

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

---

**Економічні науки**

---

**2016, № 3, Том 1**

---

Scientific journal

# **HERALD**

**of Khmelnytskyi National University**

---

**Economic sciences**

---

**2016, Issue 3, Part 1**

---

**Хмельницький 2016**

# ВІСНИК

## Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

### Хмельницький, 2016, № 3, Т. 1 (236)

---

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет**

**(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського [http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu\\_ekon](http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon)

Журнал включено до наукометричних баз:

**Index Copernicus** <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++p4539,3.html>

**Google Scholar** <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

**РИНЦ** [http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=37652](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652)

**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.**

**Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України,

**Голова редакційної колегії**

член-кореспондент Національної академії наук України,

**серії «Економічні науки»**

проректор з науково-педагогічної та наукової роботи,

перший проректор Хмельницького національного університету

**Відповідальний секретар**

**Гуляєва В. О.**, завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

#### Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н., 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); Гесць В.М., д. е. н.; Григоров 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.; Троціковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н.М., к. е. н.; Савіна Г.Г., д. е. н.; Семікіна М.В., д. е. н.; Скоробогата Л.В., к. е. н.; 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 № 11 від 27.05.2016

**Адреса  
редакції:**

**Україна, 29016,  
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,  
Хмельницький національний університет  
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"  
(03822) 2-51-08**



**e-mail:** [visnyk\\_khnu@rambler.ru](mailto:visnyk_khnu@rambler.ru)

**web:** <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>  
<http://vestnik.ho.com.ua>  
[http://lib.khnu.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm)

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, 2016

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2016

---

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

<b>СТАДНИК В. В.</b> МОТИВАЦІЙНІ ВЕКТОРИ РЕСУРСОСПОЖИВАННЯ ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	7
<b>ВАХЛАКОВА В. В.</b> ФОРМУВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	11
<b>ГАЛЬКІВ Л. І., КИЛИН О. В., СТРУЧОК Н. М.</b> ЕТНІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	18
<b>КАРЛЮКА Д. О., МСШКОВА-КРАВЧЕНКО Н. В., БУРИК Ю. І.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПТАХІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕХНОЛОГІЇ «DATA MINING» .....	22
<b>ПУХАЛЬСЬКА Я. П.</b> ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ І ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ .....	28
<b>РУДНІЧЕНКО Є. М.</b> ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СКЛАДОВОЇ НА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	32
<b>ПЕРЕСИПКІН М. М.</b> ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВЕЛИКОГО ПРОМИСЛОВОГО МІСТА .....	36
<b>ЧЕБАНОВА Н. В., ШАПОВАЛ Г. М., ПАТОЧКІНА О. В.</b> СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА, БЕЗПЕКА, ЕФЕКТИВНІСТЬ .....	41
<b>ЧУДОПАЛ А. І.</b> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ .....	45
<b>ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ. РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ</b>	
<b>ЧЕРНУШКІНА О. О.</b> СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МОНІТОРИНГУ У СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ .....	50
<b>ДАВИДОВА І. О.</b> ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ .....	55
<b>КЛИМЧУК А. О.</b> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ .....	59
<b>МЕЛЬНИЧУК Д. П., ШПИТАЛЕНКО Г. А.</b> СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ТА ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ У СФЕРІ ПРАЦІ: ПРАГМАТИЧНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДХОДУ .....	63
<b>ОБІХОД С. В., МЕЛЬНИЧУК О. П.</b> ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН .....	68

---

<b>НОВІКОВА О. С., АТАМАНЧУК А. В.</b> РОЛЬ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЖІНКИ-КЕРІВНИКА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ .....	76
---	----

<b>ГРИНЧУЦЬКИЙ В. І., ПРОХОРОВСЬКА С. А.</b> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ .....	80
--	----

### **ОБЛІК ТА АУДИТ**

<b>КОВАЛЬ О. О.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РАХІВНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	84
--	----

<b>ВАРІЧЕВА Р. В.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	88
--	----

<b>РЗАЄВА Т. Г., ГРИЦАЮК М. В.</b> ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИК .....	94
--	----

<b>ХАРАКОЗ Л. В., ШАЧАНІНА Ю. К.</b> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ У БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	103
--	-----

<b>ХМЕЛЕВСЬКА А. В., СЕМЕНОВ К. Л.</b> ІНФОРМАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	108
---	-----

<b>ХМЕЛЮК А. В.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ .....	112
---	-----

<b>ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я., ПИЛИПЕНКО С. М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	117
---	-----

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

<b>ГОЛОВЧУК О. В.</b> АНАЛІЗ НАПРЯМІВ І РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	121
--	-----

<b>ГОЛОВЧУК Ю. О.</b> СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	126
---	-----

<b>СТАДНИК В. В., ПОЛІЩУК Т. А.</b> ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	131
--	-----

<b>РЗАЄВ Г. І., ВАКУЛОВА В. О.</b> МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НА РІВНІ КРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ .....	137
--	-----

<b>ВЛАСЮК Ю. О., ПЕДЧЕНКО Г. П.</b> ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ .....	144
---	-----

<b>ЗАМЛИНСЬКИЙ В. А.</b> ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ .....	148
--	-----

<b>ТАРАСЮК М. В., МАЛЯРЧУК О. В.</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ .....	154
---	-----

### **ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

<b>BURIMENKO Y. I., BOBROVNICHKA N. S., GALAN L. V., SHCHUROVSKA A. Y.</b> PROSPECTS OF INTRODUCTION OF FINANCIAL SERVICES IN THE SPHERE OF POSTAL CONNECTION OF UKRAINE .....	158
--	-----

<b>ЖУКОВА Т. О.</b> ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ТА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ .....	164
---	-----

<b>ШЕВЧУК Л. П., РАФАЛЬСЬКИЙ В. В., ШАВАРСЬКИЙ А. В., ШЕВЧУК А. А.</b> КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ – ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ .....	168
---	-----

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

<b>BURACZYŃSKA B.</b> DIFFERENTIATED INFLUENCE OF THE PREFERENCES AND NEEDS OF INDIVIDUAL AND INSTITUTIONAL CUSTOMERS TO CHOOSE THE BIDDER FOR THE PURCHASE OF TECHNICAL MATERIALS .....	172
---	-----

<b>БОНДАРЕНКО К. А.</b> ІНТЕРНЕТ-СТРАТЕГІЯ РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ .....	177
--	-----

<b>МАТВІЮК М. А.</b> ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ, РОБІТ ТА ПОСЛУГ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБОРОНИ .....	185
---	-----

