji, priorytety. Kyjiv, NAN Ukrajinu, DU «In-t ekonomiky ta prohnozuvannja», 2007, 478 p.
25. Ghrycenko A.A. Kapitalizacija ekonomiky: problemy ta perspektyvy, Ekonomichna teorija, 2006, No. 2, pp. 91-110.
26. Poburko O.Ja. Orghanizacija upravlinnja kapitalizacijeu ghospodarsjkogho kompleksu. Ljviv, 2001, 178 p.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Верхоглядова Н. І.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ЦІЛЬОВОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ЗА ПРІОРИТЕТНОЮ УЧАСТЮ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

*Доведена об'єктивна необхідність формування міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку за пріоритетною участю залізничного транспорту. Визначені особливості та принципи функціонування інтегрованих міжгалузевих об'єднань, сформовані цілі та задачі міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку, а також з'ясовані положення проведення аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища міжгалузевого об'єднання, які в сукупності дозволили сформулювати схему формування міжгалузевих цільових стратегічних програм розвитку за пріоритетною участю залізничного транспорту.*

*Ключові слова: залізничний транспорт, стратегія, програма, розвиток, міжгалузева програма розвитку.*

B. J. OSTAPUK

Ukrainian state Academy of railway transport, Kharkov, Ukraine

## PECULIARITIES OF FORMATION OF TARGET STRATEGIC DEVELOPMENT PROGRAMME IN UKRAINE PRIORITY PARTICIPATION OF RAILWAY TRANSPORT

*Proven objective necessity of the formation of cross-sectoral strategic target program of priority participation of railway transport. The features and principles of operation of integrated cross-sectoral associations formed goals and objectives cross-sectoral strategic target program development, and explained the situation analysis external and internal environment intersectoral Association, which together helped to formulate a method of forming a cross-sectoral task of strategic development programs in priority participation of railway transport. Identify the steps in the implementation of the proposed cross-sectoral strategic target program of priority participation of railway transport.*

*Key words: railway transport, strategy, program development, cross-sectoral development programme.*

### Вступ

Об'єктивні потреби залізничного транспорту в зміцненні своїх конкурентних позицій за рахунок впровадження сучасних зразків залізничної техніки і технологій та наявні потреби промислових підприємств в покращенні технічного стану власних виробництв, освоєнні виробництва новітніх технологій та видів продукції, налагодженні стабільного попиту на продукцію та розширення географічних меж ринків її збуту, обумовлює необхідність міжгалузевої кооперації шляхом створення інтегрованих міжгалузевих об'єднань, що передбачає добровільну міжгалузеву взаємодію самостійних суб'єктів господарювання, при якому вони сприятимуть задоволенню інтересів один одного, дотримуючись принципу рівноправності. Ядром міжгалузевих інтеграційних об'єднань повинні стати транспортно-логістичні центри створені на базі залізничного транспорту України, як центр поруки створення стійких каналів передачі передових знань, спрощення доступу до невідомих технологій, розробки спільних інноваційних проектів, розширення мережі інноваційно-орієнтованих структур, зростання рівня наукоємності продукції.

При цьому слід зазначити, що будь-яка економічна модель може бути успішною тільки тоді, коли вона спирається на соціальну, економічну, правову і політичну ситуацію і базується на вже наявному економічному потенціалі, поступовому і послідовному його перетворенні з урахуванням стратегічних цілей. Ключову роль у забезпеченні розвитку залізничного транспорту на основі поширення економіко-технологічних зв'язків належить механізмам стратегічного управління через формування міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблему забезпечення конкурентоспроможності та підвищення ефективності функціонування залізничного комплексу вирішують вітчизняні вчені: Аксьонов І.М., Балака Є.І, Бараш Ю.С., Гудкова В., Дикань В.Л., Зубенко В.О., Макаренко М.В., Сич Є.М., Цветов Ю.М., Чередниченко О.Ю. та ін. [1–6].

Вирішення цього питання вони пропонують лише на галузевому рівні, а саме за рахунок розв'язання таких задач, як: оптимізація структури залізничного транспорту; вдосконалення системи управління галуззю на основі впровадження переважно економічних методів управління; розробка напрямків інноваційного розвитку; введення гнучкої тарифної політики, що пристосована до конкурентного середовища; припинення перехресного фінансування вантажних і пасажирських перевезень, створення умов для самофінансування пасажирських перевезень і забезпечення їх прибутковості; організаційно-фінансове відокремлення інфраструктури залізниць від експлуатаційної роботи, забезпечення вільного доступу до інфраструктури операторам перевезень на конкурсній основі та ін.

Проблемами державного регулювання та формування міжгалузевої цільової стратегічної програми

розвитку займалися такі вчені, як Саллі В.І., Паршина О.А., Нікітаєва А.Ю., Дикань В.Л., Юріна А.А. та багато інших [7–12].

Однак, поза увагою вчених залишились питання, що стосуються формування міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку в Україні за пріоритетною участю залізничного транспорту, як єдиного можливого шляху ефективного розвитку не тільки залізничного транспорту, але й вітчизняної промисловості, поліпшення економічних показників діяльності та підвищення їх конкурентного рівня.

#### Мета статті

Визначення особливостей формування міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку в Україні за пріоритетною участю залізничного транспорту.

#### Основний матеріал

Головною метою формування міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку є створення умов, що забезпечують розвиток української промисловості шляхом підвищення ефективності виробництва сучасних конкурентоспроможних товарів, збільшення експортної складової, задоволення потреби населення, держави та суб'єктів господарювання за рахунок формування міжгалузевих інтеграційних об'єднань та використання в якості їх ядра транспортно-логістичних центрів створених на базі залізничного транспорту України, які повинні стати стійкими каналами передачі передових знань, спрощення доступу до невідомих технологій, розробки спільних інноваційних проектів, розширення мережі інноваційно-орієнтованих структур, зростання рівня наукоємності продукції.

Використання транспортно-логістичних центрів сформованих на базі залізничного транспорту в межах інтегрованого міжгалузевого об'єднання дозволить кожному учаснику кооперації синергетично збільшувати свої ресурси та можливості, забезпечуючи цим зростання та розширення обсягів своєї діяльності за рахунок зменшення кількості взаємозв'язків між учасниками процесів «виробництво – постачання – збут» та розширення інформаційного простору для всіх учасників інтегрованого міжгалузевого об'єднання.

Задачами міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку за пріоритетною участю залізничного транспорту є:

- єдина установка на загальний розвиток та саморозвиток міжгалузевого об'єднання;
- забезпечення ефективної взаємодії суб'єктів міжгалузевого об'єднання за рахунок використання переваг, що надає транспортно-логістичний центр, що сформовано на базі залізничного транспорту;
- використання транспортно-логістичного центру сформованого на базі залізничного транспорту в якості ядра міжгалузевого об'єднання, як стійкої основи розвитку для обраних галузей, підприємств або регіонів;
- сприяння реалізації потенційних можливостей суб'єктів інтегрованого міжгалузевого об'єднання;
- обґрунтування цільових установок і розробка альтернативних стратегій функціонування міжгалузевого об'єднання;
- формування портфеля інноваційних та інвестиційних проектів учасників міжгалузевого об'єднання на основі консолідації їх інтересів для досягнення поставлених цілей;
- визначення потенційних напрямів розвитку міжгалузевих об'єднань;
- аналіз впливу організаційно-економічних умов концентрації державних, регіональних і корпоративних ресурсів різних галузей на збалансованість і ефективність розвитку міжгалузевого об'єднання та ін.

При формуванні міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку спрямованих на розбудову інтегрованих міжгалузевих об'єднань різного виду діяльності слід обов'язково врахувати особливості їх функціонування. Головними із них є:

- базування на інтегрованому підході, де інтеграція виступає в якості фундаменту в побудові міжгалузевого об'єднання, що сприяє узгодженій взаємодії в межах даного об'єднання та переходу на якісно новий рівень;
- ядром міжгалузевих інтеграційних об'єднань повинні стати транспортно-логістичні центри створені на базі залізничного транспорту України, як центри створення стійких каналів передачі передових знань, спрощення доступу до невідомих технологій, розробки спільних інноваційних проектів, розширення мережі інноваційно-орієнтованих структур, зростання рівня наукоємності продукції;
- системність інтегрованого міжгалузевого об'єднання досягається при єдності структурного, змістовного і процесуального елементів даної системи;
- продуктивність міжгалузевого об'єднання підвищується за рахунок використання транспортно-логістичних центрів сформованих на базі залізничного транспорту у діяльності інтегрованого міжгалузевого об'єднання, що дозволяє кожному учаснику кооперації синергетично збільшувати свої ресурси та можливості, забезпечуючи цим зростання та розширення обсягів своєї діяльності за рахунок зменшення кількості взаємозв'язків між учасниками процесів «виробництво – постачання – збут» та розширення інформаційного простору для всіх учасників інтегрованого міжгалузевого об'єднання;
- ефективність інтегрованого об'єднання досягається за умови готовності суб'єктів даного об'єднання до формування взаємовигідних відносин підкріплених нормативно-правовою базою;



- цілісність науково-виробничого процесу міжгалузевого об'єднання залежить від наявності взаємоузгоджених цільових стратегічних програм розвитку;
- високий ступінь змін складу учасників міжгалузевого об'єднання;
- збільшення в рази переліку ключових зовнішніх та внутрішніх факторів, адже приймає участь велика кількість суб'єктів господарювання різних галузей;
- можливість змін економічних інтересів суб'єктів господарювання в ході функціонування міжгалузевого об'єднання та ін.

Визначені особливості дозволили виявити принципи формування інтегрованого міжгалузевого об'єднання:

- синергізму – збільшення взаємоузгоджених зв'язків, що сприяє утворенню якісно нових функцій міжгалузевого об'єднання;
- релевантності – формування та розвиток інтегрованих форм взаємодії через об'єднання в єдине ціле раніше різнорідних частин та елементів;
- симбіозу – посилення взаємозв'язку між елементами інтегрованого міжгалузевого об'єднання з метою формування системної цілісності;
- системності – обмежене взаємопроникнення і взаємодоповнення як зовнішніх, так і внутрішніх елементів міжгалузевого об'єднання;
- безперервності та дискретності – передбачає з одного боку спадковість змісту, безперервність етапів всієї системи в залежності із постійно змінюваних вимог до товару в умовах гострої конкуренції, а з іншого – відносну завершеність кожного етапу з отриманням певного результату і можливістю його реалізації;
- традиційності та інноваційності – передбачає з одного боку базування на вже існуючих та широко використовуваних ідеях і концепціях виробничого процесу, а з іншого – постійне оновлення виробничого процесу відповідно до досягнень в галузі високих технік та технологій.

Базою для формування дієвої міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку повинний стати аналіз зовнішнього та внутрішнього середовищ міжгалузевого об'єднання.

Аналіз зовнішнього середовища міжгалузевого об'єднання передбачає:

- аналіз впливу зовнішніх конкурентних умов, глобальних геополітичних і соціально-економічних факторів та оцінка конкурентоспроможності об'єднання;
- аналіз та прогноз глобальних геополітичних тенденцій, цінової кон'юнктури і попиту на світових регіональних ринках;
- оцінка можливостей транспортно-логістичного центру сформованого на базі залізничного транспорту забезпечувати конкурентні терміни виходу на ринки з новими продуктами або новими модифікаціями;
- аналіз умов і термінів створення транспортно-логістичним центром забезпечувальної інфраструктури для нових каналів збуту продукції на зовнішніх ринках;
- аналіз геополітичних факторів та їх вплив на цінову конкуренцію на світових ринках;
- аналіз очікуваної конкуренції постачальників за позиції на ринках збуту, прогнозні оцінки наслідків економічного впливу конкуруючих підприємств на підприємства учасників міжгалузевого об'єднання;
- оцінка конкуренції на внутрішніх ринках включаючи конкуренцію підприємств за використання ресурсів і позиції на внутрішньому ринку;
- оцінка інституційних умов функціонування міжгалузевого об'єднання та ін.

Аналіз внутрішнього середовища міжгалузевого об'єднання передбачає:

- оцінку узгодження стратегічних інтересів учасників міжгалузевого об'єднання;
- оцінка можливостей транспортно-логістичного центру забезпечувати своєчасність та якість виконання покладених на нього функцій в умовах існуючої жорсткої конкуренції як на внутрішніх ринках, так і на світових регіональних ринках;
- співставлення можливостей транспортно-логістичного центру сформованого на базі залізничного транспорту (як базису сформованого міжгалузевого об'єднання) з існуючими у учасників об'єднання потребами передачі інформації, транспортування вантажів та ін.;
- оцінку варіантів консолідації ресурсів необхідних для функціонування міжгалузевого об'єднання і очікуваних внесків у бюджетні доходи регіонів і держави;
- аналіз обмежень, обумовлених механізмами, прийнятими для спільного використання ресурсів підприємств, що входять до об'єднання різними міжгалузевими учасниками;
- оцінку рівня консолідації ресурсів учасників міжгалузевого об'єднання для виконання спільної діяльності з урахуванням інституційних бар'єрів та можливостей залучення інвестиційних ресурсів з фінансового ринку;
- оцінку не тільки сформованої технологічної сукупності, а також економічно взаємопов'язаних з нею технологічних сукупностей, конкурентоспроможність і однотипність (технологічний рівень) продукції, що випускається ними, або якості ресурсів (залежно від профілю даних технологічних сукупностей), їх взаєморозташування (розрахунок транспортних витрат) тощо;



Формування міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку в Україні за пріоритетною участю залізничного транспорту є сьогодні єдиним можливим шляхом ефективного розвитку не тільки залізничного транспорту, але і, насамперед, вітчизняної промисловості, поліпшення економічних показників діяльності та підвищення її конкурентного рівня, розширення співробітництва області із зарубіжними компаніями, науковими та інжиніринговими центрами, що сприятиме підвищенню ролі та іміджу промисловості в економіці країни і на світовому ринку розподілу праці, підвищенню інвестиційної, бюджетної та експортної привабливості галузі. Розвиток залізничного транспорту, модернізація виробництва, зростання рівня галузевої та вузівської науки, прийняття необхідних нормативно-правових актів, відповідна митно-тарифна політика будуть сприяти розвитку, поліпшення якості продукції, підвищення стійкості підприємств на внутрішньому ринку. Залучення інвестицій, подальше формування науково-виробничого потенціалу, технічне переозброєння дозволить створити нові виробництва, підвищити інвестиційну привабливість організацій галузі.

Реалізація запропонованої міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку за пріоритетною участю залізничного транспорту в перспективі передбачає корінні зміни у структурі виробництва промисловості за рахунок пріоритетного розвитку ефективних підприємств, орієнтованих на випуск імпортозамінної та експортної продукції з високою часткою доданої вартості.

На першому етапі реалізації програми слід планувати виконання швидко реалізованих інноваційних проектів, що базуються на вже наявному науково-технічному доробку, прийняття нормативно-правових актів і розробка захисної митно-тарифної політики, створення умов, які забезпечують на наступному етапі системний переклад економіки галузі в режим інноваційного розвитку.

На другому етапі передбачається досягнення стабільності та фінансової стійкості у розвитку залізничного транспорту і промисловості, підвищення конкурентоспроможності товарів, закріплення за вітчизняними виробниками сегментів на внутрішньому ринку і посилення їх позицій на зарубіжних ринках.

У цей період буде здійснена масштабна реалізація найважливіших інноваційних проектів та залучення інвестицій, у тому числі іноземних, на технічне переозброєння і модернізацію залізничного транспорту і виробництва, що передбачають впровадження ресурсозберігаючих та енергоефективних технологій, нанотехнологій, маловідходних і безвідходних технологічних процесів.

Передбачається створення конкурентоспроможних виробничих систем, розвиток стійких коопераційних зв'язків, міжтериторіальної і міжгалузевої кооперації, створення цивілізованого ринку споживчих товарів.

### Висновок

Формування міжгалузевої цільової стратегічної програми розвитку спрямованої на розбудову інтегрованих міжгалузевих об'єднань з використанням якості ядра залізничного транспорту призводить до того, що передача інформації, рух фінансових потоків стають практично миттєвими, а транспортування вантажів – дешевим та швидким. Все це забезпечить конкурентну перевагу. В результаті чого передбачається прискорення соціально-економічного розвитку базових галузей економіки, таких як залізничний транспорт і промисловість, а також здійснення інтенсивних якісних перетворень на базі інновацій, збільшення обсягів випуску нового покоління екологічно чистої продукції, формування ефективної інноваційної інфраструктури, проведення збалансованої економічної і законодавчої політики. У цей період будуть освоєні нові ринки збуту продукції, збільшаться поставки продукції на експорт. Будуть створені основи для скорочення розриву у технологічному розвитку від зарубіжних країн, розвитку інтелектуального потенціалу, підвищення можливості залізничного транспорту і промисловості для рівноправного міжнародного співробітництва у сфері високих технологій.

### Література

1. Аксьонов І.М. Логістичний підхід до управління пасажирськими перевезеннями / І.М. Аксьонов // Залізничний транспорт України. – 2001. – № 3. – С. 6–11.
2. Бараш Ю.С. Управління залізничним транспортом країни : монографія / Ю.С. Бараш. – 2-е вид., переробл. і доп. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. ак. В. Лазяряна, 2006. – 264 с.
3. Балака Е.И. Концепция формирования тарифной политики как фактор конкурентобезопасности железнодорожного транспорта / Е.И. Балака, А.Ю. Чередниченко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2001. – № 512. – С. 57–59.
4. Проблеми та основні напрямки реформування залізничного транспорту України / Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко, М.Ю. Цветов та ін. – К. : КУЕТТ, 2007. – 222 с.
5. Сич Є.М. Пасажирський комплекс залізничного транспорту: розвиток і ефективність / Є.М. Сич, В.П. Гудкова. – К. : Вид-во "Аспект-Полиграф", 2004. – С. 174–190.
6. Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту : монографія / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. – Харків : УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>. – Назва з екрана.

8. Саллі В. І. Стратегічне управління виробництвом конкурентоспроможної продукції машинобудування : монографія / В. І. Саллі, О. А. Паршина. – Д. : Національний гірничий університет, 2008. – 231 с.

9. Никитаева А. Ю. Управление взаимодействием государства и бизнеса в экономической системе региона: методология, теория, механизмы : автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра. экон. наук : спец. 05.13.10 «Управление в социальных и экономических системах (экономические науки)» / А. Ю. Никитаева. – Ростов-на-Дону, 2008. – 50 с.

10. Концепція Державної цільової науково-технічної програми розвитку машинобудування на 2012 – 2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=38640FFBC3D255831990424A24E3DD3B?art\\_id=83310&cat\\_id=42148](http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=38640FFBC3D255831990424A24E3DD3B?art_id=83310&cat_id=42148).

11. Дикань В. Л. Роль государства в создании условий возрождения промышленного потенциала Украины / В. Л. Дикань // Вісн. економіки трансп. і пром-сті : зб. наук.-практ. ст. / Укр. держ. акад. заліз. трансп. – Харків, 2012. – № 40. – С. 13–17.

12. Юрина А. А. О стратегии государственного управления и о государственном стратегическом управлении: от теории к практике стратегического управления [Електронний ресурс] / А. А. Юрина. – Режим доступу : <http://www.odn2.ru/index.php/doklady/78-o-strategii-gosudarstvennogo-upravleniya-i-o-gosudarstvennom-strategicheskom-upravlenii-ot-teorii-k-praktike-strategicheskogo-upravleniya>.

#### References

1. Aksionov M Logline pdhd to upravlinnia pasazhirskie perevezennya / Mon. - Railroad transport of Ukraine. - 2001. No. 3. - P. 6-11.

2. YU.S. Barash Upravlinnia selesnick transport in the country: monograph / YU.S. Barash. - 2-GE., PREROLL. - extra - Dnipropetrovsk: Type-in Dneproetr. the NAC. University Tu saltn. transp. ei. AK. Century Lazarian, 2006. - 264 p.

3. Of Balak H. the Concept of formation of tariff policy as a factor of konkurentosposobnosti rail / H. of Balak, A. Cherednichenko. - Journal of Kharkov national University morn. Economy series. -2001.-№512.-P.57-59.

4. Problems that onown napramki reformanda salbnikova transport of Ukraine / Yemtsov, M.V. Makarenko, Muuto that in. - K.:KUETT, 2007.

5. Sich M Pasazhirsky complex salbnikova transport: evolution , effektivnosti. / M Sich, VP Gudkov - K.: Type in "Aspect-polygraph, 2004. - P. 174-190.

6. Dykan V.L.; PC effektivnost innovacio activity enterprises salbnikova transport : Monograph / V.L. Dykan, V.O. Zubenko. - Kharkiv: UkrTEST, 2008. - 194 p.

7. Strategy innovating development of Ukraine for 2010-2020 rocky in umbach globalize them wiclic [elektronniy Resurs]. - Mode of access: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>. - Title W of the screen.

8. Call Century I. Strategiczne upravlinnia virobniectvom konkurentospromo produktsii mashinobuduvannya: monograph / C. I. Call, O. A. Parshin. - D.: National Greci University, 2008. - 231 p.

9. Nikitaeva A. Y. Managing the interaction of government and business in the economic system of the region: methodology, theory, mechanisms: author. dis. for the exercises. degree Dr. Econ. Sciences: spec. 05.13.10 "Management in social and economic systems (economic science)" / A. Y. Nikitaeva. - Rostov-on-don, 2008. – 50p.

10. The concept of State clove Naukova-technno the software development of mashinobuduvannya 2012 - 2017 rocky [elektronniy Resurs]. - Mode of access: [http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=38640FFBC3D255831990424A24E3DD3B?art\\_id=83310&cat\\_id=42148](http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=38640FFBC3D255831990424A24E3DD3B?art_id=83310&cat_id=42148). - Title C of the screen.

11. Dykan C. L. the Role of the state in creating the conditions for the revival of the industrial potential of Ukraine / C. L. Dykan // VSN. of transp. I prom-St: ZB. Sciences.-practical use. senior / Ukr. holds. Acad. saltn. transp. - Kharkiv, 2012. No. 40. - P. 13-17.