### **ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

<b>ЛУПАК Р. Л.</b> ОЦІНЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	189
---	-----

<b>SHUBA A., WÓJCIŚKA-MIGASIUK D.</b> THE ENERGETIC AND ECONOMIC EFFECTS OF FACILITY MODERNIZATION .....	195
---	-----

<b>ШВЕЦЬ Ю. О., СУХАРЕНКО Т. А.</b> ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ГЛОБАЛІЗАЦІЄЮ .....	204
---	-----

<b>ЦИБУЛЯК А. Г.</b> ДОМІНАНТИ ДІАЛЕКТИЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ .....	210
--	-----

<b>МЕЛЬНИКОВА К. В., ВАСИЛЬКОВА Ю. К.</b> ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА УМОВ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ НОВАЦІЙ .....	214
--	-----

<b>РОЛІНСЬКА А. О.</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІСКАЛЬНО-БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	220
---	-----

<b>СЕРГЄЄВА Л. Н., МАКАРЕНКО О. І.</b> ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ .....	223
---	-----

---

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ТОРГІВЛІ  
ТА ТОВАРОЗНАВЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**БАЗИЛЮК В. Б., БЕЗПАЛЬКО І. Р.**  
ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ КНИЖКОВОЮ  
ПРОДУКЦІЄЮ ..... 229

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**ГАВЛОВСЬКА Н. І.**  
АКТУАЛІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ НОВИХ ПІДХОДІВ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ  
БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ-СУБ'ЄКТІВ ЗЕД У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ..... 233

**ХМЕЛЕВСЬКИЙ О. В.**  
ЕКСПОРТООРІЄНТАЦІЙНИЙ СТАТУС ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ:  
ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛЮЧОВІ АТРИБУТИ ..... 238

**ЖУРБА І. Є., ЧУПИРА В. В.**  
ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМНИХ ЗМІН У МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ КРАЇН  
ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ ..... 243

**ПАНКОВА Л. І.**  
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ  
НАСЕЛЕННЯ ..... 249

**НИЖНИК В.М., РОДІОНОВА І.В.**  
СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧІ ПОСЛУГИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ  
ПІДПРИЄМСТВ ..... 257

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ ..... 261

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

УДК 330.341

СТАДНИК В. В.  
Хмельницький національний університет

### МОТИВАЦІЙНІ ВЕКТОРИ РЕСУРСОСПОЖИВАННЯ ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто мотиваційні переваги власників ключових ресурсів за стадіями життєвого циклу підприємства. Визначено напрями взаємоузгодження мотиваційних векторів власників ключових ресурсів для нарощування ресурсного потенціалу підприємства і оптимізації ресурсоспоживання.*

*Ключові слова: ключові ресурси, ресурсоспоживання, життєвий цикл підприємства, ресурсний потенціал, мотиваційні вектори.*

STADNYK V. V.  
Khmelnitsky National University

### MOTIVATIONAL VECTORS OF RESOURCES CONSUMPTION IN TERMS OF ENTERPRISES LIFECYCLE STAGES

*The problem of effectiveness of resources consumption and increasing of resource potential of an enterprise in terms of its lifecycle has been examined. The place of key resources in the structure of resource potential of an enterprise has been defined. Motivational preferences of key resources holders in terms of enterprises lifecycle have been highlighted. It has been noted that their maladjustment creates a problem of organisational crisis, which predetermines the impairment of resource consumption effectiveness. The directions of mutual adjustment of motivational vectors of key resources holders for increasing of resource potential of an enterprise and optimisation of resource consumption effectiveness in terms of its lifecycle have been defined.*

*Key words: key resources, resource consumption, lifecycle of an enterprise, resource potential, motivational vectors.*

**Постановка проблеми.** Успішне функціонування підприємства у конкурентному середовищі описується такими характеристиками як ефективність, результативність і здатність досягати поставлених цілей, що дає змогу йому працювати на ринку протягом тривалого часу. З огляду на мінливість середовища господарювання і численність конкурентів, які активно суперничають за ринки і ресурси, очевидно, що тривале існування неможливе без постійного удосконалення підприємства як економічної системи. Воно має здійснюватися систематично, комплексно і цілеспрямовано, втілюючись у стратегічних планах розвитку. Управління розвитком будь-якого підприємства має здійснюватися за двома основними сценаріями. Перший можна назвати розвитком-поліпшенням, яке дає змогу поліпшувати ті складові існуючих бізнес-процесів, що перестали відповідати новим умовам господарювання і стали слабкою ланкою бізнесу. Другий сценарій розвитку передбачає відкриття нового напрямку діяльності (нового бізнесу). Він здійснюється на основі бачення вищим менеджментом підприємства нових ринкових можливостей, які відкриваються перед ним у стратегічній перспективі. І такий розвиток можна назвати інноваційним, оскільки він потребує значних організаційних змін. Проте за обома сценаріями розвитку програми й плани їх реалізації охоплюють зміни у структурі ресурсів, їх якісному та кількісному складі.

Питаннями вдосконалення ресурсної складової діяльності підприємств з метою підвищення якості їх ресурсного потенціалу і розвитку їх конкурентних переваг займаються багато сучасних науковців, зокрема, І. Бузько та Н. Пяткова [1], Г. Кольке [2], Н. Ревуцька [3], О. В. Романенко [4] та багато інших. Та все ж основи ресурсного підходу в стратегічному управлінні підприємствами закладено Б. Вернерфельтом [5], Г. Хамелом і К. Прахаладом [6], О. Вільямсоном [7] наприкінці 80-х років ХХ ст. Ці та інші представники ресурсної теорії пропонували розглядати ресурси з позицій їх цінності для створення фірмою конкурентних переваг у стратегічному періоді. Тобто, з погляду структури ресурсного потенціалу основний висновок ресурсної теорії можна сформулювати так: зміни в умовах функціонування підприємства в стратегічному періоді потребують змін у структурі ресурсів. І основним завданням менеджменту має бути визначення тих ресурсів, які являють собою найбільшу цінність для успішності бізнесу в конкретному періоді. Зважаючи на те, що ресурсний потенціал підприємства формується з урахуванням потреб у ресурсах, які дають змогу йому набувати певних конкурентних переваг на відповідному етапі його життєвого циклу, а також на те, що доступ до таких ресурсів є зазвичай обмеженим, що зумовлює труднощі їх залучення у процес виробничого споживання, актуальним питанням є визначення умов, за яких підприємство може вирішити завдання оптимізації структури ресурсоспоживання у ході формування стратегічних планів розвитку. Авторська позиція полягає в тому, що такі умови формуються у мотиваційній площині – як відображення умов взаємодії власників ключових ресурсів, що змінюються по мірі проходження підприємством різних стадій життєвого циклу. Це і визначило мету даного дослідження.