12. Yurina A. A. On the strategy of public administration and public strategic management: from theory to practice strategic management [Electronic resource] / A. A. Yurina. - Mode of access: <http://www.odn2.ru/index.php/doklady/78-o-strategii-gosudarstvennogo-upravleniya-i-o-gosudarstvennom-strategicheskom-upravlenii-ot-teorii-k-praktike-strategicheskogo-upravleniya>. - Zahl. from the screen.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

## СОЦІАЛЬНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

*В статті наведено результати моніторингу динамічних змін основних показників диференціації українського суспільства. Акцентовано увагу на низці новітніх професій, які виникли на ринку праці в останні роки, а також надано оцінку їх впливу на процеси розшарування в Україні. Оцінено роль освіти (в частині здобуття новітніх професій) як одного з можливих «соціальних ліфтів» для осіб із нижчих соціальних прошарків, насамперед бідних.*

*Ключові слова: нерівність, диференціація суспільства, інноваційний розвиток, соціальні ліфти.*

## SOCIAL DIFFERENTIATION IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE

*In the article describes the results of monitoring of dynamic changes basic indexes of differentiation of Ukrainian society. Attention is focused on the row of the newest professions have emerged in the labor market in recent year, and also the estimation of their influence on the processes of stratification in Ukraine. The role of education estimated (in part of getting of the newest professions) as one of possible «social elevators» for persons of lower social strata, especially the poor.*

*Keywords: inequality, differentiation of society, innovative development, social elevators.*

**Вступ.** Україна обрала основним напрямом свого соціально-економічного розвитку курс на інноваційну модель. Загальновідомо, що саме інновації для сучасного світу відіграють роль чи не найголовнішого чинника сталого економічного розвитку держави, який визначає напрями трансформації економіки, культури, суспільства. Низка принципово нових форм та видів діяльності, що була викликана інноваційними процесами, не могла не трансформувати структуру суспільства. Соціальні верстви та прошарки набули нових характеристик, які не тільки визначили відмінності між ними, а й сформували особливості української стратифікації та диференціації.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Теоретичні та практичні проблеми інноваційного розвитку економіки привертають увагу багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Амоші О., Висоцького Д., Глазкової О., Гейця В., Гречаник Б.В. [1], Дубасенюк О.А., Єфіменко Л., Кравченко О., Новікової О., Седляр М. [2], Черних С., Юхновського І. та інших. Проблема формування доходів, диференціації, нерівності та стратифікації українського суспільства присвячено низку наукових праць вітчизняних вчених, серед яких Гальків Л.І. [3], Лібанова Е. [4], Новіков В., Черненко Л. [5] та ін. Проте, належного наукового висвітлення не отримали дослідження інноваційного розвитку як одного з головних чинників диференціації та стратифікації сучасного українського суспільства, а також поза увагою науковців залишилось питання оволодіння новітніми знаннями, що є найбільш рушійним засобом на шляху підвищення соціально-економічного статусу індивіда.

**Формулювання цілей.** Метою дослідження є визначення впливу новітніх професій на диференціацію українського суспільства, а також оцінка можливих шляхів щодо підвищення українцями соціально-економічного статусу та добробуту, насамперед через здобуття новітніх знань.

Для досягнення мети виконані такі завдання: по-перше, здійснено моніторинг динамічних змін основних показників диференціації українського суспільства, проведено міжнародні порівняння; по-друге, здійснено огляд новітніх професій, що виникли на ринку праці, надано оцінку їх впливу на процеси розшарування в Україні; по-третє, оцінено роль освіти, насамперед здобуття новітніх професій, як одного з можливих «соціальних ліфтів», особливо для осіб із нижчих соціальних прошарків.

**Виклад основного матеріалу.** На процес розшарування українського суспільства, різке збідніння основної його частини, збагачення малочисельної групи та поляризацію значний вплив мали соціально-економічні трансформації, які відбулися в 90-х роках минулого століття. Так, через лібералізацію цін, проведену у 1992 р., доходи населення різко скоротилися, виникла велика різниця (в десять разів) між мінімальною та середньою заробітною платою, різко впала купівельна спроможність доходів населення (близько 70% бюджету домогосподарство витратило на придбання їжі), перехід до ринкових засад економіки спричинив масове безробіття, що в свою чергу стало причиною зростання соціального хаосу та злочинності, загальною падіння моралі (чесність, працьовитість, доброзичливість замінюється єдиною чеснотою – «вмінням за будь-яких обставин заробити гроші») тощо. Ці та інші зміни не дали змоги сформуватися в Україні середньому класу як гаранту соціально-економічної стабільності, а, навпаки, тільки підживлювали зростання напруги між полюсами бідних та багатих, поглиблювали прірву у нерівномірності розподілу доходів та доступі до суспільно-економічних благ. Так, коефіцієнт Джині-Тейла, який дає

уявлення про нерівномірність розподілу доходів у суспільстві, в 2000 р. становив 28,5%. Сягнувши свого максимуму в 2006 р. на рівні 30,9%, він поступово знижувався і вже у 2013 р. склав 27,3%. Хоча за деякими експертними оцінками, отриманими в ході моделювання рівня доходів населення, реальний рівень диференціації українського суспільства знаходиться на позначці майже 50%. Саме нерівність у доходах є сьогоденною невід'ємною характеристикою українського суспільства. А от особливістю вже понад десятиліття залишається не тільки суттєвий розрив між діаметрально протилежними майновими групами (у 2013 р. коефіцієнт фондів сягав 5,3 разу, а децильний коефіцієнт диференціації – 3 рази), а й значна «відірваність» за рівнем матеріальної забезпеченості представників найзаможнішої десятивідсоткової групи населення від решти дев'яти груп (розподіл загальних ресурсів домогосподарств по децильних групах збільшується поступово від 7% до 12% у першій-дев'ятій групі, і вже у десятій групі відмічається стрімке збільшення на 5 в.п.).

Отже, доволі високі показники диференціації українського суспільства свідчать не лише про наявність значної різниці у доходах між представниками різних доходних груп, а й про істотну поляризацію суспільства. Але порівняно з показниками більшості Європейських країн основні показники диференціації в Україні знаходяться у межах середніх значень, тобто не доводять існування серйозних проблем і не мають викликати занепокоєння [6] (рис. 1).

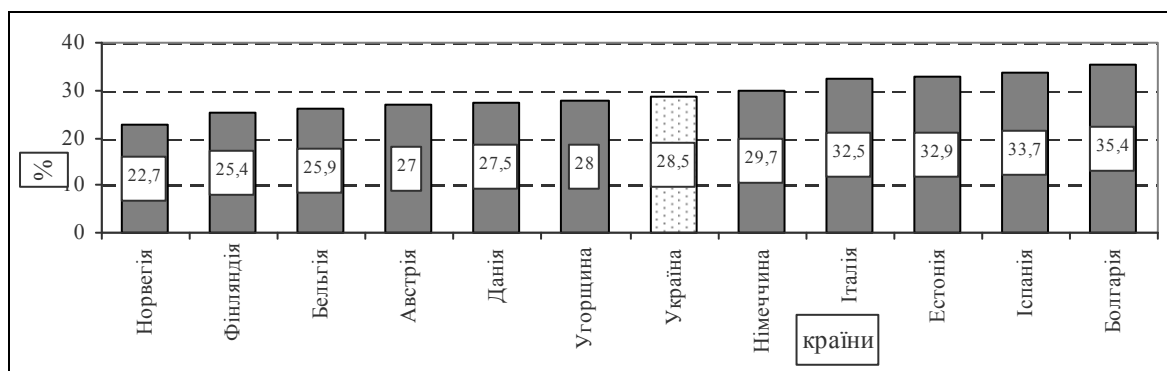


Рис. 1. Коефіцієнт Джині за доходами по деяких країнах Європи, 2013 р., %

Єдиним фактором, що свідчить про відсутність позитивного ефекту в світлі міжнародних порівнянь, є стрімкість процесів диференціації та поляризації в Україні. Нагадаймо, що в Україні зміни розпочалися в період суспільно-економічної кризи та супроводжувалися порушенням соціальної справедливості, на відміну від розвинутих країн, де процес розшарування відбувався впродовж багатьох років і в економіко-юридичному полі. Доволі малочисельна група осіб, маючи необмежений доступ до державних ресурсів, брала безпосередню участь в їх розподілі (до того ж нерівномірному), сформувавши заможну верству. Решта населення зіткнулася з різким зниженням рівня доходів або ж взагалі втратою доходів, внаслідок руйнації економіки та її переходом на нові засади управління. Трансформації зазнала і структура доходів населення, що не могло не вплинути на загальну ситуацію із диференціацією.

Для значної частини населення, коли всюди мали місце випадки із затримкою виплат заробітної плати та соціальних трансфертів, дохід від оплати праці втратив своє позиції в структурі загальних доходів (в 1999 р. він сягав 35,1%) і впродовж аж п'ятнадцяти років поступово їх відновлював (в 2013 р. 52,3%). Цьому процесу сприяли насамперед інноваційні зміни, що викликали до життя появу нових професій із принципово відмінними засадами щодо використання людського потенціалу та оплати праці. На зміну принципу «чим більше працюєш – тим більшу оплату праці маєш» прийшов принцип «чим більший економічний ефект від твоєї праці – тим більший дохід отримаєш». Так, за останні роки на вимогу дня з'являється безліч нових професій та спеціальностей (як то дизайнер, логіст, ІТ-менеджер, піар-менеджер, програміст, пластичний хірург, маркетолог, психолог тощо), які дають змогу отримати заробіток в декілька десятків разів більший за середній по країні. Найбільше абсолютно нових професій з'явилося у зв'язку з розвитком інформаційних технологій.

За даними компанії HeadHunter, років 4-5 тому на ринку праці з'явилася професія веб-майстра, досить популярна та високооплачувана. Але сучасні тенденції у сфері інформаційних технологій стали причиною того, що з неї отримали розвиток кілька нових: керівник, менеджер проекту, веб-дизайнер, веб-програміст та фахівець із розвитку, банермейкер, контент редактор тощо, тобто мова іде про дедалі вужчу спеціалізацію для професіоналів. Так, за підрахунками рекрутингових порталів, в 2013 р. в Україні рейтинг професій із найвищою оплатою очолила позиція «фінансовий директор» та «start-up директор з роздрібною торгівлі» із медіанною середньомісячною заробітною платою 40 тис. грн, другу позицію зайняв «директор з маркетингу і торгівлі» - 32 тис. грн; далі – «спеціаліст по роботі з проблемною заборгованістю» та «креативний директор» – 28 тис.; потім «комерційний директор», «генеральний директор» і «медіа-директор» із заробітною платою 24 тис. грн [7]. Зауважимо, що навіть у серпні 2013 р. середня по Україні

зарплата дорівнювала 3,4 тис. грн/міс. [8], тобто була в понад дванадцять разів меншою від доходу лідера; водночас мінімальну заробітну плату, яка з 01.12.2013 р. була встановлена в розмірі 1218 грн. на місяць, отримував кожний п'ятий українець (20,2%).

Водночас Державна служба статистики України наводить інший перелік професій та розмір середньої заробітної плати за видами економічної діяльності: найвища оплата праці станом на серпень 2013 р. притаманна авіації – 13,4 тис. грн, далі працівники сфери фінансів та страхової діяльності – 6,9 тис. грн, трійку лідерів за рівнем оплати праці замикають спеціалісти ІТ-сфери, з середнім доходом в розмірі – 5,4 тис. грн [8]. Доволі велика різниця між даними рекрутингових компаній й офіційних джерел інформації щодо середніх заробітних плат по професіях може свідчити як про просте приховування реального рівня доходів респондентами (наприклад, отримання офіційно зарплати на мінімальному рівні, решти за домовленістю «у конверті»), так і про певну застарілість класифікаторів професій, що не дозволяє в повній мірі врахувати новітні спеціальності й отримані доходи. Про наявність прихованих доходів опосередковано свідчить переважаючі загальних витрат над доходами. І хоча за останнє десятиріччя в середньому по країні витрати українців були меншими від доходів, проте у найзаможнішій частині населення ситуація завжди була зворотною (у 2013 р. їх середньодушові доходи були меншими від середньодушових витрат на 164,3 грн на місяць). Звісно приховані доходи, хоча й втратили свої позиції порівняно із 2000 р., коли вони робили вклад у нерівність на рівні +42,6% (а оплата праці тільки 26%), та все ж на сьогодні їх ще не можна списувати з рахунків в частині формування загальної нерівності українського суспільства. Але, попри існування в структурі доходів певних верств населення «тіньових доходів», в цілому природа нерівності в Україні відзначається легальністю джерел доходів – насамперед оплата праці та пенсії (сукупний вклад в нерівність від них відповідно складав на кінець досліджуваного періоду 62,1% та 21,7%), як і має бути в економічному полі. І хоча доходи відіграють вирішальну роль в частині диференціації суспільства, проте «нашарування» чинників може як погіршити соціально-економічне становище індивіда, так і покращити.

Негативну дію в частині подальшого поглиблення диференціації українського суспільства має чинник «тип місцевості». Руйнівні процеси в економіці країни, що призвели до занепаду усього агропромислового комплексу й деформації структури доходів селян, перехід на самозабезпечення (дохід від особистого підсобного господарства у селян складає майже п'яту частину і є третім по вагомості фактором розшарування), не тільки не давали можливості адаптуватися до нових умов і використовувати новітні напрацювання у повсякденному житті, а навпаки, спричинили занепад соціальної сфери та інфраструктури на селі та призвели майже до повної втрати зв'язку із містом (як відносно транспортного сполучення, так і комунікаційного). Ці та інші фактори спричинили на етапі отримання країною незалежності значний розрив за рівнем матеріальної забезпеченості між селом та містом, особливо великим. І хоча продовж останніх десяти років спостерігалось загальне зниження рівня диференціації як по селах, так і по містах, але розрив між ними залишився майже на тому ж рівні (у 2013 р. коефіцієнт Джині по містах дорівнював 27,2%, по селах – 25,9%). Отже, жителі сіл наперед обмежені в можливостях щодо забезпечення матеріального благополуччя, а тим більше до його покращення через застосування інноваційних технологій та засобів.

Типовою є ситуація щодо диференціації домогосподарств залежно від регіону проживання: чим більш розвинутою є регіональна економіка, тим більший дохід від оплати праці отримує індивід, і тим більш розвинутою є інфраструктура області, вищою є її готовність до сприйняття інновацій та змін. В цілому це визначає диференціацію не тільки в регіоні, а й між ними.

Отже, поява на ринку праці України нових професій та спеціальностей завдяки застосуванню інноваційних технологій та підходів в економічній сфері мають суперечливі наслідки для процесів диференціації українського суспільства. З одного боку, не можна заперечувати якісні зміни в економіці від інновацій, а з іншого – високий рівень оплати праці доволі малочисельної групи населення, яке володіє новітніми фаховими знаннями та навичками роботи, хоча й є обґрунтованим, проте на фоні «законсервованості» доходів від «не інноваційних» професій тільки продовжує поглиблювати диференціацію населення. Але не можна не відмітити наявність позитивного соціального ефекту: інноваційний розвиток наділяє механізми диференціації українського суспільства характеристикою економічної обґрунтованості. Завдяки цьому відбувається підвищення цінності людських знань та здібностей.

Під впливом інноваційних змін в економіці країни відбувалися зміни й у суміжних сферах. Хоча досить важко визначити першочерговість цих змін. Так, наприклад, поява у вищих навчальних закладах нових спеціальностей відбулася на вимогу ринку праці, чи навпаки. Проте реформування системи освіти позначилося на її якості та модернізації змісту й форм організації навчально-виховного процесу. Залишивши як «кістяк» радянську систему активно розпочали застосування новітніх технологій та масове поширення застосування комп'ютерної техніки в процесі отримання знань (в США, наприклад, ці тенденції розпочалися з середини 80-х років, майже на два десятиліття раніше). Завдяки цьому можливим стало отримання освіти не тільки на денній, вечірній та заочній формах, а й дистанційно, навіть у режимі он-лайн (тренінги, курси, відео уроки тощо) [9].

Основним важливим досягненням від запровадження інноваційних технологій в сфері освіти стало орієнтування навчального процесу усіх рівнів на різнобічний, вільний і творчий розвиток особистості. Курс

на «інноваційну людину», яка через формування творчого мислення і збільшення самостійної роботи в період навчання в майбутньому здатна творчо працювати, приймати критичні рішення, знаходити свій шлях у новому оточенні, достатньо швидко встановлювати нові стосунки в реальності, яка стрімко змінюється, сприяв поширенню та закріпленню у населення, особливо молоді, прагнення до постійної самоосвіти та саморозвитку. А, як відомо, інноваційний спосіб мислення є найбільш дієвим рушійним механізмом щодо покращення життя людей нині та в майбутньому.

Освіта в сучасному розвиненому суспільстві, особливо оволодіння новітніми знаннями та навичками, через професійну реалізацію виступає «соціальним ліфтом», оскільки відкриває доступ до престижних посад та звань. Але, нажаль, в Україні через низку соціально-економічних проблем (від недоліків освітнього процесу, неможливості оновлення технічної бази до неузгодженості між підготовкою фахівців та потребами суспільства (перенасиченість одними при відсутності інших), матеріальної чи будь-якої іншої обмеженості щодо доступу до освіти, працевлаштування через "знайомство" тощо), українці, особливо із нижчих статусних груп, не в змозі повною мірою безперешкодно скористатися ним [10]. З одного боку, реформування системи освіти в частині вступу до ВНЗ підвищило шанси для обдарованих осіб здобути будь-яку фахову освіту незалежно від рівня доходів, але нині ще дуже гостро постає проблема влаштування на роботу «по знайомству». І хоч, звісно, роботодавці стали більше цінувати фахові знання та вміння, аніж загальні рекомендації особистості, проте, як показують соціальні дослідження щодо професійної спрямованості абітурієнтів [11], стали уявлення про престижність певних професій спричиняють дисбаланс у підготовці кадрів і недостатню кількість фахівців певних галузей (особливо інноваційних) на ринку праці. Крім того, вже майже десятиліття згідно висновків багатьох соціологічних досліджень (в тому числі й Українського центру соціальних реформ) в ціннісних настановах молоді щодо життєвих перспектив освіта перебуває за межами трійки лідерів, яка складається здебільшого із позицій «створити сім'ю та зробити кар'єру», «мати хороших і надійних друзів» та «знайти кохання». Отже, враховуючи те, що сьогоденні настанови формують можливу поведінку при реалізації життєвих планів особи, можна стверджувати, що для домінуючої частини молоді двері соціального ліфту «освіта» є закритими. Відсутність самого поняття щодо необхідності та цінності освіти й прагнення до здобуття знань вже стоїть на заваді успішної реалізації прагнень молодих поколінь, а значить, ефективному функціонуванню цього соціального ліфту.

### Висновки

Таким чином, в Україні нині існує доволі істотне розшарування суспільства за рівнем матеріального добробуту. Основною його причиною залишається нерівність у розподілі доходів між членами суспільства, що підживлює соціальну напругу між крайніми групами «бідні-заможні». При цьому заможні віддалилися не тільки від бідних, що є логічним, але й від середньодоходної групи, оскільки їх доходи зростають більш швидкими темпами, ніж у інших. І якщо для основної маси населення і доходи, і витрати є доволі прозорими (перші, як і має бути, перевищують другі), то реальний рівень добробуту заможних тільки по доходах нині досі важко оцінити. А проведення порівнянь доходів та витрат свідчить про наявність «тіньових джерел». Зрештою це і робить найбільш вагомий внесок у нерівність українського суспільства.

Ринкова економіка не виключає існування високої нерівності у доходах населення, оскільки кожна людина має свій набір притаманних лише їй характеристик (різні інтелектуальні, фізичні та естетичні здібності, а також рівень отриманої освіти та професійної підготовки), які формуються та видозмінюються під дією ринкових механізмів. Звісно, повністю ліквідувати розшарування суспільства, його диференціацію за майновою ознакою неможливо в силу різних причин, насамперед через можливість руйнації самого ринкового механізму. Тому, за умов реформування багатьох сфер життя з акцентом на підвищення цінності знань, навичок людини та інших складових економічної обґрунтованості, розшарування та стратифікація суспільства можуть бути корисним механізмом з точки зору функціонального розподілу доходів.

Нажаль нині в Україні на шляху інноваційного соціального розвитку суспільства стоїть значна його диференціація, а також суттєва поляризація крайніх майнових груп, принципово незмінні механізми функціонування багатьох сфер життя, обмеженість держави у коштах як в частині розробок нових продуктів, так і застосування загально визнаних нововведень. З іншого боку, саме інновації мають дати той поштовх, який в майбутньому повинен змінити механізми роботи економічної, політичної, соціальної та інших сфер життя, і, якщо не сприяти зниженню розшарування населення в суспільстві, то принаймні зробити його правовим та обґрунтованим задля забезпечення соціального розвитку держави. Звісно, певний позитивний ефект від інновацій щодо диференціації українського суспільства нині вже прослідковується, насамперед через підвищення ролі та ефективності інноваційного способу мислення, прагнення до саморозвитку та самоосвіти. А оволодіння новітніми професіями та вдале позиціонування особистих знань, прагнень, вмінь тощо дає змогу (хоча в доволі обмеженому режимі) скористатися соціальними ліфтами і, з рештою, змінити свій соціальний статус, навіть кардинально.

### Література

1. Гречаник Б.В. Соціальні інновації та збалансований розвиток соціально-економічної системи / Б.В. Гречаник, Л.Д. Мельниченко, Ю.В. Буй // Вісник Хмельницького національного інституту. – 2013. –



№ 5. Т. 1. – С. 198–202.

2. Седляр М.О. Інновації як фактор змін на різних рівнях економіки / М.О. Седляр // Вісник Хмельницького національного інституту. – 2012. – № 2. Т. 1. – С. 127–130.

3. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – С. 26–256.

4. Гальків Л.І. Інтерпретація сутності, типологізація та чинники формування доходів домогосподарств. / Л.І. Гальків // Вісник Хмельницького національного інституту. – 2013. – № 6. Т. 1. – С. 223–226.

5. Черенко Л. Специфіка формування та прояву нерівності в Україні / Л. Черенко // Демографія та соціальна економіка. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – 2013. – № 2 (20). – С. 60–70.

6. Коефіцієнт Джині (Gini coefficient of equivalised disposable income) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income\\_social\\_inclusion\\_living\\_conditions/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/data/database)

7. Гаркуша В. Кому заплатять найбільше? [Електронний ресурс] / В. Гаркуша // Незалежний аудитор. – 2013. – С. 1. – Режим доступу : <http://n-auditor.com.ua/uk/блоги/entry/кому-заплатят-наибилше.html>

8. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності за місяць у 2014 році: за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Дубасенюк О.А. Інноваційні навчальні технології – основа модернізації університетської освіти / О.А. Дубасенюк // Освітні інноваційні технології у процесі викладання навчальних дисциплін : зб. наук.-метод праць ; за ред. О.А. Дубасенюк. – Житомир : Вид-во ЖДУ, 2004. – С. 3–14.

10. Ільчук Л.І. Умови та інструменти запуску "соціального ліфта" в Україні [Електронний ресурс] / Л.І. Ільчук, В.М. Балащенко, О.О. Давидюк // Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України Національна академія наук України. – 2013. – Режим доступу : [http://cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=284:-q-q-&catid=29:2010-06-15-18-48-34&Itemid=35](http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=284:-q-q-&catid=29:2010-06-15-18-48-34&Itemid=35)

11. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру О. Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7. – С. 9–11.

#### References

1. Grechanyk B.V. Sotsial'ni innovatsiyi ta zbalansovany rozvytok sotsial'no-ekonomichnoyi systemy / Hrechanyk B.V., Mel'nychenko L.D., Buy Yu.V. // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho instytutu. – 2013. – No 5. Т. 1. – 305 p. - pp. 198-202.

2. Sedlyar M.O. Innovatsiyi yak faktor zmin na ryznykh rivnyakh ekonomiky // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho instytutu. – 2012. – No 2. Т. 1. – 262 p. – pp. 127-130.

3. Nerivnist' v Ukrayini: masshtaby ta mozhlyvosti vplyvu / za red.. E.M. Libanovoyi. – K.: Instytut demohrafiyi ta sotsial'nykh doslidzhen' imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrayiny, 2012. – 404 p. – pp.26-35, pp. 243-256.

4. Hal'kiv L.I. Interpretatsiya sutnosti, typolohizatsiya ta chynnyky formuvannya dokhodiv domohosподarstv. // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho instytutu. – 2013. – No 6. Т. 1. – 270 p. - pp. 223-226.