**Мета статті** – розглянути мотиваційні преференції власників ключових ресурсів за стадіями життєвого циклу підприємства і визначити можливості взаємоузгодження їх мотиваційних векторів для нарощування ресурсного потенціалу підприємства і оптимізації ресурсоспоживання в контексті його життєвого циклу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концепція «життєвого циклу» підприємства як економічної доволі часто використовується у теорії управління для пояснення відмінностей у економічній динаміці його функціонування. Прагнучи усебічно описати особливості поведінки економічної організації протягом життєвого циклу, і водночас узагальнюючи результати досліджень, зроблених іншими науковцями, Б.Мільнер виділяє такі стадії життєвого циклу: народження, дитинство, юність, рання зрілість, розквіт, повна зрілість, старіння, відродження [8, с. 22]. На кожній стадії життєвого циклу перед організацією постають специфічні проблеми, означені науковцями як «кризи управління, породжені зростанням» [9]. З позицій еволюціонізму це свідчить про деградацію існуючих в організації рутинних процесів, спричинену ускладненням та розширенням матеріальних, інформаційних, фінансових та інших потоків. Через зниження ефективності організаційної взаємодії, втрачається здатність організації своєчасно та гнучко реагувати на зміни у середовищі господарювання, наслідком чого стає погіршення результатів господарської діяльності. Для відновлення ефективності організаційні зміни повинні бути проведені у стислий термін, протягом якого фірма може зберегти фінансову стійкість (тобто до того, як витрати на реалізацію програми змін сукупно зі збитками від оперативної діяльності спричинять критичне зниження активів, після чого самостійність підприємства виявиться під загрозою). Усунення кризових явищ потребує зміни концепції управління, формування нової, яка б відповідала новій стадії життєвого циклу і забезпечувала конкурентоспроможність організації у нових умовах її функціонування.

Цілком очевидно, що моделювання життєвого циклу підприємств є завданням складним і проблематичним, оскільки прогнозування тривалості етапів життєвого циклу носить ймовірнісний характер. Це зумовлюється, по-перше, невизначеністю, складністю і мінливістю бізнес-середовища та здатністю вищого менеджменту до стратегічного бачення перспектив його розвитку. По-друге, доволі складно (і майже неможливо) чітко визначити момент, коли підприємство переходить у наступну стадію життєвого циклу. Водночас, авторська позиція полягає в тому, що для реалізації завдань управління не завжди обов'язково чітко ідентифікувати момент переходу підприємства на іншу стадію життєвого циклу.

Більш важливим завданням, ніж прогнозування тривалості цих стадій, є встановлення напрямів прикладання управлінських зусиль для того, щоб постійно нарощувати конкурентні переваги підприємства, продовжуючи тим самим перебування підприємства на найбільш плідних стадіях цього циклу – стадії розквіту і зрілості. З огляду на те, що кожне управлінське завдання вирішується із залученням відповідних ресурсів, можна стверджувати, що збереження і зміцнення конкурентоспроможності підприємства на кожному із стадій життєвого циклу має розглядатись з позицій завдань ресурсозабезпечення і ресурсоспоживання. Тим більше, що майже завжди, коли йдеться про причини низької інноваційної активності вітчизняних підприємств (а значить, їх нездатності до розвитку), наводяться аргументи, що для цього у них не вистачає ресурсів. І дійсно, більше третини промислових підприємств за результатами аналізу їх фінансового стану протягом багатьох років залишається збитковою. Наприклад, у машинобудуванні за підсумками 2015 р. було 36,9% збиткових підприємств. І простежується, починаючи з 2011 р., тенденція до зростання кількості як збиткових підприємств, так і загальної суми збитків, які ці підприємства мають (у 2011 р. збиткових було 32,7% підприємств) [10].

Така ситуація засвідчує потребу удосконалення інструментів управління діяльністю і розвитком промислових підприємств, зокрема, в частині формування і розвитку їх ресурсного потенціалу. Не протиставляючи авторську позицію поглядам інших науковців, які детально досліджують структурні складові ресурсного потенціалу та їх значення для сталого функціонування і розвитку промислових підприємств, а навпаки, доповнюючи результати їх досліджень, у даній роботі зроблена спроба показати, яким чином можна забезпечити нарощування ресурсного потенціалу підприємства через удосконалення мотиваційної складової взаємодії власників ключових ресурсів.

Отже, на кожній із стадій життєвого циклу підприємству як економічній організації притаманні певні характеристики, за наявністю яких можна її ідентифікувати [8, с. 22–26]. Не заглиблюючись детально у ці відмінності (оскільки вони більшою мірою стосуються загальних характеристик системи управління), у табл. 1 надано лише ті, що важливі з позиції завдання оптимізації взаємодії власників ключових ресурсів. Вони стосуються векторів мотиваційного впливу для уникнення організаційних криз.

У даній таблиці не розглядаються ресурси за їх звичною класифікацією (як сукупність виробничих факторів – трудових, фінансових, матеріальних та ін.). За основу взято підходи до класифікації ресурсів О. Вільямсона (загальні, специфічні та високо специфічні). О. Вільямсон визначав рівень специфічності певного ресурсу тим, наскільки «легко йому можна знайти альтернативні варіанти застосування і альтернативних користувачів без втрати ефективності використання» [7, с. 94]. Чим більше значення має цей ресурс для забезпечення конкурентних переваг підприємства, тим більше цінуватиметься його власник. І в нинішніх умовах такими ресурсами справедливо вважаються технологічні – як у вигляді принципово нових виробничих технологій, так і у вигляді технологій управлінських. Однак очевидним є й те, що



створення таких технологій та їх ефективне використання неможливе без людей – власників інтелектуальних ресурсів. Тому компетенції людей, які дають їм змогу створювати продукти інтелектуальної власності, названі «ключовими компетенціями» [6]. І збільшення внеску носіїв унікальних знань у здатність підприємств набувати конкурентних переваг можна досягти шляхом розбудови відповідного мотиваційного середовища. Це й дає змогу уникати таких моментів у співпраці власників ключових ресурсів, які унеможливають їх подальшу плідну співпрацю і зумовлюють прояви опортуністичної поведінки різного типу. І це потребує організаційного перепроектування – для відновлення довіри і взаємовигідних економічних відносин у коаліції власників ресурсів.

Таблиця 1

**Мотиваційні вектори власників ключових ресурсів за стадіями життєвого циклу підприємства**

Основні акценти організаційного проектування (перепроєктування)	Тип і причини організаційної кризи	Вектори мотиваційної взаємодії власників ресурсів
<b>Створення бізнесу (народження – юність)</b>		
Концентрація зусиль на проектуванні ефективної технології бізнесу і розвитку ринку; очікування винагород у майбутньому; керованість ґрунтується на швидкому зворотному зв'язку	Швидке зростання породжує <i>кризу лідерства</i> (засновник бізнесу не справляється з проблемою його зростання)	Мотивація власника капіталу ( <i>принципала</i> ) до залучення агентів із специфічними ресурсами (ключовими компетенціями) та встановлення з ними взаємовигідного партнерства. Мотивація <i>агентів</i> до підвищення безпеки існування і реалізації потенціалу власних компетенцій
<b>Рання зрілість</b>		
Побудова формальних управлінських систем: організаційна структура, системи звітності і контролю, стандартизація бізнес-процесів, процедур та правил, формалізація зв'язків, розвиток управлінських компетенцій	Успіх зумовлює <i>кризу автономії</i> (кризу функціонального управління). Агенти з ключовими компетенціями вдаються до опортунізму, відстоюючи цінність свого ресурсу; це перешкоджає роботі на загальний результат	Мотивація <i>принципала</i> до делегування ключовим агентам повноважень і ресурсів. Мотивація <i>агентів</i> до роботи на спільний результат через участь у прибутках
<b>Розквіт</b>		
За центром закріплюються лише функції стратегічного менеджменту. У розрізі бізнес-ліній або бізнес-процесів управління децентралізується. Створюються центри прибутку, система мотивації ґрунтується на результатах роботи	Успіх спричиняє <i>кризу керованості через втрату контролю</i> . Мотиваційною основою опортунізму агентів (керівників бізнес-ліній) стає недооцінка їх внеску у загальні результати	Мотивація <i>принципала</i> до збереження контролю над поведінкою власників ключових ресурсів (об'єктивується у розробленні інтеграційних механізмів). Мотивація <i>агентів</i> до роботи на спільний результат через посилення його зв'язку із винагородою
<b>Зрілість</b>		
Упровадження процедур корпоративного планування. Нові продуктивні групи розглядаються як центри інвестицій; технічні функції (логістика, автоматизація), а також PR зміщуються до центру	Через надмірну рутинізацію управлінських процедур виникає <i>криза бюрократії</i> . Агенти втрачають інтерес до творчості, внаслідок чого зростає інерційність організації	Мотивація <i>принципала і агентів</i> на урівноважування їх інтересів через розширення владних повноважень останніх (шляхом відокремлення керованих ними структурних ланок у окремі бізнес-одиниці)
<b>Початок занепаду</b>		
Організаційне перепроєктування, перерозподіл функцій та ролей між підрозділами та центром. Зростання вимог до менеджерів, підвищення рівня конфліктності вищих менеджерів за доступ до спільних ресурсів	Велика ймовірність виникнення <i>кризи синергії</i> у групі вищих менеджерів	Мотивація <i>принципала і агентів</i> до розподілу спільних ресурсів на свою користь.
<b>Відродження</b>		
Організаційне перепроєктування на основі асоційованого членства у інтеграційній структурі	Ймовірність виникнення <i>кризи автономії</i> , зумовленої прагненням агентів зберегти максимум самостійності у прийнятті стратегічних рішень (криза лінійного управління)	Мотивація <i>принципала і агентів</i> до розширення своїх ресурсних можливостей для підвищення конкурентоспроможності своїх підприємницьких одиниць

Як підкреслював О. Вільямсон, будь-яку фірму слід розглядати як коаліцію власників ресурсів, пов'язаних між собою мережею контрактів. Її серцевиною є довгостроковий імпліцитний контракт, укладений між власниками специфічних та високоспецифічних ресурсів. Спільне використання цих ресурсів забезпечує учасникам фірми економію трансакційних витрат, а власникам – прибуток [7]. Однак всередині

фірми ділова активність агентів (власників специфічних ресурсів) стимулюється слабше, ніж на ринку. І важливо своєчасно виявити ті моменти, коли мотивація до спільного використання ресурсів починає слабшати.

**Висновки.** Мотиваційні переваги учасників спільної діяльності відіграють провідну роль у прийнятті ними управлінських рішень. Ослаблення мотивації спричиняє погіршення результатів організаційної взаємодії. Це, в свою чергу, спричиняє небажання приймати рішення з позицій інтересів бізнесу (починають переважати власні інтереси). Як наслідок, погіршується використання і загальних ресурсів – матеріальних, технічних, і особливо інформаційних, що в умовах інформаційного суспільства з великою ймовірністю може спричинити занепад бізнесу. Тому без формування на підприємстві мотиваційного середовища, яке б адекватно враховувало інтереси власників ресурсів, що є ключовими для набуття підприємством конкурентних переваг у відповідному стратегічному періоді, не можна забезпечити його успішне функціонування і розвиток. Формування відповідного управлінського інструментарію для вирішення цього завдання і буде предметом наступних досліджень.

### Література

1. Бузько И. Р. Формирование приоритетных направлений развития ресурсного потенциала предприятия / И. Р. Бузько, Н. П. Пяткова [Електронний ресурс]. – Режим доступе : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mtip/2008\\_14/buzko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/2008_14/buzko.pdf).
2. Кольке Г. И. Показатели оценки ресурсного потенциала в машиностроении / Г. И. Кольке // Экономика и управление в машиностроении. – 2011. – № 6. – С. 10 – 13.
3. Ревуцька Н. В. Стратегічні ресурси компанії: сучасні аспекти ідентифікації та оцінювання / Н. В. Ревуцька // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 263: т. V. – С. 1212–1216.
4. Романенко О. В. Стратегический анализ использования ресурсного потенциала интегрированных предприятий / О. В. Романенко // Экономика развития. – 2013. – № 2 (66). – С. 104 – 109.
5. Wernerfelt B. The Resours-Based View of the Firm: Ten Years Later / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. – 1995. – Vol. 16, № 3. – P. 171–174.
6. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 437 с.
7. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.
8. Мильнер Б.З. Теория организаций / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 336 с.
9. Greiner L.E. Evolution and Revolution as Organization Grow / L.E. Greiner // Harvard Busyness Review. – 1972. – Vol. 50, № 4. – P. 37-46.
10. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/fin\\_rez/fr\\_pr\\_u/fr\\_pr\\_12\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/fin_rez/fr_pr_u/fr_pr_12_u.htm). – (Дата звернення 16.01.2016 р.)