5. Cheren'ko L. Spetsyfika formuvannya ta proyavu nerivnosti v Ukrayini // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. Instytut demohrafiyi ta sotsial'nykh doslidzhen' im. M.V. Ptukhy NAN Ukrayiny. – 2013. - No2 (20). – 259 p. – pp. 60-70.

6. Koeffitsiyent Dzhyni (Gini coefficient of equivalised disposable income) [Elektronnyy resurs]: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income\\_social\\_inclusion\\_living\\_conditions/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/data/database)

7. Garkusha V. Komu zaplatyat' naybil'she? // Nezaleznyy audytor. – 2013. – pp.1-2. [Elektronnyy resurs]: <http://n-auditor.com.ua/uk/blohy/entry/komu-zaplatiat-naibilshe.html>

8. Serechnya zarobitna plata za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti za misyats' u 2014 rotsi: za danymy Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Dubasenyuk O.A Innovatsiyini navchal'ni tekhnolohiyi – osnova modernizatsiyi univertsytet's'koyi osvity // Osvitni innovatsiyini tekhnolohiyi u protsesi vykladannya navchal'nykh dystsyplyn: Zb. nauk.-metod prats' / Za red. O.A. Dubasenyuk. – Zhytomyr: Vyd-vo ZhDU, 2004. – pp. 3-14.

10. Il'chuk L.I. Umovy ta instrumenty zapusku "sotsial'noho lifta" v Ukrayini. / Il'chuk L.I., Balatsenko V.M., Davydyuk O.O. // Tsentr perspektyvnykh sotsial'nykh doslidzhen' Ministerstva sotsial'noyi polityky Ukrayiny Natsional'na akademiya nauk Ukrayiny. – 2013. [Elektronnyy resurs]: [http://cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=284:-q-q-&catid=29:2010-06-15-18-48-34&Itemid=35](http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=284:-q-q-&catid=29:2010-06-15-18-48-34&Itemid=35)

11. Innovatsiyyny rozvytok v Ukrayini: nayavnyy potentsial i klyuchovi problemy yoho realizatsiyi. Analychna dopovid' tsentru O. Razumkova // Natsional'na bezpeka i oborona. – 2004. - No7. – 24 p. – pp.9-11.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Макарова О. В.

## ОСОБЛИВОСТІ МОНІТОРИНГУ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИНИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЦІН

*Пріоритетним напрямом роботи є досягнення цінової стабілізації на внутрішньому ринку. Проблема якості та достовірності моніторингу ціноутворення знаходиться в центрі уваги. У статті запропоновано напрямки удосконалення: формування, встановлення та застосування цін, роботи органів виконавчої влади та місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень. Метою дослідження є вивчення проблем моніторингу регулювання відносини у процесі формування, встановлення та застосування цін.*

*Ключові слова: моніторинг, регулювання, ціноутворення, формування, встановлення, застосування, ціни.*

L. M. SUS

Podilsky State Agrarian Technical University, Kamyanets-Podilskyi

## RELATIONSHIPS REGULATION MONITORING PECULIARITIES IN THE PRICES FORMATION PROCESS

*The priority of work direction is achieving prices stabilization in the interior market. There is a problem of quality and reliability of monitoring regulation relationships in the prices formation process, which is researched. The researching aim is an analysis of regulation relationships monitoring in the process of prices formation, establishment and usage. The ways of improving formation, establishing, and using prices are proposed. The question of executive authority and local self-government work according to their power is considered. The monitoring prices and tariffs on the consumer's market aim is a research not only the prices level and dynamic on regional markets, but also prices structures. There are divergences in methodical of holding information collecting and average levels prices calculation. The results of the monitoring holding point out fluctuation of prices by their levels. Prices state control power researches prices to watch the differential line to be the most straight, and there, where is a difference in prices – argumentation and motivation explanation must be.*

*Key words: monitoring, regulation, price formation, formation, establishment, usage and prices.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ціноутворення завжди було і залишається актуальною темою для вчених, оскільки ціна є однією з базових інструментів, яка регулює суспільне виробництво, діяльність підприємств та різних галузей. За допомогою ціни як важеля суспільної виробничо-господарської системи формуються економічні відносини держави.

Одним із пріоритетних напрямків роботи Уряду є досягнення цінової стабілізації на внутрішньому ринку, питання якості та достовірності моніторингу знаходиться в центрі уваги Уряду, центральних та місцевих органів влади, ЗМІ та суспільства в цілому. Цінова ситуація в регіонах за даними моніторингів регулярно аналізувалася. Зазначене з одного боку свідчить про те, що робота у даному напрямку важлива і необхідна, а з іншого боку накладає велику відповідальність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему ціноутворення вивчають сучасні українські вчені, такі, як: М. Артус, А. Гриценко, О. Колесніков, В. Корієв, М. Павлишенко, О. Попов, О. Пономаренко, А. Фурса, О. Шпичак А. Шевченко, Л. Шкварчук. Над вдосконаленням теорії ціноутворення та розробкою практичного формування цін працюють також зарубіжні автори: Дж. Дейлі, Р. Дж Долан, Т. Негл, І. Салімжанов, А. Чубаков та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сьогоднішній день, комплексних наукових досліджень за даною проблемою дуже мало, практично відсутні публікації, присвячені дослідженню особливості моніторингу регулювання відносини у процесі формування цін. Недостатня розробленість теоретико-методичних та практичних питань визначає актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є вивчення проблем моніторингу регулювання відносини у процесі формування, встановлення та застосування цін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ціна як економічна категорія використовується для реалізації фінансових відносин, стимулювання розвитку науково-технічного прогресу, формування структури споживання і товарообігу [1, с. 17]. Зарубіжний досвід країн з розвинутою економікою показує, що в більшості держав співвідношення між регульованими та вільними цінами на товари і послуги складає приблизно 20,0% цін, які регулюються державою, а інші 80,0% знаходяться в режимі вільного ринкового ціноутворення. Управління процесом ціноутворення в різних країнах покладено переважно на урядові органи держави.

Відповідно до Закону України «Про ціни і ціноутворення» координація роботи по здійсненню політики цін в Україні, проведення економічного аналізу рівня та динаміки цін, вжиття заходів щодо регулювання цін і тарифів здійснюється відповідними державними органами управління та її структурними підрозділами. До системи таких органів належать Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади, зокрема Міністерство економіки України, інші міністерства, Рада

міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації, органи місцевого самоврядування та ін. [2].

Контроль за дотриманням державної дисципліни цін покладено на Державну інспекцію з контролю за цінами та її територіальні органи. Державна інспекція України з контролю за цінами є новоствореним державним органом, здійснює організаційні заходи з запровадження її функціонування відповідно до законодавства. Державну інспекцію України з контролю за цінами, на яку покладено функції реалізації державної політики з контролю за цінами, утворено Указом Президента України від 19.01.2012 № 19 «Про Державну інспекцію з контролю за цінами», Положення про Державну інспекцію України з контролю за цінами затверджено Указом Президента України від 30.03.2012 № 236 «Питання реалізації державної політики з контролю за цінами» із внесеними змінами відповідно до Указу Президента України від 17.04.2013 № 220/2013. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.07.2012 № 429-р «Про утворення територіальних органів Державної інспекції України з контролю за цінами» утворено територіальні органи Державної інспекції України з контролю за цінами [3; 5; 6].

У своїй діяльності контролюючий орган керується Конституцією України, Законом України від 21.06.2012 № 5007-VII «Про ціни і ціноутворення», Указом Президента України від 30.03.2012 № 236/2012 «Питання реалізації державної політики з контролю за цінами», постановами Кабінету Міністрів України, дорученнями Державної інспекції України з контролю за цінами та іншими нормативно-правовими актами відповідно до повноважень [2; 3; 4].

Відповідно до ст. 117 Конституції України, Кабінет Міністрів України в межах своєї компетенції видає постанови і розпорядження, які є обов'язковими до виконання. Згідно з ст. 19 Конституції України посадові особи органів державної влади та місцевого самоврядування зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України [4].

Відповідно до ст. 2, ст. 17 Закону України від 21.06.2012 р. № 5007-VI «Про ціни і ціноутворення», п. 4 Положення про Державну інспекцію України з контролю за цінами затвердженого Указом Президента України від 30.03.2012 р. № 236/2012 «Питання реалізації державної політики з контролю за цінами» із внесеними змінами, здійснюється реалізація державної політики з контролю за цінами на території Хмельницької області, зокрема: виконання контрольно-наглядових функцій за дотриманням вимог щодо формування, встановлення та застосування державних регульованих цін; здійснення державного спостереження у сфері ціноутворення; запобігання порушенням у сфері ціноутворення [2; 3; 6]. Робота спрямовується на забезпечення виконання покладених завдань - здійснення систематичного контролю за виконанням нормативних актів законодавства з питань формування, встановлення та застосування цін/тарифів. Особлива увага приділяється проведенню щоденного моніторингу цін та виконання доручень Державної інспекції України з контролю за цінами щодо забезпечення належного рівня цінових спостережень та стабілізації цінової ситуації на споживчому ринку Хмельниччини. Забезпечується оперативне та об'єктивне інформування центральних та місцевих органів виконавчої влади про стан, динаміку та тенденції розвитку цінової ситуації в регіонах, вносяться пропозиції щодо прийняття уповноваженими органами рішень для їх нормалізації

У зв'язку із незначними сезонними коливаннями цін у весняно-літній період на окремі продовольчі товари: цукор-пісок, борошно пшеничне, крупи в асортименті, молочні вироби, овочі для досягнення керованості цінової ситуації на споживчому ринку продовольчих товарів доречно здійснити комплекс заходів на вирішення таких питань: прогнозування попиту і пропозиції товарів на споживчому ринку регіону для розроблення ефективних цільових заходів щодо забезпечення стабільності цінової та асортиментної ситуації; упровадження дієвих інструментів державного регулювання пропозиції та цін методом державних товарних закупівель та інтервенцій; стимулювання розвитку сучасної складської мережі в оптовій торгівлі, формування регіональних сировинних запасів продуктів харчування та плодоовочевої продукції; забезпечення дотримання вимог законодавства щодо організації процесів торговельного обслуговування населення і скорочення неупорядкованої роздрібною торгівлі, зниження рівня детінізації процесів реалізації товарів споживчого призначення; активізувати біржову торгівлю зерном та іншою сільськогосподарською продукцією, створити умови для заохочення покупців та продавців здійснювати трансакції на аграрній біржі, ширше використовувати ф'ючерсні та форвардні контракти; з метою забезпечення населення найважливішими продуктами харчування відповідно до покладених на них функцій забезпечити формування регіональних ресурсів цукру, зерна; вжити всіх можливих заходів щодо створення необхідних запасів пального для забезпечення весняно польових робіт та безперебійного функціонування автопідприємств, які підтримують життєдіяльність населених пунктів; здійснювати регулярний моніторинг за рухом товарних ресурсів: нафтопродуктів, сировинних запасів (зерна, борошна), готової хлібобулочної продукції. Дуже важливо, щоб в усіх питаннях, які виникають у сфері ціноутворення спостерігалися дії усіх гілок державної влади та ефективна взаємодія центральних органів державної влади і місцевих органів.

Основні засади цінової політики і регулювання відносини, що виникають у процесі формування, встановлення та застосування цін, а також здійснення державного контролю (нагляду) та спостереження у сфері ціноутворення визначає Закон України № 5007-VI від 21 червня 2012 р. «Про ціни і ціноутворення» [2]. Державні регульовані ціни запроваджуються на товари, які справляють визначальний вплив на

загальний рівень і динаміку цін, мають істотну соціальну значущість, а також на товари, що виробляються суб'єктами, які займають монополічне (домінуюче) становище на ринку.

Державне регулювання цін здійснюється Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень шляхом установлення обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання фіксованих цін, граничних цін; граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди); граничних нормативів рентабельності; розміру постачальницької винагороди; розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів); запровадження процедури декларування зміни ціни та/або реєстрації ціни.

Державне спостереження у сфері ціноутворення здійснюється шляхом проведення моніторингу вільних цін (дослідження динаміки цінових процесів на товарних ринках) та державних регульованих цін. Моніторинг здійснюється у відповідності до постанови Кабінету Міністрів України від 13 червня 2002 р. № 803. Практично за 10 років ця постанова, якою затверджені Порядок проведення моніторингу та Перелік соціально значущих товарів та послуг, зазнала лише однієї зміни у 2005 р.. В останній час вже не раз піднімається питання щодо розширення переліку, наприклад рибою, питною водою, внесення змін до видів нафтопродуктів.

Органи державного контролю за цінами досліджують ціни на 32 найменування товарів та послуг в 711 адміністративних одиницях України (всього в Україні рахується 669 обласних центрів, міст державного та обласного підпорядкування та районних центрів), статистика – 140 міст (міських поселень), а органи статистики – на 296. Об'єктами досліджень органів державного контролю за цінами є торговельні підприємства та виробники (надавачі) послуг, а статистики, крім цього, ще й домогосподарства. Органи державного контролю за цінами охоплюють лише 10 відсотків споживчого кошику, а статистика – весь споживчий кошик. Результатами моніторингу є рівні та динаміка споживчих цін у регіонах та в середньому по Україні, крім того на центральному рівні розраховуються декадні, місячні індекси темпів приросту споживчих цін. Органи державного контролю за цінами проводять також аналіз структури цін, висновки та пропозиції щодо стабілізації цінової ситуації. Результатами статистичних спостережень на споживчому ринку є індекси споживчих цін (індекси інфляції).

Задля об'єктивності та репрезентативності інформації, щодо рівнів цін державними інспекціями цін для проведення моніторингу визначаються як підприємства з широким (універсальним) асортиментом товарів, це як правило, мережева торгівля, так і спеціалізована (фірмова) торгівля, що зарекомендувала себе стабільністю та довготривалістю в роботі. Крім того, моніторинг проводиться і на продовольчих ринках. При цьому, визначення конкретного виду та найменування продуктів харчування проводиться з урахуванням найбільшої питомої ваги їх реалізації (виробництва) та споживання у регіоні. Також, слід зазначити, що відповідно до нашої методики моніторинг проводиться на соціальні види продуктів харчування, які є доступними для незахищених верств населення.

Головною метою розрахунку індексу споживчих цін, що здійснює Державна служба статистики, є надання репрезентативних оцінок змін цін протягом часу, а не рівня цін, як у нас. Методологія розрахунку цього показника базується на загальних вимогах міжнародних документів та стандартів, якими чітко регламентуються не лише методологічні засади розрахунку індексів споживчих цін, а й принципи відбору базових підприємств, територій та формули розрахунків середніх цін. При відборі для проведення цінових спостережень державною службою статистики враховуються такі критерії: репрезентативність моделей споживання для кожного з регіонів, географічне охоплення регіонів реєстрацією цін (наприклад, відібрані міські поселення рівномірно розташовані на території регіону – в центральних районах, на півдні, півночі, заході та сході регіону). Визначальними критеріями для статистичних спостережень є: достатня насиченість споживчого ринку товарами для проведення реєстрації цін на максимальну кількість товарів (послуг) – представників із споживчого набору та регулярність їх продажу.

Діяльність Державної інспекції України з контролю за цінами та її структурних підрозділів, зокрема у Хмельницькій області, спрямована на забезпечення виконання покладених на неї завдань щодо здійснення систематичних досліджень за виконанням вимог актів законодавства з питань формування, встановлення та застосування цін і тарифів.

Особлива увага приділяється проведенню щоденного моніторингу цін та виконання доручень Кабінету міністрів України щодо забезпечення належного рівня цінових спостережень та стабілізації цінової ситуації на споживчому ринку Хмельниччини. Забезпечується оперативне та об'єктивне інформування органів державного контролю за цінами України центральних та місцевих органів виконавчої влади про стан, динаміку та тенденції розвитку цінової ситуації в регіоні, вносяться відповідні пропозиції щодо прийняття уповноваженими органами державної влади рішень для їх впорядкування відповідно до чинного законодавства.

Є соціально значуща група товарів, без яких неможливе існування людини. Ціна – це саме той індекс, що дасть змогу зробити споживчий кошик більш об'ємним, щоб туди вміщалося якомога більше товарів і благ. Упродовж 2011–2013 рр. ціни на соціально значущі товари, а саме: хліб з борошна пшеничного, житнього, макаронні вироби, моркву, буряк, капусту білокачанну, яловичину та свинину залишалися стабільними і контрольованими, що є результатом послідовно виваженої роботи Хмельницької

обласної державної адміністрації та Сектору у Хмельницькій області Державної інспекції України з контролю за цінами.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Метою моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку є дослідження не тільки рівня та динаміки цін на регіональних ринках, а також структури ціни. Існують розбіжності в методиках проведення збору інформації та розрахунку середніх рівнів цін. Результати проведеного моніторингу вказують на коливання за рівнями цін. Органи державного контролю за цінами досліджують ціни для того щоб лінія диференціації була якнайрівнішою, а там, де є різниця в цінах, щоб було аргументоване та мотивоване пояснення. У подальших дослідженнях необхідно конкретизувати методичні основи ціноутворення, а саме: моделювання процесу формування цін.

### Література

1. Артус М. М. Функціонування системи цін у фінансовому механізмі ринкової економіки України : монографія / Артус М. М. – К. : Новий Світ, 2010. – 307 с.
2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21 червня 2012 року № 5007-VI [Електронний режим]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
3. Положення про Державну інспекцію України з контролю за цінами : указ Президента України від 30 березня 2012 року № 236/2012 [Електронний режим]. – Режим доступу : <http://dci.gov.ua/polojennya.html>.
4. Конституція України [Електронний режим]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254K/96-Bp>.
5. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.07.2012 № 429-р «Про утворення територіальних органів Державної інспекції України з контролю за цінами» [Електронний режим]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.10018.0>.
6. Указом Президента України від 19.01.2012 №19 «Про Державну інспекцію з контролю за цінами» [Електронний режим]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/19/2012>.

### References

1. Artus M. M. Funktsionuvannya systemy tsin u finansovomu mekhanizmi rynkovoyi ekonomiky Ukrainy : monohrafiya / Artus M. M. – K. : Novyy Svit, 2010.-307 s.
2. Zakon Ukrainy «Pro tsiny i tsinoutvorennya» vid 21 chervnya 2012 roku № 5007-VI. – [Elektronnyy rezhym]. – Rezhym dostupu : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
3. Polozhennya pro Derzhavnu inspektsiyu Ukrainy z kontrolyu za tsinamy // Ukaz Prezydenta Ukrainy vid ZO bereznya 2012 roku № 236/2012. – [Elektronnyy rezhym]. - Rezhym dostupu : <http://dci.gov.ua/polojennya.html>.
4. Konstytutsiya Ukrainy. - [Elektronnyy rezhym]. - Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254K/96-Bp>.
5. Rozporyadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 04.07.2012 № 429-r «Pro utvorennya terytorial'nykh orhaniv Derzhavnoyi inspektsiyi Ukrainy z kontrolyu za tsinamy». - [Elektronnyy rezhym]. - Rezhym dostupu : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.10018.0>.
6. Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 19.01.2012 №19 «Pro Derzhavnu inspektsiyu z kontrolyu za tsinamy». – [Elektronnyy rezhym]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/19/2012>.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. п. н. Шоробура І. М.

## МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто основні механізми державного регулювання ринку нафтопродуктів України, вказано основних суб'єктів цього процесу. Зазначено, що державне регулювання ринку є досить обмеженим. Воно здійснюється шляхом постійного контролю за дотриманням відповідними суб'єктами ринку нафтопродуктів вимог антимонопольного, податкового та митного законодавства України. Вказано на основних суб'єктів, які здійснюють політику на ринку, надана їх коротка характеристика. Зазначено, що для підвищення дієвості державної політики розвитку ринку нафтопродуктів потрібно покласти функцію взаємодії між учасниками ринку на робочу групу з опрацювання питань функціонування ринку нафти й нафтопродуктів і розвитку нафтопереробної промисловості при Кабінеті Міністрів України, яку очолює перший віце-прем'єр-міністр України. Запропоновані основні завдання держави в регулюванні ринку нафтопродуктів та шляхи їх оптимізації.*

*Ключові слова: ринок нафтопродуктів, механізм регулювання, суб'єкти політики регулювання діяльності на ринку нафтопродуктів, проблеми реалізації державного регулювання на ринку нафтопродуктів.*

V. A. KHARUK  
Lviv Academy of Commerce

## MECHANISM OF STATE REGULATION OF THE OIL MARKET OF UKRAINE

*The article deals with the basic mechanisms of state regulation of the oil market of Ukraine, mentioned main subjects in this process. Indicates that state regulation market is very limited. It is done by continuously monitoring of performance of main subjects of the market standards and demands of antitrust, tax and customs laws of Ukraine. Specified the basic subjects which carry out market policies, given their brief description. It is noted that to increase the effectiveness of state policy of developing the oil market need to put the function of interaction between market participants at the working group to study of the functioning of the oil market and oil and developing industry of the Cabinet of Ministers of Ukraine, headed by First Vice Prime Minister of Ukraine. Proposed basic tasks of the state to regulate the market and ways to optimize it.*

*Keywords: oil market, the mechanism of regulation, subjects of the policy of regulation activity in the oil market, the problems of implementation of government regulations on the oil market.*

### Вступ

У 1991–2014 рр. відбулося докорінне трансформування структури органів державної влади – виробників державної політики розвитку ринку нафтопродуктів. Проте під час перерозподілу відповідальності в сфері державного управління, виведення значної частини виробничого потенціалу з державного сектора було загублено дієві важелі впливу на суб'єктів господарювання. Втрата органами державної влади розуміння ринку нафтопродуктів як цілісного об'єкта управління призвела до реактивного характеру впроваджуваної політики: не попередження кризових явищ зі встановленням їхніх причин, а боротьба з наслідками, не планування, а управління шляхом надання доручень. Тому нагальним питанням є підвищення дієвості державної політики та впорядкування діяльності органів державної влади в аналізованій сфері.

Сучасні погляди на зміст державної політики та управління, їхні проблеми, цілі й задачі викладено в працях В. Авер'янова, Г. Атаманчука, В. Бакуменка, В. Бодрова, П. Брауна, О. Кілієвича, Г. Клейнера, В. Князева, В. Козбаненка, В. Малиновського, І. Малого, Н. Нижник, О. Оболенського, Л. Пала, Г. Райта, В. Ребкала, В. Романова, В. Тертички, Ю. Тихонравова [1]. Осмислення досягнень світової та сучасної пострадянської державно-управлінської науки, аналіз вітчизняної практики реформаційних перетворень дають нам підстави запропонувати власне бачення шляхів і напрямів вдосконалення державної політики.

### Постановка завдання

Метою роботи є характеристика основних механізмів державного регулювання діяльності ринку нафтопродуктів України, обґрунтування основних проблем та шляхів підвищення їх ефективності.

### Виклад основного матеріалу досліджень

Державне регулювання ринку є досить обмеженим. Воно здійснюється шляхом постійного контролю за дотриманням відповідними суб'єктами ринку нафтопродуктів вимог антимонопольного, податкового та митного законодавства України. Що стосується цін на нафтопродукти, то вони встановлюються під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників ринку: ринкового співвідношення попиту і пропозиції сирової нафти, світового рівня цін на нафту та нафтопродукти, умов імпорту нафти в Україну та інше.

Ринок нафтопродуктів у масштабах України демонополізований і конкурентний. Вертикально інтегровані іноземні компанії, що придбали пакети акцій нафтопереробних заводів, закріпили позиції на ринку нафтопродуктів України шляхом створення розгалуженої роздрібною мережі з продажу нафтопродуктів. У результаті найпотужніші і не пов'язані між собою відносинами контролю нафтові

компанії ТНК-ВР, ПАТ «Концерн Галнафтогаз» "Лукойл", "Татнафта" та інші вільно конкурують між собою.

У цій ситуації державне регулювання ринку є досить обмеженим. Воно здійснюється шляхом постійного контролю за дотриманням відповідними суб'єктами ринку нафтопродуктів вимог антимонопольного, податкового та митного законодавства України. Що стосується цін на нафтопродукти, то вони встановлюються під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників ринку: ринкового співвідношення попиту і пропозиції сирової нафти, світового рівня цін на нафту та нафтопродукти, умов імпорту нафти в Україну та інше.

Україна має зайняти активну позицію у світових інтеграційних процесах, зберігаючи при цьому власні інтереси. Насамперед це стосується:

- активної участі у формуванні транспортних маршрутів і транзитній доставці паливних ресурсів до споживчих ринків Європейського Союзу;
- активної участі у міжнародних енергетичних тендерах з будівництва, постачання устаткування і послуг за кордон, у створенні ринку інтегрованих енергетичних послуг;
- державної підтримки створення та ефективної роботи на світових ринках національних вертикально інтегрованих компаній;
- спільної роботи зі світовими лідерами нафтогазового бізнесу у третій країнах [2].

Одним з найбільш використовуваних підходів до державної політики як курсу дій є розуміння її як процесу – низки цілеспрямованих споріднених рішень, ініційованих і опрацьованих протягом значного відрізка часу згідно з державними процедурами, у сферах державного впливу та в державних інституціях. При цьому акцентують увагу на аналізі цілей, змістові дій, характеристиках учасників політики, її продуктах і наслідках.

Учасниками процесу політики є особи чи групи осіб (як офіційні, так і неофіційні), стан яких може змінитися внаслідок спроби вирішити певну проблему. При цьому (офіційними) виробниками (творцями) політики є ті, хто безпосередньо приймає рішення стосовно неї, визначаючи курс дій на досягнення цілей політики, й передає його підпорядкованим органам для впровадження.

Серед основних суб'єктів політики вирізняють [3]:

- основних, хто має пряму конституційну владу формулювати державну політику (насамперед Верховна Рада України, що є незалежною від інших державних інституцій у прийнятті законодавчих актів);
- допоміжних, хто діє на основі повноважень, наданих основними творцями державної політики, та є залежними від них.

Аналіз чинних нормативно-правових актів дозволяє виділити таку систему створення та регулювання державної політики розвитку ринку нафтопродуктів в Україні (рис. 1) [4].

Перелічені державні структури здійснюють свою діяльність на ринку нафтопродуктів у взаємодії з іншими органами державної влади: міністерствами, службами, агенціями, іншими центральними органами виконавчої влади, місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування. Відповідно до руху держави – від адміністративно-командних до ринкових методів управління економікою – система творення політики в Україні постійно трансформується. Це виявляється в змінах її структури, перерозподілі функцій, пошуку активних інструментів державної політики, що підвищує її ефективність.

Щоб підвищити дієвість державної політики розвитку ринку нафтопродуктів, вбачається необхідним покласти функції координування взаємодії між виробниками (творцями) політики на робочу групу з опрацювання питань функціонування ринку нафти й нафтопродуктів і розвитку нафтопереробної промисловості при Кабінеті Міністрів України, яку очолює перший віце-прем'єр-міністр України [5]. Функціями групи як консультативного й дорадчого органу при Кабінеті Міністрів України мають стати:

- 1) інформування Кабінету Міністрів України про стан і тенденції розвитку вітчизняного та світового ринку нафти й нафтопродуктів, потенційні та реальні загрози енергетичній безпеці України;
- 2) внесення пропозицій Кабінету Міністрів України про напрями та механізми реалізації державної політики;
- 3) налагодження діалогу та координування взаємодії між державою та учасниками ринку.

#### **Висновки**

Підсумовуючи результати дослідження, на нашу думку, для підвищення дієвості державної політики на ринку нафтопродуктів органам державної влади рекомендовано:

- відокремити функції вироблення політики й контролю її виконання від функції впровадження політики;
- визначити й правовим чином закріпити цілі, пріоритети та основні напрями розвитку паливної галузі національної економіки, у тому числі визначити основні напрями вдосконалення державної політики на ринку нафтопродуктів;
- розробити систему стратегічного планування сталого розвитку ринку нафтопродуктів України на основі його математичної моделі для забезпечення належної підтримки прийняття рішень за умов невизначеності сценаріїв розвитку паливної галузі;
- розробити й затвердити Стратегію реконструкції й модернізації нафтопереробної галузі та впровадження в Україні екологічних норм Євро;



Рис. 1. Учасники державної політики розвитку ринку нафтопродуктів в Україні

– покращити конкурентне середовище, підтримувати добросовісну конкуренцію, запобігати проявам монополізму на ринку нафтопродуктів; удосконалювати принципи ефективного захисту економічної конкуренції.

### Література

1. Рябцев Г. Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні / Г. Л. Рябцев // Вісн. Нац. академії державного управління при Президенті України. – 2012. – № 2. – С. 131–138.
2. <http://old.niss.gov.ua/Evointeg/Prez1/roz3.htm>
3. Романов В. Є. Вступ до аналізу державної політики : навч. посіб. / В. Є. Романов, О. М. Рудік, Т. М. Брус. – К. : Вид-во НАДУ, 2003. – 171 с.
4. Рябцев Г. Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: розв'язання проблеми неповної конкуренції / Г. Л. Рябцев // Вісн. Нац. академії державного управління при Президенті України. – 2012. – № 2. – С. 131–138.
5. Про утворення робочої групи з опрацювання питань функціонування ринку нафти і нафтопродуктів та розвитку нафтопереробної промисловості [Електронний ресурс] : розпорядження від 4 серп. 2005 р. № 305-р / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=305-2005-%F0> (дата звернення: 01.06.11). – Назва з екрана.



References

1. Ryabcev G. L. Derzhavna polity`ka rozvy`tku ry`nku naftoproduktiv v Ukraini / G. L. Ryabcev // Visn. Nacz. akademiyi derzhavnogo upravlinnya pry` Prezy`dentovi Ukrainy`. – 2012. – # 2. – S. 131-138.
2. <http://old.niss.gov.ua/Evointeg/Prez1/roz3.htm>
3. Romanov V. Ye. Vstup do analizu derzhavnoi polity`ky` [Tekst] : navch. posib. / V. Ye. Romanov, O. M. Rudik, T. M. Brus. – K. : Vy`d-vo NADU, 2003. – 171 s.
4. Ryabcev G. L. Derzhavna polity`ka rozvy`tku ry`nku naftoproduktiv v Ukraini: rozv'yazannya problemy` nepovnoi konkurenciyi / G. L. Ryabcev // Visn. Nacz. akademiyi derzhavnogo upravlinnya pry` Prezy`dentovi Ukrainy`. – 2012. – # 2. – S. 131-138.
5. Pro utvorennya robochoyi grupy` z opracyuvannya py`tan` funkcionuvannya ry`nku nafty` i naftoproduktiv ta rozvy`tku naftopererobnoi promy`slovosti : rozporядzhennya vid 4 serp. 2005 r. № 305-r [Elektronny`j resurs] / Kabinet Ministriv Ukrainy`. – Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=305-2005-%F0> (data zvernennya: 01.06.11). – Nazva z ekrana.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Семак Б. Б.

## РІВНОВАЖНІСТЬ І ДОВГОТРИВАЛІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ЗМІНА ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

*Досліджено сучасне наукове обґрунтування стратегії управління розвитком національної економіки на основі унікальної інтелектуальної спадщини С.А.Подолинського, а також В.І.Вернадського і М.Д.Руденка, які продовжили і творчо розвинули фізико-економічні ідеї свого видатного попередника. Новаторські здобутки наших співвітчизників на теренах фізичної економіки узгоджуються з положеннями новітніх теорій управління та формують фізико-економічне знання, засноване на природничих засадах забезпечення рівноважного розвитку економіки.*

*Ключові слова: фізико-економічне знання, економічна рівновага, довготривалий розвиток економіки, управління розвитком економіки на засадах фізичної економіки.*

V. O. SHEVCHUK

Science Association named Sergei Podolynsky, Kyiv, Ukraine  
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Kyiv, Ukraine

## EQUABILITY AND DURABILITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT: CHANGING OF PARADIGM MANAGEMENT'S ON THE BASIS OF PHYSICAL ECONOMY

*The modern scientific justification strategy of development of the national economy on the basis of unique intellectual heritage S.A.Podolynsky and Vernadsky and M.D.Rudenko who continued and creatively developed the physical and economic ideas of his illustrious predecessor were investigated. Pioneering achievements of our fellow citizens on the territory of physical economy consistent with the provisions of the latest management theories and create physical and economic knowledge based on natural principles to ensure the equilibrium of the economy. Belongs to talk about a significant and hitherto untapped potential physical and economic and management ideas Ukrainian school Physiocrats and effective combination of innovations can change the current paradigm of the theory and practice of economic management.*

*Keywords: physical and economic knowledge, economic balance, long-term economic development, managing economic development on the basis of physical economy.*

**Постановка проблеми.** Сферу господарювання належить розглядати як складову природи, змінювану суспільствами у процесі їх життєдіяльності. То ж її розвиток має підпорядковуватися тим же, що і природа, законам.

Господарювання, як і природа, є однією із найскладніших сфер буття. Ця особливість господарювання пояснюється його виходом за межі сфери живого і дедалі активнішим втручанням у сфери неживого та розумного. Це до такої міри ускладнює сучасне господарювання, що робить його розвиток усе більш проблематичним. Бо якщо природі притаманна здатність у довготривалому періоді самовідтворювати свій рівноважний стан, то забезпечення збалансованості в економіці досягається виключно завдяки людині, її управлінським можливостям, що скеровують розум і працю на освоєння живого, неживого й розумного.

Однак на відміну від природи, якій притаманна здатність самовідтворюватися, господарювання потребує усвідомленого управління. Відтак сучасне наукове та практичне забезпечення управління економікою має ґрунтуватися на такому теоретичному і прикладному знанні, котре відповідає потребам економічного розвитку, підпорядкованого природі й узгодженого з нею. Ідеться про основоположні природничі засади управління економікою, осягнення й дотримання яких стає умовою і запорукою досліджуваного типу розвитку.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Визначальну роль у науковому забезпеченні розвитку сфери господарювання відіграють природничі та економічні ідеї європейських фізіократів XVIII ст., зокрема, французького лікаря Ф. Кене, та німецького лікаря і природознавця XIX ст. Р.Майєра.

На новітній науковій основі вони були істотно розвинуті українським науковцем і громадським діячем XIX ст. С.А.Подолинським, видатним натуралістом і мислителем XX ст., акад. В.І.Вернадським. У наш час ці ідеї ґрунтовно осмислював і творчо розвивав український інтелектуал, письменник і правозахисник, Герой України М.Д.Руденко.

Особливо прикметним є те, що ідеї кожного з наших співвітчизників майже збігалися в часі з появою низки управлінських парадигм XIX-XX ст., насамперед фундаментальних наукових розробок у галузі теоретичної і прикладної кібернетики, що відповідали економічним викликам. Відтак новаторські здобутки українських подвижників узгоджуються з положеннями принципово нових теорій управління.

Сучасними науковцями активно досліджується як розвиток економіки та її окремих сфер, так і проблематика управління загальноекономічним та секторальним і галузевим розвитком. Так, А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та інші дослідники окреслюють проблеми економічного розвитку з методологічних позицій [7; 8]. І.Р.Юхновський розглядає їх як у контексті середньострокової стратегії

розвитку України, так і з позицій віддаленішого в часі майбутнього [34].

У працях В.М. Гейця, В.П. Семиноженка та Б.Є. Кваснюка йдеться про економіку знань як модернізаційний проект України, інноваційно-технологічний розвиток української економіки, а також її конкурентоспроможність [23–25]. Дослідження О. Г. Білоруса та інших присвячені безпеці розвитку економіки в умовах глобалізації [23–25].

У працях М.В.Зубця, В.М.Жука, Ю.О.Лупенка, В.Я.Мессель-Веселяка, П.Т.Саблука, О.М.Шпичака та інших економістів-аграрників висвітлюються ключові проблеми та перспективи розвитку аграрного сектору економіки [1; 26; 33]. У дослідженнях Л. В. Шинкарук розкриваються структурні зміни та економічний розвиток України [27], у працях О.І.Амоші та інших – сучасні виклики та перспективи розвитку української металургії [29], у монографії М. В. Шарко – концептуальні засади інноваційного розвитку економіки України [32], а в публікаціях Н.П. Карачиної, А.Ю. Крижної та О.Ю. Рудневої – сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку машинобудування України [13; 14]. Актуальні дослідження сучасних проблем управління економічним розвитком виконані Ігнатською І.А. [12], О. В. Кендюховим [28], О. В. Раєвською [20], Д.М. Стеченко [22] та іншими українськими науковцями.

Критичний розгляд їх надбань вказує на необхідність класти в основу управління економічним розвитком фізичну економію, а наукове обґрунтування сучасного управління базувати на доробку подвижників української наукової школи фізичної економії [30].

Метою дослідження є обґрунтування фізико-економічних засад управління розвитком економіки. Йдеться про необхідність базувати теорію і практику управління на поєднанні класичних та новітніх економіко-управлінських положень, створених подвижниками європейської науки XVIII–XXI ст., з доробком українського ученого-новатора С.А.Подолінського, фундатора Української академії наук акад. В.І.Вернадського та нашого сучасника М.Д.Руденка. Їх унікальна наукова спадщина, недостатньо поцінована сучасними науковцями і практиками, дозволяє на засадах фізичної економії окреслювати контури управління економічним розвитком, адекватного глобальним викликам XXI ст.

**Виклад основних результатів дослідження.** Спираючись на доробок своїх видатних попередників, українські подвижники фізичної економії розглядали господарювання як освоєння живого, неживого й розумного. При цьому вони вели мову про симбіоз цих сфер, що передбачає проєкцію живого на неживе, керовану розумним.

За М.Д.Руденком, котрий дав власну інтерпретацію цього симбіозу, зокрема, трактуючи розумне як взаємодію Логосу, яким іменував науку, літературу, мистецтво тощо, і Держави, зі сфери розумного умовно виокремлюємо мислення та урядування. У контексті даного дослідження існуючі надбання економічної думки поділяємо на дві гілки, як це робив згаданий М.Д.Руденко, вважаючи фізико-економічну складову первісною, основоположною складовою загальнолюдського і національного економічного знання, а політико-економічну гілку - вторинною, похідною від базової.

Що стосується урядування, то воно розглядається нами як аналог керованості, забезпечуваної державою на вищому (центральному) та нижчому (місцевому) владних рівнях. І урядування, і менеджмент, здійснюваний у сфері господарювання суб'єктами підприємництва, пропонується вважати управлінням у широкому тлумаченні поняття.

Належить вести мову про спільне використання значного і до цього часу незадіяного потенціалу фізико-економічних та управлінських ідей С.А.Подолінського і Б.Трентовського [2; 18], В.І.Вернадського та Н.Вінера [3–5; 6], М.Д.Руденка і В.М.Глушкова [10; 11; 21]. Використання цього потенціалу шляхом ефективного поєднання їхніх новацій здатне істотно змінити існуючу парадигму теорії і практики управління економікою.

Видається актуальним акцентувати увагу на двох аспектах управління економічним розвитком – об'єктному та функціональному. У досліджуваному трактуванні перший аспект є забезпеченням керованості господарського освоєння усіх названих сфер буття – і живого, і неживого, й розумного. Другий аспект слід розглядати у розрізі певних функцій управління економічним розвитком, зокрема, планування та нормування, обліку і статистики, контролю та аналізу, регулювання (обґрунтування й ухвалення управлінських рішень) та ін.

В обох досліджуваних контекстах управління економічним розвитком належить інтерпретувати як систему. Кожна з них являє собою сукупність підсистем – керуючого суб'єкта, керованого об'єкта та їх взаємодії один з одним. Сукупності цих складових є нерозривними: з одного боку, відсутність будь-якої з підсистем унеможливило б здійснення управлінських функцій і управління економікою загалом, а з іншого – єдність суб'єктів з об'єктами та їх взаємодію забезпечують управлінські дії. Вони можуть бути інтерпретованими як окремі з названих функцій управління економічним розвитком чи як функціональна цілісність, завдяки дотриманню якої досягається керованість у перелічених сферах господарювання.

Об'єктом управління вважатимемо розвиток економіки, а його предметом – характеристики цього розвитку. Це дасть змогу з обраних фізико-економічних позицій дослідження з'ясувати важливі якісні властивості економічного розвитку, дотримання яких забезпечує його досягнення.

До законів, визначальних для забезпечення розвитку національного чи світового господарств і суспільно-господарського буття людської спільноти загалом, слід віднести насамперед закон збереження і

перетворення енергії. Науковий пріоритет у його обґрунтуванні належить згаданим вище Ф. Кене та Р.Майєру. На теоретичну і практичну значущість цього закону свого часу вказували наші видатні співвітчизники.

У досліджуваному контексті істотне наукове значення має ще одне фундаментальне відкриття Р.Майєра. Бо якраз він, і також «першим зрозумів, що зелені рослини в силу факту свого існування змінюють енергетику земної кори. Вони перетворюють променисту енергію Сонця у нову форму і захоплюють її у сприятливій для хімічних процесів, що розвиваються на нашій планеті, формі». Проте, відзначав акад. В.І.Вернадський, ці ідеї Р.Майєра залишилися незрозумілими навіть значно пізніше після проникнення в наукову думку його ж ідей про єдність і збереження енергії [4, с.356].

За результатами наукового аналізу відкритих Р.Майєром енергетичних явищ акад. В.І.Вернадський зробив власні висновки фундаментальної значущості: він торкнувся явищ життя – найглибінніших з усіх, що до того часу вивчалися наукою. «З цієї точки зору два загальних явища у ході життя на земній поверхні зразу захоплюють нашу увагу, – доводив мислитель зміст порушеної парадигми. По-перше, існування різкої межі між живою і косною речовиною. По-друге, цілковито особливий характер енергії, пов'язаної з проявом життя» [4, с.357].

Ідеться про термодинамічні процеси, які з погляду економічної рівноваги є визначальними. Над розв'язанням цих проблем, як зазначав акад. В.І.Вернадський, поряд із Р.Майєром працювали інші засновники термодинаміки, зокрема, В.Томсон (лорд Кельвін) та Г.Гельмгольц. Однак їх «короткі, проте цілковито ясні вказівки, думки і факти енергетичної відмінності живого й мертвого ... не були зрозумілі й поціновані. Вже пізніше і самостійно рано померлий С.А.Подолінський зрозумів всю значущість цих ідей» [4, с.360].

Більш того: С.А.Подолінський намагався прикласти їх до вивчення економічних явищ. Новаторські підходи забезпечили йому світовий пріоритет у творенні принципово нової галузі економічної науки – фізичної економії, зробивши молодого дослідника фундатором її української школи.

Цей пріоритет полягає, зокрема, в самостійному дослідженні нашим науковцем проблем, розв'язання яких відважувались присвятити себе лише окремі інтелектуали. Ідеться про порушення українським новатором термодинамічних проблем, рівня складності яких на той час не розуміли навіть фахівці. Світовий пріоритет С.Подолінського полягає також у застосуванні ідей енергетичної відмінності живого і мертвого до вивчення економічних явищ.

Отже, основоположним природничим фундаментом рівноваги, зокрема, у фізико-економічній науковій інтерпретації та прикладному застосуванні, поряд із законом збереження і перетворення енергії належить вважати відмінність між живим і мертвим. Цю з'ясовану С.Подолінським відмінність пропонується класти в основу розгляду рівноважного стану та збалансованого розвитку живого і неживого як сфер господарського освоєння. У подальшому обґрунтуванні стратегії управління економічним розвитком ці положення деталізуватимуться нами, спираючись на наукову спадщину акад. В.І.Вернадського та М.Д.Руденка, котрі істотно розвинули ідеї С.Подолінського.

Так, в інтелектуальній спадщині акад. В.І.Вернадського є надзвичайно цінні положення та емпіричні узагальнення, безпосередньо дотичні до досліджуваної проблематики. Спираючись на його спадщину, слід продовжити розгляд проблем, вирішення яких і в ХХІ ст. залишається засадничим для національної економіки та забезпечення управління її рівноважним розвитком.

Дослідження видатного мислителя охоплюють, зокрема, проблему балансу тієї речовини, яка, з одного боку, надходить на Землю з Космосу, а з іншого – повертається Землею в оточуючий її простір і поглинається Космосом. Акад. В.І.Вернадський сформулював думку про те, що «речовина планети в ході геологічного часу не змінюється. Планета наша стільки ж отримує речовини, скільки її віддає» [3, с.313].

В останні роки життя він прийшов до визначального для подальшого існування всього живого, включаючи перспективи життя планетарного людства, висновку, що жива речовина існує «протягом усього геологічного часу, тобто геологічно вічно» [3, с.326]. На основі ретроспективного аналізу створених мислителем праць доцільно з'ясувати його науковий шлях до цього висновку. Адже у контексті даного дослідження цей висновок Вернадського-натураліста особливо цінний тим, що створює фундаментальні наукові засади стратегії управління економічним розвитком, що є рівноважним і довготривалим.

Проблема рівноваги у природі безпосередньо входила до кола досліджуваних мислителем питань. Учений глибоко осягав її теорію. Виходячи зі своїх дослідницьких потреб, він створив власну наукову типологію різновидів рівноваги. Акад. В.І.Вернадський показав, що «сонячний промінь – носій космічної енергії – не тільки збуджує механізм її перетворення в хімічну земну, але і створює саму форму трансформаторів, котра являється нам у вигляді живої природи...». Вчений довів, що ці явища всюди підпорядковані законам рівноваги і повинні бути виражені числами [3, с.105].

Як натураліст, акад. В.І.Вернадський ґрунтовно дослідив важливу з точки зору еколого-економічного розвитку термодинамічну рівновагу в біосфері, порушення якої підтверджував, аналізуючи геохімічну діяльність людства. «Рівновага в міграції елементів, що встановилася упродовж геологічних часів, – констатував мислитель, – порушується розумом і діяльністю людства. Ми знаходимося в даний час в періоді змін цим шляхом умов термодинамічної рівноваги всередині біосфери» [4, с.369].

Серед досліджуваних мислителем проблем привертає увагу вже зазначена вище, тісно дотична до економіки, порушена С.Подолінським відмінність ресурсів живої та неживої природи. Слід ще раз підкреслити безумовний пріоритет С.Подолінського у її вирішенні, відзначений акад. В.І.Вернадським за результатами компаративного аналізу внеску зарубіжних та українських науковців [4, с.360]. С.Подолінський справді належить до тих, хто першим підійшов до розгляду енергетичної відмінності живого й неживого у контексті економічної проблематики.

Наголошуючи на фундаментальному значенні цих питань для суспільно-господарської практики ХХІ ст., вважаємо їх розгляд особливо актуальним з точки зору наукового обґрунтування стратегії управління розвитком національної економіки. Підставою для такого розгляду є відстоювання акад. В.І.Вернадським упродовж усього життя наукові положення щодо збалансованості планетарного буття Землі, котре, як зазначалося, він поділяв на живе, неживе й розумне, а освоєння цих сфер людиною вважав господарюванням.