Надійшла 04.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

**ФОРМУВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуті підходи до розуміння економічної безпеки підприємства. Показано дуальний характер поняття забезпечення економічної безпеки підприємства. Виділено групи ресурсів у складі забезпечення економічної безпеки підприємства та показано їхній склад. Запропоновано сценарії забезпечення економічної безпеки підприємства у вигляді кортежів. Розглянуто елементи сценаріїв забезпечення економічної безпеки підприємства.*

*Ключові слова: економічна безпека, підхід, забезпечення, ресурси, сценарій, кортеж.*

VAHLAKOVA V. V.

Donbass State Technical University, Lysychans'k

**THE FORMATION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE**

*There are approaches to comprehend enterprise economic security considered in the article. Dual character of notion of enterprise economic security providing is shown, Groups of resources in enterprise economic security providing are defined. Their content is shown. Scenarios of providing enterprise economic security in form of tuples are suggested. Elements of such scenarios are considered.*

*Keywords: economic security, approach, providing, resources, scenario, tuple.*

**Вступ.** Починаючи з 90-х років ХХ століття й до сьогодні однією з найважливіших категорій в сучасній економіці залишається економічна безпека. Як характеристика стану певних об'єктів поняття економічної безпеки використовується на різних рівнях – від макrorівня до мікрорівня, що дозволяє говорити про економічну безпеку різних суб'єктів – підприємства, регіону, держави тощо.

Стан економічної безпеки підприємства не виникає сам по собі, створення та підтримка економічної безпеки потребують цілеспрямованих зусиль з боку керівництва підприємства, певних управлінських дій. І як і щодо будь-яких управлінських дій актуальним стає питання наявності та формування належного забезпечення. Питання формування необхідного забезпечення економічної безпеки підприємства актуалізується, зважаючи на пряму залежність між якістю та повнотою такого забезпечення й результативністю управлінських дій та заходів щодо створення та підтримки економічної безпеки підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Вивчення питань забезпечення економічної безпеки підприємства потребує окреслення змісту використовуваних понять. На сьогодні поняття економічної безпеки має не просто сукупність визначень щодо свого трактування, але сукупність окремих підходів, в межах кожного з яких різні автори дають різні трактування такого поняття. Існуючі підходи щодо розуміння економічної безпеки підприємства проілюстровані в табл. 1.

З табл. 1 можна зробити обґрунтований висновок щодо комплексного розуміння економічної безпеки підприємства, оскільки вона водночас характеризує й захищеність підприємства від загроз, й захист інтересів підприємства, й стійкість отримуваних результатів, можливість успіху підприємства у конкурентній боротьбі, наявність необхідних ресурсів для здійснення діяльності підприємства та ефективність використання таких ресурсів.

Комплексність змісту економічної безпеки підприємства не суперечить її формуванню та підтримці на практиці, хоча й чітко показує, що вузьке, навіть примітивізоване її розуміння виключно як відсутності загроз в діяльності підприємства або захищеності від таких загроз не можна визнати повністю вірним.

Актуальність питань, пов'язаних із економічною безпекою, зумовлює увагу до питань її створення та формування забезпечення такої безпеки. На сьогоднішній день спостерігається невизначеність змісту поняття «забезпечення економічної безпеки». Річ у тому, що термінологічно саме слово «забезпечення» у такій ситуації можна сприймати і як віддіслівний іменник, який зберігає опис певної дії (у такій ситуації більш точно описує зміст англomовні герундії “providing”, “securing”), і як іменник (аналог англomовних термінів “support”, “supply”, “maintenance” тощо). У першому випадку синонімами у словосполученні «забезпечення економічної безпеки» можуть бути «створення», «підтримка» тощо, тобто мова йде про певні дії, заходи щодо збереження або досягнення певного рівня економічної безпеки. У другому випадку мова, скоріше, йде про певні ресурси, які мають бути використані для досягнення такого рівня економічної безпеки. Зважаючи на морфологію слова «забезпечення», яке є міждисциплінарним, й навіть у економіці має декілька трактувань [3, 12, 25], забезпечення економічної безпеки підприємства можна розглядати й як те, що виступає гарантією економічної безпеки підприємства (у тому сенсі, як залог виступає забезпеченням за кредитом, тобто гарантує беззбитковість кредиту для банку, який його видав).

Варто зазначити, що сучасні дослідники питань економічної безпеки підприємства фактично використовують різні розуміння до самого змісту забезпечення такої безпеки. Так, В.Л. Безбожний [1], С.П.

Міщенко [15], К.С. Половнев [21], Л.А. Філіпковська [26], В.В. Шликов [31], Є.І. Овчаренко [18], І.А. Плетнікова [20], В.І. Франчук [27, 28], Л.П. Гончаренко [5], автори робіт [8; 26], О.Я. Кравчук [10], О.С. Хринюк [29] розглядаючи забезпечення економічної безпеки фактично трактують його як заходи та дії, які спрямовані на досягнення та підтримку певного рівня економічної безпеки підприємства та його збереження за різних негативних умов впливу зовнішнього середовища. Н.С. Вавдіук [4], автори [14], В.М. Нижник [16], П.В. Пашко [19], В. Шлемко [30] використовують поняття «забезпечення економічної безпеки (держави)» для позначення процесів та заходів, які спрямовані на убезпечення від загроз та формування сталого функціонування суб'єкта економічної безпеки (національної економіки та окремих галузей економіки). Разом із тим, можна зазначити й на іншу доволі розповсюджену точку зору щодо змісту поняття «забезпечення економічної безпеки», яку в своїх роботах демонструють Є.М. Рудніченко [22, 23], Т.М. Іванюта [7], Я.М. Білокомірова [2], М.І. Копитко [9], пов'язуючи зміст забезпечення економічної безпеки із наявністю певних ресурсів: нормативних, інструментальних, інформаційних тощо.