До цих положень належать, зокрема, узагальнення, викладені в його останній прижиттєвій публікації – статті «Кілька слів про ноосферу» [3, с.322–333]. Так, вказані вище узагальнення мислителя щодо вічності життя надзвичайно цінні для сучасної інтерпретації процесів рівноважного розвитку. Проте ця атрибутивна (і тому – безальтернативна) ознака не завжди враховується в існуючих визначеннях розвитку, згідно з якими рівноважний процес у термодинаміці, процес переходу термодинамічної системи з одного рівноважного стану в інший, трактується як настільки повільний, що всі проміжні стани можна розглядати як рівноважні, а рівноважний процес характеризується нескінченно повільною зміною термодинамічних параметрів стану [35].

З одного боку, доведене акад. В.І.Вернадським положення про вічність життя має розглядатися як фундаментальна фізико-економічна підвалина, яку належить класти в основу економічного розвитку. З іншого боку, проблема рівноважного довготривалого розвитку економіки ускладнюється тим, що в ХХІ ст. на неї покладається певна інтегративна місія. Адже сучасна економіка покликана бути гармонійним симбіозом живого, неживого й розумного. Визначальною в цьому симбіозі є сфера живого. Проте існує небезпека її руйнування внаслідок недосконалого освоєння сфери неживого, від чого не раз застерігав акад. В.І.Вернадський.

Так, вказуючи у згаданій статті «Кілька слів про ноосферу», що «перед людиною відкривається величезне майбутнє», мислитель водночас змушений був застерігти: «якщо вона зрозуміє це і не буде використовувати свій розум і свою працю для самознищення» [3, с.330]. Отже, на людину як носія розумного, що скеровує працю задля збереження, а не знищення живого, покладається відповідальність за майбутнє.

Відтак як різновид рівноважного слід розглядати сталий розвиток (англ. – sustainable development). Ряд теоретиків і прихильників сталого розвитку вважають його найперспективнішою ідеологією ХХІ століття і навіть третього тисячоліття, яка, з поглибленням наукової обґрунтованості, витіснить усі наявні світоглядні ідеології, як такі, що неспроможні забезпечити збалансований розвиток цивілізації [36].

Відомий російський дослідник, акад. М.М.Мойсеєв свого часу робив спробу надати «політизованому, – за його висловлюванням, – виразові sustainable development науково обґрунтованого смислу – пошук СТРАТЕГІЇ переходу до суспільства, здатного забезпечувати умови коеволюції Природи і людини, основа якої – формування науково обґрунтованих доктрин (табу) і дуже поступовий до них перехід» [16, с.80].

На нашу думку, в такому тлумаченні існує певна небезпека «вимивання» сутності терміну «сталий розвиток», запровадженого міжнародною спільнотою для позначення цього типу розвитку. А тому, модифікуючи це визначальне для світового співтовариства життєствердне поняття, належить дбати, аби його формулювання поряд з урахуванням інтересів сучасних поколінь передбачало обов'язкове врахування інтересів нащадків. Тільки цей підхід відповідатиме висунутій акад. В.І.Вернадським ідеї геологічної вічності живого...

Важливою фізико-економічною основою досліджень рівноважного довготривалого розвитку економіки є надбання сучасного українського письменника і правозахисника, мислителя – філософа, космолога, економіста, Героя України М.Д.Руденка. В його економіко-філософському доробку є низка положень, що стануть особливо актуальними для обґрунтування на засадах фізичної економії стратегії управління рівновагою в суспільно-господарській сфері.

До найсуттєвіших із них належать положення, що стосуються дії та застосування закону збереження й перетворення енергії. Наш сучасник володів глибоким осягненням значущості фундаментального закону природи для економічного розвитку суспільств. Як прояв цього всезагального закону у сфері господарювання М.Д.Руденко розглядав рівновагу абсолютного й відносного багатств. Фізико-економічному розв'язанню цієї проблеми присвячене одне з його економіко-філософських есе [21].

Дослідник чітко розмежовує багатство абсолютне і відносне. Він вказує на необхідність суворого дотримання їх рівноваги. М.Д.Руденко доводить, що розкрити фундаментальну сутність цієї рівноваги можна тільки на засадах закону збереження й перетворення енергії.

Джерелом походження абсолютного багатства є енергія живого. Відносне ж багатство утворюється

внаслідок зміни форми неживого. Ця зміна стає можливою завдяки споживанню енергії живої речовини у процесі виготовлення неістивних благ, що підтверджує дію закону збереження і перетворення енергії.

Взаємозв'язок абсолютного й відносного багатств об'єктивно потребує рівноваги і постійного її підтримання. Він має не тільки наукове, але і прикладне значення, бо сприяє вирішенню суто практичних господарських, соціальних, політичних та інших суспільних проблем. І якщо багатство абсолютне й багатство відносне мають перебувати у стані постійної рівноваги, то довготривалим рівноважним має бути і соціальний, майновий стан суспільних верств, зайнятих відповідно у сферах продукування абсолютних та виготовлення відносних благ. Адже йдеться про всеосяжну, визначальну для земного буття рівновагу.

Наш сучасник самостійно доводить положення, що підтверджують істинність як ідей С.Подолінського, так і узагальнень акад. В.І.Вернадського про «неперехідну відмінність між живими і косними природними тілами біосфери», «різку, енергетично-матеріальну відмінність живих організмів від усіх косних тіл біосфери» [5, с.508]. Він розвиває обґрунтовані ними положення, доводячи, що «світи органічний і неорганічний розмежовані тим, що всяка органічна речовина, на відміну від мінеральної, є носієм сонячної енергії» [21, с.368].

Це дає підстави для тверджень, найважливішими із яких з точки зору управління економічним розвитком є наступні. Рівновага абсолютного й відносного багатств являє собою один із проявів фізико-економічної рівноваги. Дослідження М.Д.Руденка є новітнім продовженням засад, які вперше імплементував у світову науку С.Подолінський, коли, як показано вище, застосував ідею енергетичної відмінності живого і мертвого до вивчення економічних явищ. Дослідження нашого сучасника також є логічним продовженням доробку акад. В.І.Вернадського, котрий наголошував на цій відмінності, вказуючи на нездоланну грань між живим і косним.

М.Д.Руденко розглядає багатство як синонім капіталу. То ж досліджувана ним рівновага абсолютного й відносного багатств може бути трактованою як рівновага абсолютного й відносного капіталів. Такий підхід відкриває фізико-економічне бачення капіталів, яке дає змогу усвідомленого впливу на розвиток сфери господарювання.

Основою забезпечення керованості абсолютним капіталом є запропонований М.Д.Руденком алгоритм, що являє собою один із модифікованих варіантів запропонованої ним формули енергії прогресу [21, с.372]:

$$K = E - F, \quad (1)$$

де  $K$  – капітал,  $E$  – енергія прогресу,  $F$  – ентропія.

Наведений варіант формули також може бути покладеним в основу побудови новітньої моделі економічної рівноваги, котра за своєю онтологією ґрунтується на засадах закону парних і непарних чисел. Усвідомлене управління рівноважним довготривалим розвитком економіки, зокрема, дотримання рівноваги у сфері господарювання, належить забезпечувати насамперед у галузях продукування абсолютних та виготовлення відносних благ.

Поряд із наведеним варіантом формули, що віддзеркалює рівність між, з одного боку, абсолютним капіталом, а з іншого – енергією прогресу, коштом якої він створений, та спричиненою цим творенням ентропією, зміст рівноваги як предмету управління економічним розвитком, за М.Д.Руденком можна розкрити за допомогою ще двох рівностей:

між, з одного боку, отриманням енергії прогресу, а з іншого – творенням абсолютного капіталу й задоволенням ентропійних потреб суспільств:

$$E = K + F; \quad (2)$$

та між, з одного боку, ентропією, а з іншого – отриманням енергії прогресу, завдяки якій компенсується ентропія, і творенням абсолютного капіталу:

$$F = E - K. \quad (3)$$

Розгляд кожної із цих рівностей з погляду екстремуму (точок мінімуму і максимуму) функції у контексті можливостей нарощування абсолютного капіталу дає змогу бачити, що перша рівність описує умови його максимізації, друга – умови максимізації енергії прогресу, а третя – умови мінімізації ентропії.

На нашу думку, структура абсолютного капіталу вважатиметься достатньо повною, коли включатиме всі необхідні для життєдіяльності суспільств абсолютні блага. Для повноти фізико-економічної інтерпретації структури абсолютного капіталу до таких його складових, як земля (за умов її спроможності нарощувати родючість) і зерно (щорічний урожай збіжжя та його запаси в елеваторах), пропонується додати ще низку абсолютних благ, а саме:

солону, у вигляді якої нова, додаткова енергія Сонця приходить на Землю поряд із зерном;

худобу – робочу та призначену для задоволення споживчих потреб. Враховуючи, що «замість робочої худоби тепер вирощується худоба м'ясна й молочна», нарощування її поголів'я – «це величезний резерв біологічної енергії». Водночас худоба є унікальним продуцентом гною;

гній – біоенергетичний ресурс, що володіє унікальною здатністю відтворювати родючість землі.

Таким чином, управління абсолютним капіталом у достатньо повному окресленні належить інтерпретувати як керованість п'ятьма абсолютними благами. Це земля, зерно, солома, худоба, гній. Слід вказати на кілька важливих характеристик, притаманних цій сукупності.

По-перше, кожне з абсолютних благ – безальтернативне: його неможливо нічим замінити.

Погіршення чи втрата будь-якого з них погіршує чи навіть унеможлиблює життєдіяльність та існування людини.

По-друге, абсолютні блага перебувають між собою в органічному симбіозі. Усвідомлене скеровування цього симбіозу забезпечує самовідтворення, нарощування та примноження абсолютних благ. Причому, як доводить М.Д.Руденко, існують потенційні можливості збільшення кожного з благ до безміру.

Наведений алгоритм визначення абсолютного капіталу на засадах фізичної економії відкриває бачення низки наукових положень фундаментальної значущості.

Так, він дає змогу осягати фізико-економічну сутність абсолютного капіталу та його найпосутнішу відмінність від відносного капіталу, яка за С.Подолінським впливає з енергетичної відмінності живого і мертвого, а за В.І.Вернадським – із нездоланної розмежованості живого й косного.

Алгоритм також вказує найважливіші чинники, під впливом яких перебувають можливості ефективнішого управління процесами капіталізації енергії прогресу. Капіталізувати отримувану аграрною сферою продукцію, насамперед зерно, – це значить скеровувати енергію прогресу на подальше її нарощування, на збільшення обсягів цієї енергії. Така можливість існує тільки у сфері живого. З огляду на це слід вести мову про спрямування енергії прогресу перш за все в аграрну сферу.

Поряд із цим, як впливає з наведеного алгоритму, існують можливості капіталізації енергії прогресу коштом скорочення ентропії, доведення останньої до можливого мінімуму. Адже чим більший обсяг ентропії, тим більша необхідність нарощування абсолютного капіталу за рахунок її скорочення, тим більшими є й резерви капіталізації енергії прогресу та можливості використання цих резервів завдяки попередженню ентропії.

Таким чином, для забезпечення продуктивного використання отриманої енергії прогресу потрібно капіталізувати якомога більшу її частину та запобігати утворенню ентропії. При цьому одночасно з управлінням капіталізацією енергії прогресу належить вживати заходи щодо запобігання її втрат. Відтак для отримання більшого обсягу абсолютного капіталу треба збільшувати енергію прогресу та зменшувати ентропію.

Стратегічне значення для управління процесами капіталізації енергії прогресу має фізико-економічне бачення біоенергетичної структури врожаю зернових. Як показує М.Д.Руденко, посилаючись на американського фермера Гарста, 60% кормових одиниць кукурудзи формується за рахунок зерна і 40% за рахунок стебел та стрижнів качанів. Отже, біоенергетична структура врожаю зернових складає 5 біоенергетичних одиниць: 3 одиниці зерна та 2 одиниці соломи.

Підставляючи у наведений алгоритм чисельні значення абсолютного капіталу, енергії прогресу та ентропії, виражені в біоенергетичних одиницях, можна з'ясувати особливості розподілу щорічного врожаю зернових (зерна та соломи) в суспільстві, який є сприятливим для забезпечення капіталізації сільськогосподарської продукції:

$$3 = 5 - 2,$$

де 3 – частина врожаю зернових (1 біоенергетична одиниця зерна та 2 біоенергетичних одиниці соломи), що залишається у селян-виробників і забезпечує капіталізацію продукції сільськогосподарського виробництва;

5 – загальний обсяг врожаю зернових (3 біоенергетичних одиниці зерна та 2 біоенергетичних одиниці соломи), щорічно отримуваний аграрною сферою;

2 – частина врожаю зернових, яку отримують від аграрної сфери промисловість і держава (відповідно по 1 біоенергетичній одиниці зерна кожна).

Невикористання резервів капіталізації продукції аграрної сфери за цими напрямками спричиняється тим, що навіть науці і практиці XXI ст., до нинішнього часу бракує фізико-економічного бачення сутності господарювання.

З огляду на це зростає невідкладність з'ясування на засадах фізичної економії глибинних сутностей енергії прогресу, збільшення обсягів якої сприяє нарощування абсолютного капіталу, та ентропії, допущення якої в будь-яких обсягах завжди негативно позначається на капіталізації сільськогосподарської продукції.

Першим запровадивши у науковий обіг поняття енергії прогресу, М.Д.Руденко іменує ним фізичний аналог абсолютної додаткової вартості. Що стосується ентропії, то вона являє собою розсіювання енергії у світовому просторі.

Наш сучасник приходять до висновку, що «держава й промисловість є виключно ентропійними органами суспільства» [21, с.372]. Причому найбільш ентропійною є промисловість. То ж ентропія виявляється своєрідною «даниною», яку платять з об'єктивної необхідності чи через недоліки господарювання. Вона виявлятиметься меншою, якщо щорічно отримувана аграрною сферою продукція завдяки превентивним заходам буде збереженою і капіталізованою.

Характер впливу ентропії на капіталізацію сільськогосподарської продукції нескладно визначити, підставляючи у наведений алгоритм чисельні значення капіталу, енергії прогресу та ентропії, виражені у біоенергетичних одиницях, якими М.Д.Руденко за Гарстом позначає структуру врожаю зернових (зерно та солому). Цей вплив має кілька проявів.

Спочатку він проявляється у спотворенні природних законів суспільного розподілу врожаю зернових між селянством і державою:

$$2 = 5 - 3,$$

де 2 – частина врожаю зернових (2 біоенергетичних одиниці соломи), що залишається у селян внаслідок насильницького позбавлення зерна державою;

5 – обсяг врожаю зернових (3 біоенергетичних одиниці зерна та 2 біоенергетичних одиниці соломи), здатний забезпечувати розширене відтворення абсолютного капіталу;

3 – частина врожаю зернових (3 біоенергетичних одиниці зерна), яку відповідно: отримує промисловість (1 біоенергетична одиниця зерна) і насильницьки відбирає у селян-виробників держава (2 біоенергетичних одиниці зерна).

Внаслідок спотворення природних законів суспільного розподілу врожаю управління рівноважним розвитком економіки унеможливується, оскільки руйнуються передумови розширеного відтворення абсолютного капіталу й суспільного продукту загалом.

У подальшому цей руйнівний вплив посилюється наслідками насильницького відбирання зерна у селян. Як результат, суспільне відтворення абсолютних благ замість розширеного стає простим, що призводить до відповідного скорочення обсягів врожаю зернових, спричиняючи недоїдання населення й голод:

$$2 = 4 - 2,$$

де 2 – частина врожаю зернових (2 біоенергетичних одиниці соломи), що залишається у селян-виробників внаслідок насильницького позбавлення зерна;

4 – обсяг врожаю зернових (2 біоенергетичних одиниці зерна та 2 біоенергетичних одиниці соломи), який забезпечує просте відтворення абсолютного капіталу і суспільного продукту;

2 – частина врожаю зернових (2 біоенергетичних одиниці зерна), яку отримують промисловість і держава (по 1 біоенергетичній одиниці кожна).

Остання обставина спричиняє кризогенний вплив на керованість суспільства, а державу прирікає на загибель, як це сталося з СРСР, розвал якого передбачив М.Д.Руденко. Цього не можуть чи не бажають зрозуміти представники сучасних держав, котрим, за висловлюванням мислителя, зробленим ще три десятиріччя тому на адресу тодішнього радянського істеблшменту, перешкоджають наукове невігластво і лінощі думки.

Згідно з експертними оцінками, оприлюдненими навесні 2012 року часописом Frankfurter Rundschau, самокритично визнається, що для досягнення німецького рівня добробуту людству нині необхідне ресурсне забезпечення в обсязі 2,5 планети. Якби всі земляни були американцями – знадобилося б 4 планети [37]. Це вимагає привернення неупередженої уваги до моделей господарювання, за якими розвивається світова, зокрема, німецька та американська економіка. Адже, як випливає із наведених цифр, вони штовхають людство на шлях до ресурсної прірви, пришвидшене скочування в яку загрожує самознищенням.

«Життя в рамках природного кругообігу речовин вимагає щонайменше десятикратного скорочення сумарних потреб людства (насамперед енергетичних)», – відзначав акад. М.М.Мойсеев [16, с.80]. На наш погляд, скорочення потреб, особливо енергетичних, можна істотно активізувати, кладучи фізичну економію в основу удосконалення функцій управління економічним розвитком, і, зокрема, такого ефективного інструменту пошуку резервів, як функціонально-вартісний аналіз [17; 31]. Його застосування на цій основі сприятиме виявленню можливостей багатократного скорочення витрат на виробництво гербіцидів, пестицидів, інших отрутохімікатів, мінеральних добрив тощо, продукування яких належить до найбільш енергомістких галузей-постачальниць хімізованої агросфери. Опертя функціонально-вартісного аналізу на засади фізичної економії відкриває перспективи модернізації відносного капіталу.

Наведену М.Д.Руденком структуру абсолютного капіталу вважаємо визначальною для запровадження новітніх підходів до управління відносним капіталом. З огляду на це викладені міркування належить брати за основу прогностичних оцінок, інновативного та інвестиційного забезпечення і модернізації відносного капіталу, інтерпретуючи його за аналогією до абсолютного капіталу. Тільки після цього доречно вести мову про рівновагу абсолютного та відносного капіталів.

Відтак алгоритм, модифікований відповідно до поставлених завдань, матиме вигляд:

$$K_v = D_v - F_v, \quad (4)$$

де  $K_v$  – відносний капітал,  $D_v$  – відносна додаткова вартість,  $F_v$  – ентропія відносної додаткової вартості.

За простотою форми наведеного алгоритму сховано складність сутнісного змісту довготривалого технічного розвитку людства. Кожен із позірно простих складників наведеного алгоритму насправді позначає спричинені технічним та науковим поступом здобутки (відносний капітал  $K_v$ ) і втрати (ентропія  $F_v$ ) упродовж історичного часу розвитку загальнолюдської цивілізації.

З огляду на це вимагають хоч би стислої фізико-економічної характеристики безпосередні об'єкти управління, якими у досліджуваній ситуації є найважливіші різновиди відносного капіталу. Розвиток кожного із них являє собою своєрідне віддзеркалення віковичного процесу науково-технічного прогресу людства упродовж багатьох століть і тисячоліть.



Найпершим таким об'єктом пропонується вважати той різновид відносного капіталу, що уособлює, зокрема, технічні пристрої і технології для обробітку землі, збирання зерна та соломи, засоби догляду за худобою, утилізації гною тощо.

Другий різновид відносного капіталу репрезентує техніку і технології, призначені для акумулювання та використання «м'якої» енергії – сонячного випромінювання, падаючої води, вітру тощо, завдяки якій також обробляють землю, збирають зерно та солому, доглядають за худобою, утилізують гній та виконують інші сільськогосподарські роботи.

До третього різновиду відносного капіталу належать технічні засоби і технологічні процеси спалювання й перетворення в теплову, хімічну, електричну та іншу енергію так званих викопних енергоносіїв – кам'яного та бурого вугілля, горючих сланців, торфу, нафти, газу тощо, що використовується для виконання вказаних сільськогосподарських робіт. Сюди доречно віднести (чи виокремити як четвертий різновид відносного капіталу) технічні засоби та технологічні процеси отримання енергії внаслідок розпаду радіоактивних елементів.

Сукупність вказаного матеріально-технічного і технологічного забезпечення обробітку землі, збирання зерна та соломи, догляду за худобою, утилізації гною тощо, що «накладається» одне на одне, утворює сучасний відносний капітал, здатний розвиватися й удосконалюватися, створюючи модерну основу інноваційного та інвестиційного розвитку економіки.

Описаний вище абсолютний капітал, взятий у безперервно ускладнюваній взаємодії з відносним капіталом, покликаний перебувати у рівновазі, свідомо керований і підтримуваний суспільствами протягом якомога довшого часу. Адже, як показує М.Д.Руденко, з одного боку, відносна додаткова вартість виникає за рахунок абсолютної додаткової вартості, тобто коштом джерела примноження абсолютного капіталу [21, с.369]. З іншого боку, «промисловість, впливаючи на хліборобство, сама стає виробником енергії прогресу». Ця енергія з'являється після винаходу парової машини, до появи якої було освоєно видобуток вугілля. З'ясовуючи умови її виникнення, М.Д.Руденко робить висновок, що все залежить від того, наскільки усвідомлено суспільство управляє своїми господарством.

Поряд з управлінням кількісними характеристиками розвитку економіки, котрі визначають числові параметри прогресу, первинними завжди є відповідні якісні характеристики. Адже існують господарські структури, спроможні підтримувати рівновагу, засвідчуючи здатність суспільств керувати економікою, упродовж якомога тривалішого періоду утримуючи її в стані рівноважного розвитку.

З точки зору продукування абсолютних багатств – це пшеничні ниви та тваринницькі ферми, які, удосконалюючись упродовж віків і тисячоліть, здатні бути перетвореними в антиентропійні фотосинтетичні еколого-економічні системи – визначальні продуценти абсолютного капіталу.

З точки зору виготовлення відносних багатств – це майстерні (столярні, слюсарні, кузні), вітряки, водяні млини і тартаки, а також кочегарки, парові машини тощо, які належить трансформувати в ентропійні техніко-економічні, антиентропійні нефотосинтетичні енергетичні та ентропійні енергетичні системи, покликані стати сучасними виробниками відносного капіталу названих різновидів.

Рівновага абсолютного та відносного капіталів має бути усвідомлено керованою при побудові кластерів, кластерних мереж та інфраструктур, що повинні гармонійно поєднувати самовідтворювані, самодостатні сукупності названих вище систем. При цьому потрібне дотримання принципів уподібнення економіки природі та «вписування» господарювання у довкілля. І абсолютні, й відносні багатства, тобто й абсолютний, і відносний капітали, являють собою, з одного боку, вартість, спроможну продукувати додаткову вартість. З іншого боку, самі вони є результатами, утвореними завдяки свого часу отриманій додатковій вартості. Це та проблема рівноважного економічного розвитку, що вимагає окремого дослідження. Алгоритми, вибудовані на основі формули енергії прогресу М.Д.Руденка, визначають можливості і межі впливу людини на фізико-економічну рівновагу господарювання у довготривалому періоді. Ця рівновага є керованою, а людина являє собою активний фактор впливу на забезпечення рівноважного розвитку економіки.