Таблиця 1

**Характеристика існуючих підходів до трактування економічної безпеки підприємства [11, 13, 24]**

Підхід	Узагальнене розуміння економічної безпеки	Представники
Захисний (захист від загроз)	захищеність від небажаних змін (загроз), можливість уникнути такі зміни/загрози або нейтралізувати їхні наслідки	М. Беддіков, Г. Клейнер, Т. Сухорукова, Д. Ковальов
Захисний (захист інтересів підприємства)	Захищеність інтересів підприємства, їхня контрольованість та незмінність реалізації	В. Шликов, С. Меламедов, Г. Мінаєв
Стійкісний	Спроможність підприємства зберігати ключові показники та характеристики діяльності в умовах деформуючого впливу зовнішнього та внутрішнього середовища	М. Камлик, О. Барановський
Процесний	Незмінність процесів, які зумовлюють формування результатів діяльності підприємства та його характеристик	А. Одінцов
Ресурсний	Максимально результативне використання ресурсів підприємства, наявність таких ресурсів для здійснення його діяльності	В. Сенчагов, Є. Олейников, А. Судоплатов
Конкурентний	Збереження результатів діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища та конкурентної боротьби	В. Белокуров
Гармонізаційний	Стан підприємства, який виникає внаслідок гармонізації інтересів всіх зацікавлених сторін та суб'єктів, які впливають на підприємство	Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, В.П. Пономарьов,

Отже, можна дійти проміжного висновку щодо невизначеності та неоднозначності трактування поняття забезпечення економічної безпеки підприємства, що, зважаючи на вплив такого забезпечення та досягнення та підтримку необхідного рівня економічної безпеки, потребує більш докладного розкриття змісту аналізованого поняття, існуючих проблем щодо такого забезпечення та можливих напрямів їхнього вирішення. Тому мета статті полягає у викладенні пропозицій щодо формування забезпечення економічної безпеки підприємства

Викладення основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного монографічного аналізу [1, 2, 4, 5, 7–10, 14–16, 18, 20–23, 26] можна дійти висновку, що поняття забезпечення економічної безпеки підприємства можна розглядати щонайменше у трьох трактуваннях:

– як процес досягнення певного рівня економічної безпеки підприємства та його збереження (у такій ситуації і контексті синонімом слова збереження є поняття управління, хоча словосполучення «управління економічною безпекою» навряд чи можна визнати вдалим;

– як сукупність певних ресурсів, які є необхідними для утримання стану економічної безпеки підприємства;

– як певна гарантія економічної безпеки підприємства.

Зрозуміло, що в умовах мінливого зовнішнього середовища говорити про гарантування економічної безпеки підприємства не дуже коректно, скоріше, мова може йти про наявність певних можливостей та ресурсів для подолання або загроз з боку внутрішнього та зовнішнього середовища або зменшення негативного впливу наслідків таких загроз на діяльність підприємства. Схожу логіку мають методи резервування та самострахування: такі методи не дозволяють уникнути загроз, але у разі їхнього настання за рахунок накопичених резервів дозволяють уникнути надто негативних наслідків для підприємства. У такому разі за призначенням третє розуміння забезпечення економічної безпеки підприємства є близьким до другого. Фактично, можна говорити про дуальність поняття забезпечення економічної безпеки підприємства та зв'язок між обома його розуміннями (рис. 1).

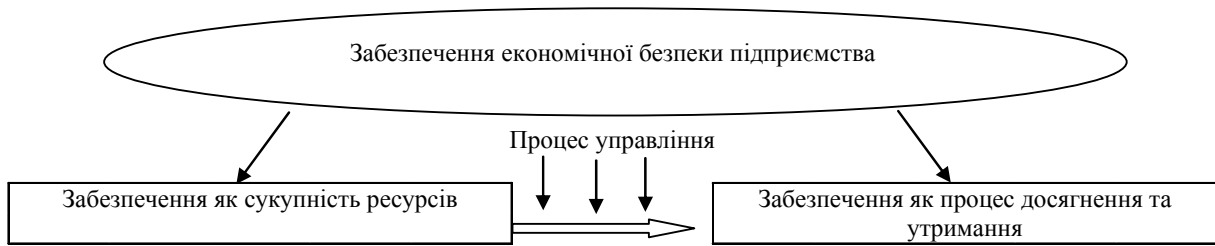


Рис. 1. Дуальність поняття забезпечення економічної безпеки підприємства (запропоновано автором)

Очевидно, досягнення та утримання економічної безпеки підприємства (перше розуміння забезпечення економічної безпеки) є можливим тільки у разі наявності певних ресурсів (друге розуміння забезпечення економічної безпеки). Комбінування та використання таких ресурсів в процесі управління й забезпечує формування стану економічної безпеки підприємства. Це зумовлює увагу до складу тих ресурсів, які формують забезпечення економічної безпеки підприємства (у разі його розуміння як сукупності ресурсів). З урахуванням ідей Є.М. Рудніченка [22, 23], М.І. Копитко [9], Т.М. Іванюти [7], Я.М. Білокомірової [2] пропонується такий склад забезпечення економічної безпеки підприємства (у розрізі окремих ресурсів) (рис. 2).

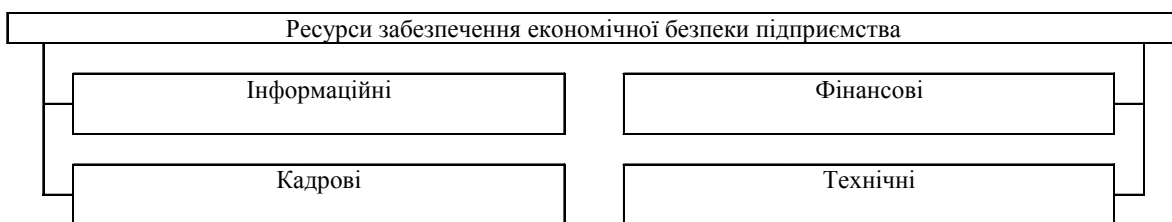


Рис. 2. Ресурси забезпечення економічної безпеки підприємства

У першому наближенні у складі ресурсів забезпечення економічної безпеки підприємства пропонується виділити інформаційні, фінансові, кадрові та технічні ресурси. Зміст та призначення кожного з цих видів ресурсів для створення та підтримки стану економічної безпеки підприємства є різними. Інформаційні ресурси створюють основу у формування економічної безпеки, оскільки у забезпечення підприємства від загроз потребує, в першу чергу, інформації про такі загрози та джерела їхнього виникнення, інформації про конкурентів підприємства, ризики, суб'єктів створення таких ризиків тощо. Не менш необхідними є кадрові ресурси у складі забезпечення економічної безпеки підприємства, оскільки повинен існувати конкретний суб'єкт дій щодо формування та підтримки економічної безпеки підприємства - конкретний підрозділ з питань економічної безпеки, група конкретних осіб, які будуть аналізувати інформацію та нейтралізувати ризики, загрози та їхні негативні наслідки. Для здійснення конкретних дій щодо формування та підтримки економічної безпеки підприємства часто необхідними є фінансові ресурси (як мінімум, для виплати заробітної плати працівникам, які будуть здійснювати заходи щодо економічної безпеки, але не тільки для заробітної плати – для оплати послуг сторонніх фахівців, купівлю спеціалізованого обладнання, програмного забезпечення, ведення в межах нормативного поля розвідувальних дій тощо). Нарешті, для здійснення окремих попереджувальних заходів щодо формування економічної безпеки підприємства необхідними є технічні ресурси – спеціалізоване обладнання, програмне забезпечення, засоби сигналізації тощо. Більш докладно склад окремих видів запропонованих ресурсів представлений в табл. 2.