Як неодноразово доводить М.Д.Руденко, земля, що збагачується у взаємодії з енергією прогресу, — це живий мотор цивілізації. Для характеристики рівноваги абсолютного та відносного багатств він звертається до наочної моделі, якою є взаємодія акумулятора і генератора автомобіля. Перший безперервно підживлюється за рахунок другого. Знявши генератор, деякий час можна їхати за рахунок енергії зарядженого акумулятора, але згодом його доведеться викинути [21, с.372].

Справжнім акумулятором сонячної енергії за М.Д.Руденком є гумусний шар планети. Генератором здатна бути людська праця — якщо вона цілком вільна. Цей генератор виходить з ладу, якщо з'являється насильство над працею. Добре відрегульовані генератор та акумулятор у викладеному їх розумінні мислитель вважає рівновагою абсолютного та відносного багатств [21, с.373].

**Висновки.** Основоположними природничими засадами, на яких має ґрунтуватися управління економікою в сучасних умовах її розвитку, є, з одного боку, дотримання закону збереження і перетворення енергії, а з іншого – врахування енергетичної відмінності живого й неживого. Ці фундаментальні наукові положення відіграють визначальну роль у забезпеченні економічної рівноваги та довготривалого розвитку сфери господарювання.

Сформульовані свого часу французьким фізіократом Ф. Кене та німецьким природознавцем Р.Майером, вони у XIX–XXI ст. були творчо розвинуті українськими інтелектуалами – С.А.Подолінським, В.І.Вернадським, М.Д.Руденком та ін. Проте їх унікальні наукові надбання неналежно поціновані сучасними українськими та зарубіжними економістами-практиками і науковцями.

Особливо актуальними є положення, що на засадах фізичної економії визначають структуру та рівновагу абсолютного та відносного капіталів, відкриваючи перспективи їх модернізації з метою інновативного та інвестиційного забезпечення розвитку економіки. Водночас залишається невикористаним потенціал поєднання новаторських здобутків українських подвижників фізичної економії з фундаментальними науковими розробками у галузі теоретичної і прикладної, зокрема, економічної, кібернетики.

Усе це вимагає імплементації надбань європейської науки XVIII ст. та доробку подвижників української наукової школи фізичної економії до арсеналу сучасного теоретичного і прикладного забезпечення керованості економічного розвитку. Наукове обґрунтування управління рівноважним довготривалим розвитком економіки належить базувати на узгодженні фізико-економічних та управлінських підходів. Їх сукупність має створювати фундаментальні засади, які належить класти в основу стратегії управління новітнім типом розвитку економіки, адекватним викликам XXI століття.

### Література

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Мессель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Бронислав Трентовский и возникновение кибернетики // Люди и кибернетика / Моисеев Н.Н. – М. : Молодая гвардия, 1984. – С. 14–21.
3. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера / В.И. Вернадский. – Львов : ВК «Арс», 2013. – 416 с.
4. Вернадский В.И. Очерки геохимии / В.И. Вернадский. – Львов : ВК «Арс», 2013. – 488 с.
5. Вернадский В.И. Размышления натуралиста / В.И. Вернадский. – Львов : ВК «Арс», 2013. – 532 с.
6. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине / Винер Н. ; [пер. с англ. И.В. Соловьева и Г.Н. Поварова] ; под ред. Г.Н. Поварова. – [2-е изд.]. – М. : Наука, 1983. – 344 с.
7. Гальчинський А.С. Економічний розвиток: методологія оновлення парадигми / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4–17.
8. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 864 с.
9. Глобалізація і безпека розвитку / [О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, М. О. Гончаренко та ін.] ; за ред. О. Г. Білоруса. — К. : ІСЕМВ НАН України, КНЕУ, 2001. – 734 с.
10. Глушков В. М. Введение в кибернетику / В.М. Глушков. – К. : Издательство АН УССР, 1964. – 432 с.
11. Енциклопедія кібернетики: у 2 т. / головний редактор Глушков В. М. – К. : Головна редакція УРЕ АН УРСР, 1973. – 608 с.
12. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика : монографія / І.А. Ігнат'єва. – К. : Знання України, 2005. – 250 с.
13. Карачина Н.П. Машинобудування України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку за умов економічної кризи [Електронний ресурс] / Н.П. Карачина. – С. 64 – 70. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Management/2009\\_647/11.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Management/2009_647/11.pdf)
14. Крижна А.Ю. Тенденції та перспективи розвитку машинобудування України [Електронний ресурс] / А.Ю. Крижна, О.Ю. Руднева. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/9\\_KPSN\\_2011/Economics/9\\_84219.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/9_84219.doc.htm)
15. Корнійчук Л.Я. Футурологія і прогностичні ідеї фізичної економії / Л.Я. Корнійчук, В.О. Шевчук. – К. : КНЕУ, НАСОА, 2012. – 72 с.
16. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь раз ума / Н.Н. Моисеева. – М. : Язык русс. культуры, 2000. – 223 с.
17. Надтока Т.Б. Функционально-стоимостный анализ / Т.Б. Надтока, А.Г.Виноградов. – Донецк : ДонНТУ, 2007. – 132 с.
18. Подолінський С. Вибрані праці / Подолінський С. ; упорядник М.Кратко. – Луцьк : Інститут фундаментальних досліджень, Наукове товариство імені Сергія Подолінського, 2004. – 152 с.
19. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [монографія] / В.С. Пономаренко, О.М. Трилід, М.О. Кизим. – Х. : Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
20. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізм, моделі : [монографія] / О.В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
21. Руденко М.Д. Рівновага багатства абсолютного й багатства відносного / Руденко М.Д. // Енергія прогресу (Нариси з фізичної економії). – Тернопіль : Джура, 2004. – 412 с.
22. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком / Д.М.Стеченко. – К. : Вища школа, 2000. – 223 с.

23. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 554 с.
24. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
25. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 3 : Конкуреноспроможність української економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 556 с.
26. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Мессель-Веселяка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 218 с.
27. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / за ред. Л. В. Шинкарук. – К. : НАН України, 2011. – 696 с.
28. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства : монографія : в 2 т. Т. 1 / за заг. ред. О. В. Кендюхова. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 343 с.
29. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития : моногр. / [А.И. Амоша, В.И. Большаков, А.А. Минаев и др.] / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 114 с.
30. Фізична економія у вимірах теорії і практики господарювання / за ред. Ю.О. Лупенка, В.М. Жука, В.О. Шевчука, О.В. Ходаківської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 502 с.
31. Чумаченко Н.Г. Функционально-стоимостный анализ / Н.Г. Чумаченко. – К. : Вища школа, 1985. – 223 с.
32. Шарко М. В. Концептуальные основы инновационного развития экономики Украины: теоретико-методологические аспекты / М. В. Шарко. – Херсон : ХНТУ, 2005. – 394 с.
33. Шпичак О.М. Эффективность ценообразования на продукцию АПК Украины / О.М. Шпичак // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 6. – С. 82–88.
34. Юхновський І.Р. Стратегія розвитку України. Проект / Юхновський І.Р. // Вибрані праці. Економіка. – Л. : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – С. 19–38.
35. [http://vseslova.com.ua/word/%D0%A0%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9\\_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81-87726u](http://vseslova.com.ua/word/%D0%A0%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81-87726u)
36. [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9\\_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA)
37. Wille Joachim. Menschheit braucht bald zwei Planeten. Frankfurter Rundschau, 15.05.2012.

## References

1. Ahramyy sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektivy rozvytku) / Za red. M.V.Prysyazhnyuka, M.V.Zubtsya, P.T.Sabluka, V.Ya.Messel'-Veselyaka, M.M.Fedorova. – K.: NNTs IAE, 2011. – 1008 s.
2. Bronyslav Trentovskyy y voznyknovenye kybernetyky // V kn.: Moyshev N.N. Lyudy y kybernetyka. – M.: Molodaya hvardyya, 1984 - S.14-21.
3. Vernadskyy V.Y. Byosfera y noosfera / V.Y.Vernadskyy. – L'vov: VK «Ars», 2013. – 416 s.
4. Vernadskyy V.Y. Ocherky heokhymyy. – L'vov: VK «Ars», 2013. – 488 s.
5. Vernadskyy V.Y. Razmyshlenyya naturalysta. – L'vov: VK «Ars», 2013. – 532 s.
6. Vyner N. Kybernetyka, yly Upravlenye y svyaz' v zhvyotnom y mashyne. / Per. s anhl. Y.V. Solov'eva y H.N. Povarova; Pod red. H.N. Povarova. – 2-e yzhdanye. – M.: Nauka, 1983. – 344 s.
7. Hal'chynskyy A.S. Ekonomichnyy rozvytok: metodolohiya onovlennyya paradyhmy // Ekonomika Ukrainy. – 2012. - #5. – S.4-17.
8. Heyets' V.M. Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiya vzayemodiyi ta rozvytku / V.M.Heyets'. – K.: In-t ekonomiky ta prohnouzuvannya NAN Ukrainy, 2009. – 864 s.
9. Hlobalizatsiya i bezpeka rozvytku / O. H. Bilorus, D. H. Luk"yanenko, M. O. Honcharenko ta in.; Za red. O. H. Bilorusa. — K.: ISEMV NAN Ukrainy, KNEU, 2001. – 734 s.
10. Hlushkov V. M. Vvedenye v kibernetiku / V.M. Hlushkov. – K.: Yzdatel'stvo AN USSR, 1964 – 432 s.
11. Entsyklopediya kibernetiky. U 2 t. Holovnyy redaktor Hlushkov V. M. – K.: Holovna redaktsiya URE AN URSR, 1973. – 608 s.
12. Ihnat'yeva I.A. Stratehichnyy menedzhment: teoriya, metodolohiya, praktyka: Monohrafiya. – K.: Znannya Ukrainy, 2005. – 250 s.
13. Karachyna N.P. Mashynobuduvannya Ukrainy: suchasnyy stan, tendentsiyi ta perspektivy rozvytku za umov ekonomichnoyi kryzy. [Elektronnyy resurs] / N.P. Karachyna // [Elektronnyy resurs] S. 64 – 70. – Rezhym dostupu – [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009\\_647/11.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_647/11.pdf)
14. Kryzhna A.Yu. Rudnyeva O.Yu. Tendentsiyi ta perspektivy rozvytku mashynobuduvannya Ukrainy / A.Yu. Kryzhna, O.Yu. Rudnyeva. Rezhym dostupu – [http://www.rusnauka.com/9\\_KPSN\\_2011/Economics/9\\_84219.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/9_84219.doc.htm)
15. Korniychuk L.Ya., Shevchuk V.O. Futurolohiya i prohnostychni ideyi fizychnoyi ekonomiyi / L.Ya. Korniychuk, V.O.Shevchuk. – K.: KNEU, NASOA, 2012. – 72 s.
16. Moyshev N.N. Sud'ba tsyvylyzatsyy. Put' raz uma / N.N. Moysheva. - M.: Yazyk russ. kul'tury, 2000. – 223 s.
17. Nadtoka T.B., Vynohradov A.H. Funktsyonal'no-stoymostnyy analiz / T.B. Nadtoka, A.H.Vynohradov. – Donetsk: DonNTU, 2007. – 132 s.
18. Podolynskyy S. Vybrani pratsi / Uporyadnyk M.Kratko. – Luts'k: Instytut fundamental'nykh doslidzhen', Naukove tovarystvo imeni Serhiya Podolynskoho, 2004. – 152 s.
19. Ponomarenko V. S. Stratehiya rozvytku pidpryyemstva v umovakh kryzy: [monohrafiya] / V.S.Ponomarenko, O.M.Trydid, M.O.Kyzym. – Kh. : Vydavnychyy dim «INZhEK», 2003. – 328 s.
20. Rayevnyeva O. V. Upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva: metodolohiya, mekhanizm, modeli: [monohrafiya] / O.V.Rayevnyeva. – Kh. : VD «INZhEK», 2006. – 496 s.

21. Rudenko M.D. Rivnovaha bahat•stva absolyutnoho y bahat•stva vidnosnoho / U kn.: Rudenko M.D. Enerhiya prohresu (Narysy z fizychnoyi ekonomiyi). – Ternopil': Dzhura, 2004. – 412 s.
22. Stechenko D.M. Upravlinnya rehional'nym rozvytkom / D.M.Stechenko – K.: Vyshcha shkola, 2000. – 223 s.
23. Stratehichni vyklyky KhKhI stolittya suspil'stvu ta ekonomitsi Ukrainy: v Zt./Za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Heytsya, akad. NAN Ukrainy V.P. Semynozhenka, chl.-kor. NAN Ukrainy B.Ye. Kvasnyuka. – T. I.: Ekonomika znan' – modernizatsiynnyy proekt Ukrainy. – K.: Feniks, 2007. – 554s.
24. Stratehichni vyklyky KhKhI stolittya suspil'stvu ta ekonomitsi Ukrainy: V 3 t. / Za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Heytsya, akad.. NAN Ukrainy, V.P. Semynozhenka, chl.-kor. NAN Ukrainy B.Ye. Kvasnyuka. – T. 2: Innovatsiyno – tekhnolohichnyy rozvytok ekonomiky. – K.: Feniks, 2007. – 564s.
25. Stratehichni vyklyky KhKhI stolittya suspil'stvu ta ekonomitsi Ukrainy: V 3 t. / Za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Heytsya, akad.. NAN Ukrainy, V.P. Semynozhenka, chl.-kor. NAN Ukrainy B.Ye. Kvasnyuka. – T. 3: Konkurentospromozhnist' ukraïns'koyi ekonomiky. – K.: Feniks, 2007. – 556 s.
26. Stratehiya rozvytku aharnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku / Za red. Yu.O.Lupenka, V.Ya.Messel'-Veselyaka. – K.: NNTs IAE, 2012. – 218 s.
27. Strukturni zminy ta ekonomichnyy rozvytok Ukrainy: Monohrafiya / za red. L. V. Shynkaruk. – K. : NAN Ukrainy, 2011. – 696 s.
28. Teoriya ta praktyka upravlinnya ekonomichnym rozvytkom pidpryyemstva: monohrafiya: v 2 t. / Za zah. red. O. V. Kendyukhova. – Donets'k: DVNZ «DonNTU», 2013. – T. 1 – 343 s.
29. Ukraynskaya metallurhiya: sovremennyye vyzovy y perspektivy razvytiya: monohr. / A.Y. Amosha, V.Y. Bol'shakov, A.A. Mynayev, Yu.S. Zaloznova, L.A. Zbarazskaya, Yu.V. Makohon y dr.; NAN Ukrainy, Yn-t ekonomiky prom-sty. – Donetsk, 2013. – 114 s.
30. Fizychna ekonomiya u vymirakh teorii i praktyky hospodaryuvannya / Za red. Yu.O.Lupenka, V.M.Zhuka, V.O. Shevchuka, O.V. Khodakivs'koyi. - K.: NNTs IAE, 2013. – 502 s.
31. Chumachenko N.H. y dr. Funktsional'no-stoymostnyy analiz / N.H. Chumachenko. – Kyev: Vyshcha shkola, 1985. – 223 s.
32. Sharko M. V. Kontseptual'nye osnovy unnovatsyonnoho razvytiya ekonomiky Ukrainy : teoretyko-metodolohicheskiye aspekty / M. V. Sharko. – Kherson : KhNTU, 2005. – 394 s.
33. Shpychak O.M. Effektyvnost' tsenoobrazovannya na produktsyyu APK Ukrainy / O.M.Shpychak // APK: ekonomyka, upravlenye. - 2012. - # 6. - S. 82-88.
34. Yukhnovs'kyy I.R. Stratehiya rozvytku Ukrainy. Proekt / U kn. Yukhnovs'kyy I.R. Vybrani pratsi. Ekonomika. – L.: Vyd-vo NU «L'vivs'ka politekhnika», 2005. – S.19-38.
35. Elektronnyy resurs: rezhym dostupu: [http://vseslova.com.ua/word/%D0%A0%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9\\_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81-87726u](http://vseslova.com.ua/word/%D0%A0%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81-87726u)
36. Elektronnyy resurs: rezhym dostupu: [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9\\_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA)
37. Wille Joachim. Menschheit braucht bald zwei Planeten // Frankfurter Rundschau, 15.05.2012.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Шпак В. А.

## ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*В умовах формування глобальної економіки інтернаціоналізація сфери послуг набуває пріоритетного значення, що передусім знаходить свій прояв в інтенсивному розвитку світового ринку послуг, диверсифікації його складових. Одним із важливих, динамічно зростаючих напрямів, що входять до його структури, є розвиток міжнародних інфраструктурних об'єктів, головною ланкою яких є міжнародні господарські логістичні комплекси, роль яких постійно зростає. Це пов'язано з підвищенням їхнього впливу на розвиток міжнародних господарських зв'язків, поживленням економічного стану країн та окремих регіонів, процесами розвитку, інтеграції світових транспортно-логістичних систем, вдосконалення механізмів управління об'єктів комерційної діяльності. У зв'язку з зазначеним посилюється науковий інтерес до дослідження розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів і в нашій країні. Для України первинне геополітичне і соціально-економічне значення набуває створення єдиної системи міжнародних інфраструктурних об'єктів, здатної забезпечити надійні економічні зв'язки між усіма регіонами нашої країни.*

*Ключові слова: міжнародні інфраструктурні об'єкти, міжнародні господарські логістичні комплекси, модернізація, розвиток, будівництво.*

P. P. YAREMOVICH

Kyiv Economic Institute of Management

## THE MODERNISATION'S PROBLEMS OF UKRAINE'S INFRA STRUCTURE FACILITIES IN THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

*Against a backdrop of global economic internationalization of services takes priority, which is primarily manifested in the intensification of world market and diversification of its components. One of the most important, fastest-growing areas within its structure, is to develop international infrastructure projects. The main point of which is international business logistic systems, whose role is growing constantly. This is due to the increase of their influence on the development of international economic relations, recovery and economic situation of individual regions, development, integration of global transportation and logistic systems, improving governance arrangements of commercial activity. In connection to the enhanced scientific interest in the development of international infrastructure facilities in our country. National transport corridors, which are placed in the band communication of national transport networks are joined with international transport corridors of European and Asian transport networks. The global economic crisis, whose consequences are still reflected for a long period of time the economies of all countries, has been steadily improving technology that stimulates transportation related to the concentration of traffic flow and the growth in intermodal freight transport corridors that should be the basis of a single global transport and logistic network of XXI century. According to competitive environment of market, deregulation and decentralization of the economy, solution of the problem of ensuring coordination and cooperation in various modes of transport, multimodal transport of goods in international transport corridor (ITC) in an integrated freight forwarding goods movement, topical application of innovative approaches, based which should lay the principles of logistics and logistics management, priority formation and development of integrated transport and logistic distribution system (TLDS) at regional, interregional, and international levels. Therefore, in Ukraine the primary geopolitical and socio-economic importance of creating a single system of international infrastructure projects, capable of providing reliable economic relations between all regions of our country.*

*Keywords: international infrastructure projects, international business logistic systems, modernisation's, development, and construction.*

**Актуальність теми дослідження.** Сьогодні актуальною проблемою є пошук ефективних механізмів модернізації міжнародних інфраструктурних об'єктів в нашій країні. Поряд з цим відсутність єдиної державної стратегії модернізації таких об'єктів, надмірне втручання державних органів влади у процеси видачі дозвільної документації для будівництва об'єктів інфраструктури знижують ефективність реагування на потреби часу, стримують надходження іноземних інвестицій у транспортно-логістичну галузь України.

Метою статті є визначення концептуальних підходів для модернізації міжнародних інфраструктурних об'єктів в Україні в умовах глобалізації, аналіз передумов та механізму їх розвитку в нашій країні, обґрунтування пріоритетних напрямів реалізації цих процесів у вітчизняній економіці.

**Аналіз останніх публікацій.** Питання формування та функціонування міжнародних інфраструктурних об'єктів ще не повною мірою досліджені. Зокрема, в економічній літературі недостатньо аналізуються проблеми системного розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів України в умовах глобалізації. До них можна зарахувати і питання розробки механізмів розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів, окремі аспекти організаційно-економічного забезпечення їх функціонування, роль вартісних важелів у підвищенні кон'юнктури ринку міжнародних транспортно-логістичних, девелоперських послуг, формування системи механізму реалізації розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів в Україні. Узагальнюючи праці провідних учених, можна зробити висновок, що, незважаючи на наявність ґрунтовних наукових праць з наведених питань, проблеми розробки механізмів розвитку міжнародних

інфраструктурних об'єктів в нашій країні потребують проведення додаткових досліджень.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток міжнародних інфраструктурних об'єктів є важливим чинником соціально-економічного зростання України. Їх функціонування забезпечить єдність економічного простору країни, вдосконалення міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізацію розміщення продуктових сил, підвищення ефективності використання природних ресурсів і соціально-економічного потенціалу країни, розвиток підприємництва і розширення міжнародної співпраці, входження України у світову економіку як рівноправного партнера. Розвиток міжнародних інфраструктурних об'єктів передбачає подальшу їх інтеграцією, через вітчизняну мережу міжнародних транспортних коридорів, у світову транспортно-логістичну систему.

Цьому повинно сприяти гео економічне положення нашої країни, територією якої завжди проходили торгові шляхи, які завжди мали трансконтинентальний характер. Саме в ті часи, коли вони, проходячи по території України, інтенсивно працювали, наша країна розвивалась і набувала високого економічного розвитку, часто випереджаючи інші країни.

Необхідно визначити, що сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України достатньо низький. Це добре помітно на прикладі вертикальної складової «великого хреста», якою є історична транспортна артерія Дніпро, яка зараз майже завмерла. Горизонтальна складова «великого хреста» йде із Європи через Україну та Росію, у східному напрямку до Японії, Китаю та країн Південно-Східної Азії, які мають великі темпи економічного зростання.

Сьогодні першочерговим геополітичним і соціально-економічним значенням для України, на нашу думку, має стати завершення формування єдиної транспортно-логістичної системи, здатної забезпечити надійні транспортно-економічні зв'язки між усіма регіонами країни, приток працездатного населення й інвестицій, підйом економіки і збільшення валового національного продукту, розвиток транзитного потенціалу, підвищення рівня життя та добробуту населення країни. В умовах глобалізації, інтеграції транспортно-логістичних систем окремих держав у світову, сприяє інтенсивному процесу розвитку МГЛК, що забезпечує прискорене пересування великих вантажопотоків між різними країнами і континентами через мережу МТК. У 1996 році Концепцією створення в Україні міжнародних транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи запропоновано створити 46 логістичних комплексів і спеціалізувати їх по трьох категоріях: 9 прикордонних, 16 сухопутних і 21 водний [2]. Доцільність створення в Україні мережі МГЛК, з визначенням зони обслуговування кожного опорного вузла, обумовлена сучасними тенденціями розвитку міжнародних транспортних коридорів.

Одним з основних напрямів сучасної європейської транспортної політики є перехід до транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, що дозволяють удосконалювати організацію перевезень, забезпечувати комплексне обслуговування споживачів транспортних послуг, створювати умови для розвитку комбінованого транспорту, знижувати екологічне навантаження на навколишнє середовище. Таким чином, до ключових завдань, що формують стратегію розвитку транспортно-логістичної системи України та входження її до міжнародних транспортних коридорів, можна віднести, по-перше, доведення механізмів переміщення вантажів та пасажирів по сухопутних транспортних мережах, до європейських стандартів. По-друге, вдосконалення механізмів обробки вантажопотоків, які рухаються по МТК, для чого необхідно розбудувати сучасну мережу міжнародних господарських логістичних комплексів регіонального рівня. По-третє, зниження часу виконання контролю та наглядових функцій до рівня, який відповідає мінімуму втрат прибутку транспортом та вантажовласниками.

Високий рівень монополізму в економіці України, необхідність протекціоністської політики і захисту вітчизняних товаровиробників, торгових, транспортних і експедиторських фірм-посередників, проведення єдиної фінансової, тарифної, податкової, митної політики, завдання ліцензування та сертифікації логістичних фірм вимагають державного регулювання як на федеральному, так і на місцевому, муніципальному рівнях. При цьому, створювані макрологістичні системи, завжди будуть важливим засобом реалізації міжнародних, федеральних і регіональних цільових програм. Резюмуючи вищевикладені передумови, вочевидь можна зауважити, що висока ресурсна та енергетична незалежність нашої країни, потужний науково-технічний потенціал, наявність геополітичних переваг в системі міжнародних господарських зв'язків можуть і повинні бути більш ефективно використані, у тому числі за рахунок формування макрологістичних систем різних типів і моделей.

Розвиток транспортно-логістичної системи країни повинен сприяти основному пріоритетному напрямку розвитку України – курсу на євроінтеграцію. Складовою частиною даного питання є співпраця уряду України із міжнародними транспортно-логістичними компаніями, та участь у світових проектах розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів, а курс на європейську інтеграцію, на нашу думку, вимагає відповідної гармонізації транспортної політики з ЄС. Для цього необхідно, по-перше, приймати активну участь у всіх заходах під егідою світових транспортних організацій. Це дасть можливість володіти нагальними аспектами розвитку світової ТЛС на міждержавному рівні. По-друге, розробити технічні регламенти для транспорту, змінивши вимоги його технічних характеристик. По-третє, гармонізувати законодавство в транспортній галузі й сфері послуг. Це дасть можливість вітчизняним учасникам ЗЕД надавати логістичні послуги використовуючи розвинену інфраструктуру. По-четверте, приймати активну

участь у світових економічних форумах. Це сприяє залученню інвестицій в економіку країни, що є однією із умов ефективного розвитку МГЛК в Україні.

Виходячи із зазначеного, вважаємо за доцільне виділити найбільш привабливі проекти розвитку міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури в Україні. По-перше, модернізація автомобільних доріг Київ – Чоп, Київ – Луганськ, Київ – Ковель – Ягодин, Львів – Кіровоград – Сімферополь, Харків – Сімферополь – Севастополь, доведення до рівня європейського автобану автомобільної дороги Одеса – Київ – Чернігів – Нові Яриловичі. Це дасть можливість суттєво скоротити терміни руху автотранспорту, стимулює розвиток придорожньої інфраструктури, і саме головне та актуальне для нас – модернізація автошляхів дозволить збільшити транзитний потенціал України, що, в свою чергу, стимулює розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів. По-друге, будівництво та реконструкція контейнерних терміналів у морських портах Іллічівськ, Рені, Одеса, Херсон, Миколаїв, Брянськ. По-третє, будівництво нових міжнародних господарських логістичних комплексів на прикордонній території, які можна назвати «вхідні» МГЛК, оскільки, на нашу думку, вони мають бути розташовані біля митних переходів на основних міжнародних транспортних коридорах, які проходять по Україні. Таке розташування МГЛК дасть можливість міжнародним транспортно-логістичним компаніям проводити митне очищення свого товару безпосередньо при в'їзді на митну територію України, що сприятиме входженню нашої країни в єдину міжнародну транспортно-логістичну систему, та дозволить таким великим міжнародним логістичним операторам як DHL, Raben, FM Logistics повноцінно вийти на український ринок розвитку МГЛК.

Проте, варто зазначити, що увага нашої держави до створення національно-логістичної системи значно менша, ніж у світі. На сьогодні можна констатувати лише окремі спроби створення невеликих в національних масштабах міжнародних інфраструктурних об'єктів, і то, за рахунок приватних іноземних інвестицій. Можливо, на такий розвиток негативно впливає ряд існуючих проблем, серед яких варто виділити, по-перше, слабку інфраструктуру. На сьогодні транспортно-логістичні, дистрибуторські компанії скаржаться на недостатню інтеграцію логістичних комплексів у транспортну мережу. За винятком основних економічних центрів країни – Києва, Одеси, Донецька, Львова, сектор логістики на сьогодні достатньо низької якості і неефективний, більша частина складських об'єктів не застосовують сучасні технологічні системи.

По-друге, високі транспортні витрати, які при транспортуванні окремих товарів по Україні можуть складати до 50 відсотків від вартості самого товару. Витрати на логістичну обробку оцінюються в два-три рази вище, за аналогічні витрати у Європі [7].

По-третє, неефективне регулювання державою ринку транспортно-логістичних послуг. Немає узгодженої взаємодії між органами державної влади на національному, регіональному та місцевому рівнях, тому умови перевезень часто відрізняються від міста до міста, перешкоджаючи створенню єдиної транспортно-логістичної мережі.

По-четверте, бюрократія і корупція провладних структур. Отримання погоджень і дозвільних документів на будівництво логістичного комплексу досі сильно залежить від сили контактів в рядах української бюрократії.

По-п'яте, регіональні диспропорції. Українська економіка характеризується великою різницею в рівні економічної активності та розвитку, що впливає на ефективність перевезень. З глобального погляду ці диспропорції існують також між Україною та рештою світу, що призводить до труднощів при інтеграції до єдиної транспортної мережі.

Варто окремо виділити кілька проблем, вирішення яких, на нашу думку, є можливим лише на рівні держави. До таких можна віднести розробку Генеральної програми розвитку національної транспортно-логістичної системи з урахуванням комплексу економічних, транспортних, екологічних та соціальних чинників, вдосконалення методичного забезпечення. При цьому, слід удосконалювати і контролювати виконання норм і правил устаткування та експлуатації МГЛК.

Також потрібно зазначити, що розвиток ефективної національної системи зумовлює ряд таких макроефектів як, по-перше, зниження частки сукупних народногосподарських витрат на просування вантажів і товарів у структурі валового внутрішнього продукту, чому сприяє продумана система постачання товарів у регіони. По-друге, зниження рівня інфляції за рахунок зниження транспортно-логістичних витрат. По-третє, підвищення інвестиційної привабливості проектів по розміщенню виробництва. Таким чином, ми вважаємо, що створення національної транспортно-логістичної системи дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки за рахунок комплексної логістики постачання основних центрів виробництва, оптимізації складських запасів і вивільнення «заморожених» фінансових ресурсів у виробників, комплексної логістики розподілу товарів від центрів виробництва до центрів споживання.

Необхідно відмітити і позитивні фактори впливу на розвиток транспортно-логістичної інфраструктури України, які були виявлені в процесі дослідження. По-перше, розвиток міжнародної транспортної інфраструктури. Перш за все, автомобільних доріг, поєднання державних капітальних вкладень та приватного капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів. По-друге, технічна та технологічна модернізація транспорту, направлена на побудову транспортної системи європейського рівня та створення сприятливих умов для залучення інвестицій в у цю галузь. По-третє, гармонізація законодавства в галузі

транспорту відповідно до положень міжнародних конвенцій та угод, а також наближення до транспортного законодавства ЄС (*Acquis communautaire*) [4]. По-четверте, активна участь держави у розбудові Пан'європейських транспортних вісей та реалізації Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів. По-п'яте, сумісний із Євросоюзом розвиток прикордонних пунктів Чоп, Ягодин, із Білорусією – Нових Яриловичів. По-шосте, підтримка урядом сучасних освітніх програм у вищих навчальних закладах, які поступово впроваджуються у навчальний процес. Це дозволить, з часом, підготувати висококваліфікованих спеціалістів у транспортній та будівельній галузях, логістиці, менеджерів-управлінців.

Подальша інтеграція транспортних мереж України у світову стримується через повільне вирішення питань уніфікації норм національного законодавства у сфері транспорту, узгодження його із загальноєвропейськими нормами міжнародного права і технічними стандартами. Основою для подальшої інтеграції транспорту України до світових транспортно-логістичних мереж є розробка концепцій спільного розвитку певних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури в рамках програм добросусідства. Особливо важливим є взаємовигідне співробітництво і дотримання інтересів усіх учасників процесу переміщення вантажів. Також варто відмітити, що розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів стимулює соціально-економічну консолідацію будь-якого регіону нашої країни.

Отже, як показує світовий досвід, створення мережі міжнародних інфраструктурних об'єктів, практично неможливе без підтримки держави, зокрема взаємодії з державними структурами, враховуючи митницю, організації партнерства з транспортно-логістичними компаніями та іншими учасниками, що забезпечують логістичні процеси. Розвиток мережі міжнародних господарських логістичних комплексів в Україні має стати одним з пріоритетних у державній політиці на шляху її інтеграції в міжнародну транспортно-логістичну систему, що сприятиме виходу на новий рівень соціально-економічного розвитку, підвищенню ролі в процесах глобальної і регіональної інтеграції. Разом із тим, зважаючи на всі передумови створення міжнародних господарських логістичних комплексів в Україні, доцільно звернути увагу на механізми державного регулювання їх розвитку в нашій країні.

**Висновки.** Сьогодні розвиток вітчизняних міжнародних інфраструктурних об'єктів стає однією з найбільш значимих та перспективних складових світової транспортно-логістичної системи. Ця галузь постійно розвивається, приносить значні прибутки і створює робочі місця. Вітчизняний ринок комерційної нерухомості також має всі передумови для ефективного функціонування й подальшого розвитку, зокрема, за рахунок збільшення об'ємів зовнішньої торгівлі, розвитку промисловості у регіонах, інтеграції транспортної системи країни у світову. З точки зору розвитку транспортно-логістичної системи наша країна володіє великим активом – транзитним потенціалом. Через Україну проходить ряд транспортних коридорів, що сприяє ефективному розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів.

Ефективна модернізація міжнародних інфраструктурних об'єктів у нашій країні практично неможлива без підтримки держави, зокрема взаємодії з державними структурами, враховуючи митницю, організації партнерства з транспортно-логістичними компаніями та іншими учасниками, що забезпечують логістичні процеси. Розвиток мережі міжнародних господарських логістичних комплексів й міжнародних транспортних коридорів країни має бути одним з пріоритетних у державній політиці на шляху її інтеграції в міжнародну транспортно-логістичну систему.

## Література

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
2. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : монографія / за ред. А. Ф.Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] / Комітет з питань науки і освіти. – 2013. – Режим доступу : [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920).
4. Угода про асоціацію між Україною та європейським союзом і його державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=246581344](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344)
5. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики) : монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 311 с.
6. Філіпенко А. С. Політекономія світового господарства / А. С. Філіпенко // Журнал європейської економіки. – 2012. – № 1. – С. 3–13.
7. Шнирков О. І. Політика Європейського союзу у сфері міжнародної торгівлі: особливості сучасного етапу / О. І. Шнирков // Економічний часопис ХХІ. – 2010. – № 5. – С. 9–16.

## References

1. Zakon Ukrainy «Pro transkordonne spivrobitnytstvo» [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.



2. Melnyk, A. F. (2003), Organizatsiino ekonomichniy mekhanizm rozvytku regionu: transformatsiini protsesy ta jikh instytutsiine zabezpechennia [Organization and economic mechanism of the region's development: transformational processes and their institutional support], textbook, Ekonomichna dumka TNEU, Ternopil, Ukraine, 608 p.
3. Strategy of Ukraine innovation development in 2010-2020 years in the condition of globalization calls. [Electronic resource]. // Komitet z pytan' nauki ta osvity. – 2013. – Rezhym dostupu: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920).
4. Association Agreement between Ukraine and the European Union and its Member States / [Electronic resource]. Mode of access: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=246581344](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344)
5. Zhyrba I. Transkordonne spivrobitytstvo krayin Tsentralnoyi ta Shidnoyi Yevropy v umovach rozshyrennoho YS (pytannya teorii ta praktyky): monohrafiya / I. Zhyrba. – Kxmel'nyts'kyi: KHNU, 2008. – 311s.
6. Filipenko A. S. Politekonomiya svitovoho hospodarstva / A. S. Filipenko // Zhurnal yevropeis'koyi ekonomiky. – 2012. – № 1. – S. 3-13.
7. Shnyrkov O. I. Polityka Yevropeis'kogo soiuзу u sferi mizhnarodnoi torhivli: osoblyvosti suchasnoho etapu / O. I. Shnyrkov // Ekonomichnyi chasopys XXI. – 2010. – № 5. – S. 9-16.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Журба І. Є.

## РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІД ВПЛИВОМ НАУКОВИХ ШКІЛ

*Розглянуто сутність поняття "людський капітал" та еволюцію концепцій людського капіталу. Проаналізовано погляди вчених різних наукових шкіл на поняття «людський капітал».*

*Ключові слова: людський капітал, теорія людського капіталу, формування людського капіталу, освіта, інвестиції в людський капітал, наукова школа, течія, напрямок.*

L. I. PAVLENKO

East European University of Economics and Management, Ukraine

## DEVELOPMENT OF THEORY OF HUMAN CAPITAL IS UNDER ACT OF SCIENTIFIC SCHOOLS

*Essence of concept is considered human capital and evolution of conceptions of human capital. The looks of scientists of different scientific schools are analyses to the concept "human capital". Human capital theory is the rationale for socio-economic processes that occur in the formation and development of human capital, organization of human resources, human capacity in the processes of the social wealth creation and appropriation of income of different social groups of people.*

*Keywords: human capital, theory of human capital, forming of human capital, education, investments in a human capital, scientific school, flow, direction.*

### Вступ

Сьогодні людський капітал розглядається як один із головних чинників, що стає підґрунтям економічного і соціального розвитку як на рівні окремого підприємства, так і регіонів та країн в цілому. Багатство будь-якого підприємства, організації, країни залежить від накопиченого людського потенціалу та можливостей його реалізації. Ефективність економіки на різних її рівнях насамперед залежить від професіоналізму працівників, наявності та використання їх професійних здібностей. Невизначеність та багатоаспектність категорії «людський капітал» обумовлює потребу в розгляді цього поняття від його зародження (у класичній школі політичної економії) до сучасності. Оскільки постійно відбувається розвиток економічних шкіл та їх течій, з'являються результати нових наукових досліджень – все це має вплив на розвиток економіки як науки в цілому та на розвиток поняття «людський капітал», яке змінювалося, набувало нового значення, включало нові складові.

### Постановка завдання

Метою даної статті є дослідження сутності людського капіталу на різних етапах розвитку світової економіки в поглядах наукових представників різних економічних шкіл у процесі їхнього розвитку.

Класична школа політекономії, представниками якої є В.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо, не вживає прямо поняття «людський капітал», але вперше намагається визначити грошову вартість виробничих якостей особистості. В.Петті, який намагається дослідити джерело багатства суспільства, стверджує, що воно залежить саме від знань людей та їхніх здібностей до праці [1]. А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» стверджує, що розбіжності між можливостями людей із різним рівнем освіти і професійної підготовки призводять до виникнення відмінностей у їхніх доходах [2]. Д. Рікардо стверджує, що відсутність освіти у населення стає головною причиною відставання країн у розвитку [3].

Марксистичні виокремлюють поняття «робоча сила», зокрема розраховують її вартість. Зокрема К. Маркс вважає головною виробничою силою суспільства розвиток фізичних, розумових, творчих сил людини, які є результатом специфічного виробництва [4].

Неокласичний напрямок представляє альтернативні концепції людського капіталу, зокрема американський економіст І. Фішер стверджував, що капіталом є будь-який запас, який існує у певний час і здатен приносити власникам дохід у вигляді «потоків послуг». Теорія Фішера лягла в основу альтернативних теорій, які включають до людського капіталу не тільки знання, досвід, вміння, а і додають фізичні, психологічні, культурні якості людини [5].

Чиказька школа економіки — напрям у теорії економічної науки, який стоїть на засадах неокласицизму. Засновники «чиказької школи» людського капіталу Т. Шульц та Г. Беккер, нобелівські лауреати у галузі економіки, вперше в історії економічної думки використали термін «людський капітал». У своїй науковій праці «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.), Т. Шульц під людським капіталом розуміє «знання, навички та здібності людини, які сприяють зростанню продуктивної сили її праці». Формування людського капіталу зводиться до розвитку знань і здібностей, які людям надають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації». Оскільки «однією з форм капіталу є освіта, людським його називають тому, що вона стає частиною людини, а капіталом стає

через те, що є джерелом майбутніх задовольнень потреб і заробітків, або і того і іншого разом взятих [6].

Г. Беккер, який також розробляв теорію людського капіталу, визначив, що він залежить від таких факторів: освіта (вона формує робочу силу, робить її більш продуктивною та кваліфікованою), охорона здоров'я (підвищує продуктивність праці, сприяє продовженню середньої тривалості життя), мобільність трудових ресурсів (трудова ресурси мігрують з місць, де продуктивність відносно низька до місць, де продуктивність відносно висока). Перелічені фактори складають інвестиції в людський капітал. Г. Беккер стверджував, що віддача від вкладень у людський капітал є набагато вищою, ніж у фізичний капітал. Беккер для самого працівника визначив економічну ефективність освіти. Він запропонував методику визначення додаткового доходу від вищої освіти: від доходів тих працівників, які закінчили коледж, він віднімав доходи працівників із середньою загальною освітою. При цьому до витрат освіти належали як прямі та альтернативні витрати (упущений дохід за час навчання). Г. Беккер також оцінив і віддачу від інвестицій в освіту – відношення доходів до витрат. Як результат, при цьому він отримав приблизно 12–14% річного прибутку. У рамках теорії людського капіталу Беккер досліджував структуру розподілу особистих доходів, їх вікову динаміку, нерівність в оплаті праці чоловіків та жінок. За допомогою статистичних матеріалів він зміг довести як політикам, так і підприємцям, що фундаментом збільшення доходів і найманих працівників, і роботодавців, і держави в цілому є освіта. За результатами дослідження політики, фінансисти і підприємці дійшли висновку, що вкладення в освіту є перспективними капіталовкладеннями, які приносять дохід. Беккер в наукових працях дослідив працівника як поєднання однієї одиниці простої праці та певної суми вкладеного у нього людського капіталу. Він рахував заробітну плату працівника як суму ринкової ціни його простої праці і доходу від інвестицій, вкладених у працівника. Беккер підкреслював, що саме людський капітал приносить основну частину доходу працівникові [7].

У трактуванні Л. Туроу людський капітал являє собою «продуктивні здібності, обдарування і знання» [8].

Праці Г. Беккера, Т. Шульца та Т. Туроу відносяться до ортодоксальної течії теорії людського капіталу. Проте згодом з'являються нові теорії: теорія фільтра (сортування) (А. Берг, М. Спенс, К. Ерроу, Дж. Штігліц, А. Вайс, Дж. Рілі) та ліворадикальна течія (С. Боулс, Д. Гордон, Г. Джинтіс, М. Карной, Р. Едвардс).

Представники теорії фільтра основним механізмом, який відбирає та ранжує людей за рівнями їх можливостей вважають освіту, хоча на продуктивність більший вплив має не освіта, а особисті можливості працівника.

Ліворадикальна течія по відношенню до людського капіталу стверджувала, що основною його складовою є освіта, яка сприяє розвитку людського капіталу та забезпечує конкурентоспроможність економіки.

Ортодоксальна течія стверджує, що людський капітал складається з властивостей і здібностей людей, які беруть участь у його формуванні, та створюють динамічну модель інвестицій у людський капітал. У наукових працях Дж. Мінцера, зокрема, у праці «Освіта, досвід і заробітки» подаються результати наукових досліджень формування інвестицій у людський капітал. Тобто його підхід ґрунтується на оцінці параметрів так званої виробничої функції заробітку. За результатами досліджень, на рівень доходів на 60% впливає освіта, досвід роботи, кількість відпрацьованого часу, при цьому освіта впливає найбільше, на 25%. До інвестицій у людський капітал, які розвивають розумові здібності людини, вчений відносить освіту, підготовку, медичні послуги, витрати на оптимізацію міграції та інші [9].

Американський дослідник Ф. Махлуп (1984) включав у поняття «людський капітал» будь-які вдосконалення, що збільшують фізичні або розумові здібності людини. Отже, теорія людського капіталу досліджує зв'язок між освітою, знаннями, вміннями, навиками, досвідом індивіда, рівнем фізичного здоров'я та його заробітками. Така взаємодія факторів впливає на суб'єкти господарювання, де людський капітал використовується і, як наслідок, на економіку держави в цілому.

Вітчизняні науковці внесли вклад у розвиток теорії людського капіталу, вони визначили нові аспекти його формування та розвитку. Людський капітал досліджували також і вітчизняні вчені: О. Грішнова, О. Бородіна, Н. Голікова, І. Каленюк, О. Бородіна, А. Чухно та інші.

О. Грішнова під людським капіталом розуміє економічну категорію, яка складається із певних рис самого працівника, як із закладених природою, так із розвинених ним внаслідок інвестицій, особистих рис і мотивацій. Використання цих рис і мотивацій в економічній діяльності призводить до зростання продуктивності праці та, як наслідок, до зростання доходів (заробітків) власника та національного доходу" [11]. При цьому О. Грішнова особливу роль надає освіті та професійному навчанні, які мають велике значення на формування людського капіталу, вона виділила рівні формування людського капіталу, охарактеризувала чинники, які впливають на людський капітал.

Українська вчена І. Каленюк розглядає поняття людського капіталу з соціальних та економічних сторін. Вона стверджує, що об'єктом економічного дослідження, оцінювання людської вартості сама людина бути не може, тому працівник не належить до економічної категорії, а запас знань, вмінь, навичок та професійні здібності людини не можна називати людським капіталом, тому що дана категорія являє собою систему економічних відносин. Проте якщо до цієї системи включити певний набір здібностей і засвоєних

знань людини, то їх можна трактувати як капітал. І. Каленюк наводить власне визначення людського капіталу: «Його можна було б визначати як вартість, авансовану і уречевлену у вигляді запасу знань, інформації, досвіду, навичок, мотивації та здоров'я, які мають властивість приносити більший дохід» [12].

О. Бородіна відносить людського капіталу наступні складові: сама людина, людські ресурси, знання та капітал. Важливими елементами, що впливають на обсяги майбутніх доходів вчена вважає професійні знання, навички та природні здібності й таланти [13].

Н. Голікова розглядає людський капітал як вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток). Н. Голікова наводить відмінності між поняття «людський капітал та людський потенціал». На її думку людський потенціал може стати капіталом тільки за умови його включення у виробничі відносини [14].

Науковець А. Чухно розглядає людський капітал у складі інтелектуального, другою складовою інтелектуального капіталу він виділяє структурний капітал. Людський капітал складається з досвіду, навичок, знань, здатностей до нововведень самої людини. Структурний капітал включає організаційну структуру, технічне і програмне забезпечення, торгові марки, патенти, тобто всі засоби, які дозволяють персоналу реалізовувати свій виробничий потенціал [15].