Коментуючи склад запропонованих ресурсів у складі забезпечення економічної безпеки підприємства, слід сказати таке. Невипадково першим видом ресурсів у складі забезпечення економічної безпеки підприємства вказано ресурси інформаційні. Бо фактично процес створення та підтримки економічної безпеки підприємства ґрунтується на інформації про визначені загрози та можливі варіанти їхнього подолання. Складниками інформаційного ресурсу забезпечення економічної безпеки підприємства у такій ситуації є стратегія економічної безпеки як генеральний документ, що визначає дії керівництва підприємства з створення та підтримки економічної безпеки, політика економічної безпеки, як інструмент реалізації стратегії, а також конкретні процедури та регламенти дій з підтримки економічної безпеки, наприклад підприємстві, порядок доступу до службової інформації та її збереження тощо. Крім того, до складу інформаційного ресурсу забезпечення економічної безпеки підприємства доцільно віднести інформацію про ризики в діяльності підприємства, конкурентів тощо.

Фінансові ресурси забезпечення економічної безпеки підприємства, з одного боку, представлені фінансовими резервами для фінансування заходів, пов'язаних із формуванням економічної безпеки (у тому числі резервними фондами на покриття можливих збитків внаслідок актуалізації ризиків підприємства), а також зарезервованими статтями у бюджеті підприємства для фінансування заходів, пов'язаних із

формуванням економічної безпеки. Природа цих складників фінансових ресурсів є принципово різною: фонди представляють собою статичний ресурс, що може бути використаний у разі настання певних подій, а зарезервовані статті у бюджеті є грошовим потоком, який заплановано витратити на заходи з економічної безпеки. Саме наявність і статичних запасів, і динамічних потоків коштів у такій ситуації забезпечує спроможність максимально повно фінансувати заходи, пов'язані із економічною безпекою підприємства.

Таблиця 2

## Ресурси у складі забезпечення економічної безпеки підприємства

Ресурс	Складники ресурсу
Інформаційні	Стратегія економічної безпеки; політика економічної безпеки; процедури та регламенти дій з підтримки економічної безпеки (зміст та процедури збереження комерційної таємниці на підприємстві, порядок доступу до службової інформації та її збереження тощо); інформація про наявні загрози та ризики для підприємства; інформація щодо конкурентів, їхній потенціал та дії.
Фінансові	Фінансові резерви для фінансування заходів, пов'язаних із формуванням економічної безпеки; стаття у бюджеті підприємства на фінансування заходів, пов'язаних із формуванням економічної безпеки.
Кадрові	Сукупність працівників, які безпосередньо будуть займатися створенням, досягненням та підтримкою економічної безпеки, аналізом можливих загроз тощо; кадровий резерв працівників підрозділів з питань економічної безпеки; система підвищення кваліфікації та навчання працівників підрозділів з питань економічної безпеки.
Технічні	Засоби регламентації доступу в окремі приміщення; засоби протидії витоку інформації за межі підприємства; засоби явного відео спостереження; обладнання для зв'язку та зберігання необхідної інформації; спеціальний одяг, засоби зв'язку та технічні засоби працівників підрозділів, які забезпечують режим та охорону; інше.

Кадрові ресурси забезпечення економічної безпеки представлені не тільки суто сукупністю працівників підприємства, що безпосередньо будуть займатися створенням, досягненням та підтримкою економічної безпеки, аналізом можливих загроз, але й додатковими ресурсами у вигляді кадрового резерву (на випадок звільнення діючих працівників, або необхідності розширення підрозділів з питань економічної безпеки) та системою підвищення кваліфікації та навчання персоналу підприємства для забезпечення його кваліфікаційної відповідності складності вирішуваних завдань у разі виникнення нових ризиків та загроз, зміни внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства тощо.

Нарешті, технічні ресурси забезпечення економічної безпеки підприємства мають допоміжний характер, але постають необхідними для вирішення окремих завдань. Однозначно визначити склад таких технічних ресурсів складно, але до них входять різні технічні засоби та пристрої (регламентації доступу в окремі приміщення, відеонагляду, обладнання зв'язку, спеціальний одяг тощо). Кількість та склад технічних ресурсів забезпечення економічної безпеки підприємства визначаються залежно від його розміру, особливостей діяльності, міри зовнішніх загроз тощо.

Розглянуті ресурси є необхідними для здійснення процесів створення та підтримки економічної безпеки підприємства. Разом із тим виділені ресурси у складі забезпечення економічної безпеки підприємства ще не є гарантією досягнення та утримання стану такої економічної безпеки, оскільки необхідним є вирішення питання комбінування таких ресурсів та управління цим процесом. Актуальним питанням у такому разі стає визначення необхідних управлінських дій щодо комбінування таких ресурсів в процесі управління для досягнення та збереження стану економічної безпеки підприємства. Запропоновані ресурси у складі забезпечення економічної безпеки підприємства дозволяють у першому наближенні використовувати сценарний підхід для забезпечення економічної безпеки підприємства як процесу її досягнення та утримання. У такій ситуації сценарій стає основним управлінським інструментом забезпечення (у змісті процесу підтримання) економічної безпеки підприємства. Зміст такого сценарію запропоновано формалізувати у вигляді кортежу:

$$SC_{es1} = \langle C, S, A, T, R \rangle, \quad (1)$$

де  $SC_{es1}$  – (від англ. “Scenario of economic security”) – сценарій економічної безпеки, який на основі елементів, що входять до його складу, описує можливу ситуацію, що породжує ризик або небезпеку для підприємства, та напрями усунення, подолання та нейтралізації такої ситуації;

$C$  – (від англ. “Condition”) – умова, настання якої актуалізує необхідність подальших дій, певний

тригер здійснення подальших заходів в управлінні підприємством та підтримці економічної безпеки;

S – (від англ. “Subject”) – суб’єкт дії, конкретний підрозділ або посадова особа, або сукупність осіб, що мають здійснювати заходи у разі настання визначеної умови;

A – (від англ. “Action”) – конкретні заходи та дії, що мають бути здійснені у разі настанні визначеної умови;

T – (від англ. “Time”) – час здійснення визначених заходів та дій, який може бути однократним, постійним, періодичним тощо;

R – (від англ. “Resources”) – необхідні інші види ресурсів (фінансові, матеріальні), що мають бути задіяні для подолання ситуації, що виникла, у разі настання визначеної умови.