### Висновки

Таким чином, розвиток і зміна теорії людського капіталу відбувалася під впливом різних економічних шкіл і напрямів. Джерела і та основні положення, які сформували теоретичну і методологічну основу для формування теорії людського капіталу було сформульовано в наукових працях класиків політичної економії: А. Смита, Д. Рікардо, В. Петті. Вони досліджували роль людини в економіці. Проте сам термін «людський капітал» почали використовувати Т. Шульц та Г. Беккер. Їх послідовники розвинули теорію людського капіталу, вона набула практичного застосування. Із розвитком шкіл політичної економії змінювалися погляди на поняття «людський капітал», різні науковці розуміли його по-різному. Виникнення й розвиток концептуальних ідей і положень теорії людського капіталу проходить шлях від джерел розвитку політичної економії до сучасних досліджень. Сучасники, опираючись на погляди класиків та їх послідовників, формують свою теорію, яка є актуальною та може бути застосована в сучасних умовах розвитку економіки.

Отже, теорія людського капіталу – це обґрунтування соціально-економічних процесів, які відбуваються формування й розвитку людського капіталу, організації використання людських ресурсів, людського потенціалу в процесах проведення суспільного багатства, створення й присвоєння доходів різними соціальними групами людей.

У подальших дослідженнях необхідно сконцентрувати увагу на практичне застосування теорії людського капіталу, зокрема: оцінку ефективності інвестицій в людський капітал, методи й моделі оцінювання вартості людського капіталу.

### Література

1. Петти У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – М., 1940. – 184 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М., 1962. – 83 с.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Давид Рикардо ; [пер. с англ.]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Книга 1. Процесс производства капитала / Карл Маркс. – М. : ОАО "ЦСЭ", 2001. — 800 с.
5. Fisher I. The nature of Capital and Income. L, 1927.
6. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968, vol. 6.
7. Беккер Г. Человеческий капитал / Г. Беккер. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – С. 11.
8. Tnurow L. Jnvestment in Human Capital. Belmont, 1970.
9. Mincer, Jacob. Schooling, experience and earnings. N.Y. 1975/
10. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966.
11. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Тов-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с.
12. Каленюк І. Освіта в ринковому середовищі та неекономічні цінності / І. Каленюк // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 67–73.
13. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2003. – № 7 (500). – С. 48–53.
14. Голікова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н.В. Голікова. – К. : Ін-т екон. прогнозів. НАН України, 2004. – 24 с.
15. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. — К. : Знання, 2010. — 687 с.

References

1. Petti Century Economic and statistical work / U. Petti. - M., 1940. - S.
2. Smith A. an inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations / by A. Smith. - M., 1962.-83 С.
3. Ricardo D. the Beginning of the political economy and the tax burden. Favorites / David Ricardo ; Per. s angl. - M.: Eksmo, 2007. - 960 С.
4. Marx K. Capital. Critique of political economy / Karl Marx. - Т. 1. Book 1. The process of production of capital. - M.: JSC CSA", 2001. - 800 С.
5. Fisher I. The nature of Capital and Income. L, 1927.
6. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968, vol. 6.
7. Becker, Human capital, Becker. - M.: Moscow state University press, 1997. - С. 11.
10. Machlup, F. the Production and distribution of knowledge in the United States. / F. Machlup. M.: Progress, 1966
11. Greshnova O.A. Human capital formation in education and training. [Text] / O.A. Greshnova - K.: T-"Knowledge", CCW, 2001. - 254 S.
12. Kalenyuk I. Education in the market environment and non-economic values of / I. kalenyuk // Economy of Ukraine. - 2003. No. 7. - S. 67-73.
13. Borodin, O. Human capital as the main source of economic growth / O. Borodin //Economy of Ukraine. - 2003. No. 7 (500). - S. 48-53.
14. Golikova, NV Human capital as a factor of growth and economic development: author. dis. on competition of a scientific. the degree of Cand. Econ. Sciences / NV Golikova. - K.: Institute of Econ. prognoses. NAS of Ukraine, 2004. - 24 S.
15. Chukhno A.A. Institutional information economy: a Textbook / AA Chukhno, PM Leonenko, P.I. Uchimenko ; Ed. by Acad. National Academy of Sciences of Ukraine A.A. Chuhna. - K. : Knowledge, 2010. - 687 S.

Надійшла 13.09.2014; рецензент: д. е. н. Ус Г. О.

Л. П. БЕДРАТЮК

Хмельницький національний університет

Ю. В. ШУТЯК

Львівський університет

## ПРОЦЕДУРА ПУБЛІКАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В МІЖНАРОДНИХ РЕЦЕНЗОВАНИХ ЖУРНАЛАХ

*В статті розглядається проблема виходу вітчизняної науки в міжнародний простір. Основна увага приділена проблемам публікації результатів наукових досліджень в міжнародних рейтингових журналах. На основі власного досвіду автори описують процедуру публікації для точних і соціально-економічних наук і способи вирішення труднощів, які виникають на різних етапах підготовки публікації в міжнародний англomовний журнал.*

*Ключові слова: інтеграція науки, якість наукових досліджень, наукова стаття, міжнародний журнал, імпакт-фактор, h-індекс.*

L. P. BEDRATIUK

Khmelnytskyi National University, Ukraine

Y. V. SHUTYAK

University of Liege, Belgium

## PUBLICATION PROCEDURE OF RESEARCH RESULTS IN INTERNATIONAL PEER-REVIEW JOURNALS

*The paper addresses the problem of integration of Ukrainian science into the international community. The main attention is paid to issues of the publication of research results in international ranking journals. Based on my own experience, the authors describe a procedure for publication of various sciences and consider ways to address the difficulties that arise in various stages of publication in an international journal in English.*

*Key words: integration of science, quality of scientific research, scientific article, international journal, impact-factor, h-index*

**Постановка проблеми.** Сьогодні в українській науці відбуваються постійні зміни, основною метою яких є підвищення якості досліджень та інтеграція української науки у світовий науковий простір. Проте на шляху до досягнення цієї мети існує цілий ряд об'єктивних бар'єрів, які поки що перешкоджають вітчизняним науковцям представити результати своїх досліджень на обговорення іноземних колег. До них належать практична відсутність наукових результатів світового рівня, мовний бар'єр, відсутність досвіду таких публікацій та незнання особливостей наукової діяльності в різних країнах світу. З цієї причини більшість рейтингових наукових журналів світу залишаються для більшості українських науковців недоступними. Звісно, в таких умовах найбільш привабливими виглядають журнали, зареєстровані в сусідніх Росії, Білорусії, Молдові, де можна публікуватися російською мовою і вимоги до публікації подібні до вимог українських журналів. Водночас, такі публікації не сприяють інтеграції української науки у більш впливову англomовну наукову спільноту, яка охоплює усі провідні країни світу.

**Аналіз останніх досліджень.** Цікавим фактом є те, що проблема публікації результатів досліджень в журналах з високим рейтингом залишається актуальною і для зарубіжних вчених. Високі вимоги журналів до якості досліджень спричиняють високий відсоток відмов авторам статей. Ця проблема викликала жваве обговорення серед науковців і публікацію ряду статей і книг, присвячених проблемі підготовки і публікації статей в провідних рецензованих журналах світу [1–4]. Оскільки більшість таких робіт опубліковані англійською мовою і для іноземного читача, виникає необхідність у ознайомленні вітчизняних науковців з цією проблемою і можливими шляхами її вирішення.

**Формулювання цілей та задач дослідження.** В даній статті пропонується розглянути основні етапи процесу публікації наукових результатів в рейтингових англomовних журналах, приділяючи особливу увагу труднощам, які можуть виникнути в процесі підготовки і подачі публікації до друку.

### Викладення основного матеріалу

**Наука очима європейського професора.** На Заході публікації, точніше їх кількість та якість, є фактично єдиним критерієм оцінки викладача чи науковця. Також кількість і якість публікацій співробітників є одним із основних критеріїв під час складання рейтингу західних університетів (наприклад, в рейтингу Times Higher Education's global rankings наукова діяльність займає 30% від загальної оцінки). Тому на Заході університети максимально заохочують наукову діяльність своїх співробітників.

Що саме розуміється під кількістю та якістю публікацій? Виявляється це не зовсім очевидні речі. На початку пропонуємо розглянути деякі базові моменти. По-перше, що взагалі розуміється під науковою діяльністю на Заході? Спрощено, відповідь на це питання може бути така: науковою діяльністю називається така діяльність, результати якої публікуються у впливових наукових журналах. Тому, наприклад, захист

дисертації не вважається науковою діяльністю і публікація у невливовому журналі, яку ніхто із спеціалістів ніколи не прочитає, також не вважається науковою публікацією. Якість публікації вимірюється загальним числом посилань на неї в інших статтях, які також опубліковані у впливових журналах.

Чим вимірюється впливовість журналу? Для цього уже декілька десятиліть використовується таке наукометричне поняття, як імпаکت-фактор журналу, який щорічно обчислюється Філадельфійським Інститутом наукової інформації (ISI) та публікується в журналі "Journal Citation Report". Імпакт-фактор обчислюється за таким принципом: береться кількість статей в даному журналі, на які були посилання в усіх інших журналах за рік, три та п'ять останніх роки, і ділиться на загальну кількість статей, які було надруковано в цьому журналі за ці роки. Отже, якщо деякий журнал публікує роботи, на які ніхто не посилається, то він має нульовий імпакт-фактор і не вважається впливовим. В такому журналі ніхто з серйозних вчених публікуватися не буде. Таким чином, імпакт-фактор лінійно впорядковує журнали за величиною імпакт-фактора. Оскільки основна маса українських журналів існує поза світовим науковим контекстом, то вони мають нульовий імпакт-фактор.

Альтернативний підхід до вимірювання якості публікацій заснований на науково метричному показнику який називається індекс Гірша (h-index). Цей індекс визначається таким чином: вчений має індекс h, якщо він має h робіт, таких, що кожна з цих робіт цитувалася не менше h разів, а всі інші його роботи цитувалися меншу кількість раз. Наприклад, індекс Гірша рівний 2, якщо у автора є лише дві роботи, кожна з яких цитувалася не менше 2 разів. Він може мати ще 100 інших робіт які цитувалися по одному разу але h все одно рівне 2. Видавництво "Elsevier" склало базу даних таких впливових журналів (біля 20 тисяч), яка називається Scopus. Вона є важливим світовим наукометричним інструментом. З українських журналів туди входить близько 30 журналів. Всі інші вітчизняні наукові журнали в цій базі не зареєстровані. Це значить, що результати досліджень, опублікованих в таких журналах, знаходяться поза світовим науковим простором.

Зауважимо, що в цій базі даних не враховуються монографії. Scopus надає інформацію про автора і про вуз, кількість публікацій вченого у базі, кількість цитувань на його роботи за ці роки і так званий h-індекс. Популярні рейтинги ВНЗ України складені саме на основі h-індексу. Крім того МОН України державне замовлення на магістрів розподіляє з врахуванням наявності публікацій в Scopus. Отже, якість роботи вченого визначається трьома показниками: імпакт-фактором журналів, загальною кількістю цитувань його публікацій та його h-індексом. За цими трьома параметрами здійснюють оцінку і порівняння діяльності викладачів, кафедр та вузів на Заході.

Зміст публікацій. В разі бажання надрукувати свою статтю у впливовому англomовному журналі найголовніше ключове питання – що саме публікувати? Виходячи із вищесказаного, легко зрозуміти, що журнал не опублікує роботу, на яку ніхто не буде посилатися, тому що така робота просто знизить імпакт-фактор журналу. Зниження імпакт-фактору веде до зниження наукової репутації головного редактора та редакційної колегії. Це, в свою чергу, може призвести до зменшення фінансування і навіть до закриття цього журналу. Для того, щоб на статтю посилалися при виборі того, що саме публікувати, потрібно керуватися одним надійним принципом: тема статті повинна знаходитися в контексті поточних журнальних публікацій і в статті повинен міститися новий науковий результат. Для цього науковець повинен бути знайомим з основними науковими тенденціями в своїй сфері і постійно, кожен день знайомитися з новими публікаціями зі своєї спеціальності. Знайомлячись із тим, що публікують журнали, через деякий час можна зрозуміти тенденції, інтереси і напрямки розвитку наукової думки в цій області. Одночасно потрібно придивлятися до структури статей, способу подання інформації, цитування тощо. Після цього легше вписати теми своїх досліджень в світовий контекст або доведеться перекваліфікуватися.

Тому перед початком роботи доцільно провести попереднє дослідження того, що зараз публікується і що є цікавим за вашою темою. Для цього потрібно деякий час, можливо кілька місяців, просто читати те, що публікують в журналах, які теми є актуальними. Сьогодні всі серйозні журнали мають офіційні Інтернет-сторінки, на яких завжди можна ознайомитися, як мінімум, з назвою статті та анотацією до неї. Також на власних персональних сторінках багато вчених викладає повні тексти своїх статей. Можна надіслати листа автору статті і ввічливо попросити його поділитися нею. Як правило, науковці позитивно реагують на такі прохання з надією збільшити цитування своїх робіт.

Мовні проблеми. Мовна проблема є однією з найважчих проблем для тих, хто прагне опублікуватися в англomовному журналі. Вирішити її можна двома способами: писати самому або ж подавати український текст на переклад. Дійсно, навіть без знання мови можна опублікуватися, скориставшись послугами перекладача. Проте тут можуть виникнути інші проблеми. Не всі перекладачі знають спеціальну термінологію і деякі особливості конкретного наукового стилю. Золоте правило – перекладач повинен знати і розуміти той текст, який він перекладає. Тому бажано, а для негуманітарних спеціальностей, обов'язково, щоб статтю після перекладача прочитав спеціаліст, який володіє мовою викладення матеріалу. Для цього можна звернутися до знайомих колег, на спеціалізовані форуми, або просто написати ввічливого листа до англomовного спеціаліста з проханням прочитати роботу.

Інша ситуація, коли науковець вирішив самостійно підготувати статтю, спираючись на власні знання іноземною мовою. В цьому випадку потрібно реалістично оцінювати рівень своїх знань і не

соромитися просити про допомогу колег чи фахівців з англійської мови. Також корисним буде читання статей зі спеціальності на іноземній мові, виписування ключових фраз, термінів, слів, що використовуються в науковому стилі мови. Можна скористатися спеціальною літературою з академічної мови (Academic Writing). Крім цього, можна просто направити свою статтю на професійну вичитку і редагування, яку пропонують деякі видавництва.

Процес публікування. Якщо стаття готова, необхідно перш за все визначитися з тим, в якому журналі її краще опублікувати. Насамперед, потрібно перевірити, чи справді журнал є виданням, зареєстрованим в базі даних Scopus. Далі, при виборі журналу особливу увагу потрібно приділити його спеціалізації. При цьому потрібно орієнтуватися не тільки на його назву, але взяти до уваги описані редакцією місію і цілі (mission, aims, scope), просканувати назви публікацій в цьому журналі, ознайомитися з інформацією про видавця і редакторів. Це перший фактор, який впливає на рішення редакційної колегії. На відміну від вітчизняних журналів, англійські зазвичай мають вузьку спеціалізацію. Наприклад, стаття з організації виробництва ніколи не буде надрукована в журналі з маркетингу або управління трудовими ресурсами. Крім цього варто звернути увагу на те, який тип статей приймається або не приймається журналом: наукові записки, літературний огляд, емпіричні дослідження. Є журнали, які надають перевагу лише окремим методологічним підходам або, наприклад, зовсім не публікують теоретичних статей, зосереджуючи свою основну увагу на прикладних дослідженнях. Відмова редакції через невідповідність статті спеціалізації журналу є однією з найбільш розповсюджених.

Інформацію про журнал, його цілі, вимоги до публікацій можна знайти на офіційній сторінці цього журналу. Багато видавництв дотримуються схожих правил. Проте потрібно пам'ятати, що на Заході не існує структури, подібної до ВАК. Журнал сам визначає структуру і обсяг статей, а також інші вимоги до публікацій. Окремі журнали можуть пропонувати шаблон статті. Науковці з точних наук мають бути готові до того, що редактор, в якому вимагається набрати текст, може бути не Word, а TEX, який дає кращу якість друкованого тексту.

Після оформлення статті відповідно до інструкції, можна надсилати файл у редакцію. Сучасні журнали надають перевагу електронній пошті або автоматизованим системам подачі до друку. В процесі подачі статті, журнал може вимагати вибрати одного з редакторів, до якого необхідно направити статтю. Необхідно вибрати такого редактора, наукові інтереси якого наближені до теми статті. Інформацію про редактора і його наукові інтереси потрібно шукати в Інтернеті.

Після того, як стаття надіслана, надходить лист про те, що стаття прийнята до розгляду. Якщо система подачі статей неавтоматична, то стаття разом із ввічливим супровідним листом надсилається на електронну адресу одного з редакторів і автор повинен дочекатися підтвердження того, що редактор отримав файл. Якщо редактор вирішив, що ваша робота не підходить до цього журналу, то він досить швидко надішле відповідь-відмову. В іншому випадку він надішле її анонімному рецензенту, якого він сам вибере.

Термін розгляду статті журналом може тривати до трьох місяців. В цей час можна писати іншу статтю. Через три місяці, якщо немає відповіді, потрібно написати листа і нагадати про себе, оскільки в редакції статтю можуть загубити. Є три можливих варіанта відповіді від редакції: відхилити, прийняти, направити на доопрацювання. Коли стаття рекомендується на доопрацювання, лист містить зауваження. Якщо пощастить, то листи з відмовою теж можуть містити рекомендації щодо усунення недоліків статті. Ці зауваження можуть стосуватися як суті статті, її структури, так і стилю мови і граматики. Після доопрацювання статті в максимально короткий термін, стаття подається до редакції вдруге. Якщо у редактора немає більше зауважень до надісланого матеріалу, він надсилає позитивну відповідь, підтверджуючи тим самим прийняття статті до друку. Після цього треба чекати коли вони надрукують. Це може бути або 2–3 місяці або і рік, залежно від журналу. Що робити, коли редакція відмовила в публікації? В цілому, відмова журналу у публікації – явище нормальне не тільки на науковців-початківців, але і для досвідчених науковців. Потрібно усунути виявлені в статті недоліки і шукати інший журнал, який прийме цю статтю. Є дослідження, присвячені вивченню основних причин відмови у публікації статей англійськими журналами. Серед цих причин [1, с. 167]:

1. Відсутність теоретичної частини, яка має служити каркасом і путівником у формулюванні пошукових питань, гіпотез і відповідей.
2. Теорія не пов'язана з практичною частиною.
3. Неповна теоретична частина.
4. Недостатньо обґрунтована доцільність дослідження.
5. Загальна структура статті і послідовність викладення матеріалу.
6. Непрофесійний стиль викладення матеріалу.
7. Невідповідний методологічний підхід.
8. Невідповідність спеціалізації журналу.
9. Увага на методології, а не результатах (крім статей, присвячених методологічним проблемам).
10. Висновки не відповідають результатам дослідження.
11. Використання одних і тих самих даних і результатів дослідження для декількох публікацій.



Мова йде про намагання науковців мати декілька публікацій шляхом незначної модифікації одного і того ж тексту і використання різних назв для цих публікацій.

Однією з причин відхилення робіт українських науковців може бути не відповідність формальним показникам. Особливе місце серед цих показників займає загальні наукові тенденції і список літератури. Робота може бути відхилена лише тому, що тематика статті просто невідома західному читачу. Шанси відхилення роботи збільшуються ще більше, сміливо можна говорити до 100 %, якщо в статті список літератури містить лише українські і російські джерела, і немає жодного посилання на іноземні публікації за темою дослідження.

Виникає питання – чи хтось не скористається вашими результатами і не присвоїть їх собі? Щоб цього не сталося існує система електронних препринтів, наприклад статті з фізики, математики, комп'ютерних наук попередньо публікуються на [arxiv.org](http://arxiv.org) і лише потім надсилаються до журналів. Для робіт з економіки препринти розміщуються на сайті [heres.org](http://heres.org). Препринт забезпечує ваше право першості на випадок можливих конфліктів. Крім того на препринт можна посилатися як на повноправну публікацію.

Таким чином, на публікацію однієї статті (першої) йде приблизно один рік: 4–6 місяців на написання, 3–4 місяці на процес рецензування і 2–3 місці на сам друк, хоча ця цифра залежить від журналу і може сильно змінюватися. Найважча опублікована робота – це перша. Потім простіше не буде, але зникається. Як тільки у вас буде хоч одна опублікована робота, то до вас зміниться відношення у редакторів і рецензентів і друкуватися буде легше. З часом вам будуть пропонувати статті на рецензію, а також, якщо ваш h-індекс досягне деякого рівня, пропонувати ввійти до редколегії журналів.

Мета публікацій за кордоном. Тепер виникає природне питання, яке кожен може поставити сам собі – а для чого потрібно публікувати свої праці за кордоном, якщо є багато україномовних і російськомовних журналів? Для чого ці всі напруження, якщо необхідні бали у рейтинговій системі можна легко набрати за рахунок іншої, часто ненаукової діяльності?

На це питання можна відповісти з різних точок зору. Першою причиною може бути відсутність спеціалізованих журналів в Україні і сусідніх російськомовних країнах, що ускладнює публікацію необхідних для захисту кандидатської чи докторської дисертації статей. Якщо для соціальних і економічних наук ця причина не є актуальною, тому що вітчизняні журнали багатопрофільні, то для точних наук ця проблема більш очевидна.

Іншою причиною є вартість публікацій. Публікації у вітчизняним низько рейтингових журналах платні, в той час, як більшість рейтингових англійськомовних журналів з різних дисциплін є безкоштовними. Плата може братися за відкритий доступ до статті. Тобто у випадку з англійськомовними журналами за ознайомлення зі статтею зазвичай платить читач. Проте окремі журнали змінили свою політику і надають автору можливість самостійно внести визначену суму на рахунок журналу з метою більш широкого розповсюдження результатів своїх досліджень.

Ще одним аргументом на користь публікації за кордоном є наукова кар'єра в престижному іноземному університеті або дослідницькому центрі. Багато вчених з України успішно працюють в університетах США, Канади і Європи. Їх шлях туди у всіх був однаковий – публікації в серйозних журналах, спільні проекти, запрошення на роботу. Також іноземні гранти на дослідження неможливо отримати без публікацій у впливових журналах.

**Висновки.** Схематично розглянуто найпростіший алгоритм публікації наукових статей в рейтингових іноземних журналах. Зрозуміло, що в кожній галузі знань можлива своя специфіка, але в цілому запропонована схема працює і перевірена авторами на практиці. Проте, слід зауважити, що публікації статті обов'язково повинно передувати отримання наукового результату, який зацікавить міжнародну наукову спільноту.

## Література

1. Cummings L.L., Frost P.J. (eds.). Publishing in Organizational Sciences. USA: SAGE, 1995.
2. Fayolle A. Wright M. How to Get Published in the Best Entrepreneurship Journals: A Guide to Steer Your Academic Career. Edward Elgar Publishing, 2014. 288 p.
3. Kent St. Pierre E. A commentary on 'Publish or Perish': Is this really a viable set of options. Accounting Education : An International Journal. 2007. Vol. 16, No 3. 255–257 pp.
4. Öchsner A. Introduction to Scientific Publishing, SpringerBriefs in Applied Sciences and Technology. Springer, 2013. 96 p.

Надійшла 13.09.2014; статтю представляє д. ф.-м. н. Бедратюк Л. П.

---

---

Підп. до друку 01.09.2014. Ум. друк. арк. 21,34. Обл.-вид. арк. 14,88  
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

---