Зміст елементів кортежу напряму визначається раніше сформованими ресурсами у складі забезпечення економічної безпеки підприємства (рис. 3).

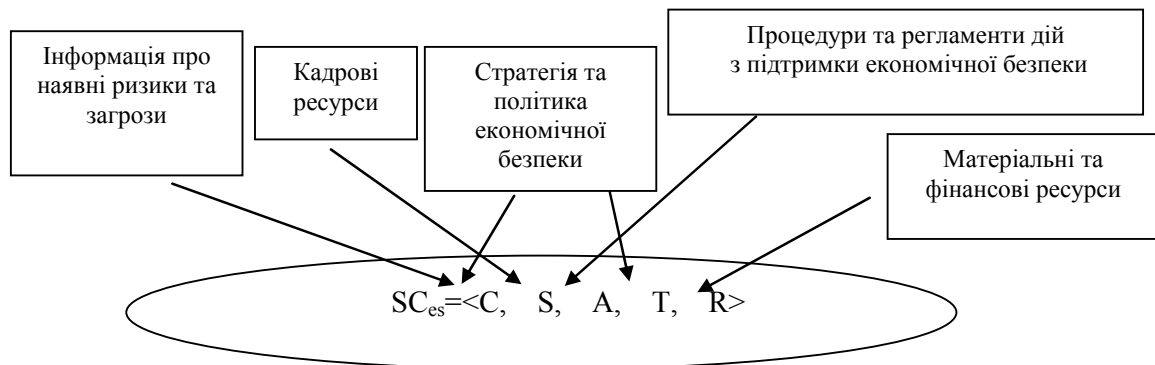


Рис. 3. Зв'язок між елементами сценарію економічної безпеки та ресурсами у складі її забезпечення (запропоновано автором)

Так, склад умов актуалізації сценаріїв визначається інформацією про існуючі для підприємства ризики та загрози, а також положеннями стратегії та політики економічної безпеки підприємства. Суб’єкти дії у межах розроблених сценаріїв напряму залежать від наявних кадрових ресурсів. Конкретні дії у разі актуалізації різних виділених умов мають бути визначені у складі інформаційних ресурсів забезпечення економічної безпеки (процедури та регламенти дій з підтримки економічної безпеки). Стратегія та політика економічної безпеки визначають необхідний час реалізації певних заходів. А елемент «ресурси» у розроблених сценаріях економічної безпеки визначається існуючими на підприємстві матеріальними та фінансовими ресурсами.

Побудова сукупності сценаріїв економічної безпеки на основі визначених їхніх елементів дозволяє сформувати дієвий інструмент в управлінні підприємством для створення та підтримки стану його економічної безпеки, прискорити реакцію персоналу підприємства у разі настання певних ризиків та загроз, скоординувати їхню дію та належним чином скомбінувати всі ресурси для забезпечення економічної безпеки підприємства.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Викладені міркування та пропозиції щодо забезпечення економічної безпеки підприємства варто визнати лише першими кроками щодо розв’язання завдання створення такого забезпечення, оскільки вирішення та висвітлення потребують питання факторів, які впливають на формування забезпечення економічної безпеки підприємства, управлінських інструментів у складі такого забезпечення, оцінювання наявного забезпечення економічної безпеки підприємства, формування адекватного процесу управління, який би дозволив на основі наявних ресурсів у складі такого забезпечення імплементувати процес досягнення та утримання економічної безпеки підприємства у загальну систему управління тощо.

### Література

1. Безбожний В. Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.04 / Безбожний Володимир Леонідович. — Луганськ, 2009. — 197 с.
2. Білокомірова Я. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності. / Я. М. Білокомірова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 308 – 312.
3. Большой экономический словарь / год ред. А.Н. Азрилиана. – 5-е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
4. Вавдіюк Н. С. Діагностика забезпечення економічної безпеки держави на регіональному рівні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.10.01 "Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка" / Н. С. Вавдіюк. — Львів, 2005. — 22 с.
5. Гончаренко Л. П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия [Электронный

- ресурс] / Л. П. Гончаренко // Справочник экономиста. — 2004. — № 12. — Режим доступа : [http://www.profiz.ru/se/12\\_04/952/](http://www.profiz.ru/se/12_04/952/).
6. Ильяшенко Е. В. Экономическая безопасность предприятия: содержание понятия / Е. В. Ильяшенко // L'Association 1901 "SEPIKE". — 2015. — № 11. — С. 162–168.
7. Іванюта Т.М. Інформаційне забезпечення в системі економічної безпеки підприємства: дис. ... канд. екон наук : 08.00.04 / Тетяна Миколаївна Іванюта. — К. : НУХТ, 2014. — 245 с.
8. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. — К. : Либра, 2003. — 280 с.
9. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування) : дис. ... докт. екон. наук : 21.04.02 / Марта Іванівна Копитко. — Київ : ВНЗ «університет економіки і права Крок», 2015. — 401 с.
10. Кравчук О. Я. Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства : [монографія] / О. Я. Кравчук, П. Я. Кравчук. — Луцьк : Надстир'я, 2008. — 256 с.
11. Криль Я.М. Вузькофункціональний підхід в управлінні економічною безпекою підприємства : дис. ... кандидата екон. наук : 21.04.02 / Ярослав Миколайович Криль. — Макіївка : ДНАБА, 2011. — 209 с.
12. Лопатин В.А. Русский толковый словарь / Лопатин В.А., Лопатина Л.Е. — 7-е изд., испр. и доп. — М. : Рус. яз., 2001. — 882 с.
13. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О. М. Ляшенко. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.
14. Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення : [монографія] / [Бережнюк І. Г., Гребельник О. П., Калетник І. Г. та ін.] ; за ред. П. В. Пашка. — К. : Знання, 2012. — 238 с.
15. Міщенко С. П. Концептуальні основи забезпечення економічної безпеки підприємства / С. П. Міщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — № 37. — С. 215–220.
16. Нижник В. М. Забезпечення економічної безпеки України в процесах євроінтеграційного розвитку / В. М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. — 2005. — № 5. Т. 2. Ч. 2. — С. 7–10.
17. Обеспечение информационной безопасности бизнеса / [В.В. Андрианов, С. Л. Зефирова, В. Б. Голованов и др.]. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М. : ЦИПСИР: Альпина Паблишерз, 2011. — 373 с.
18. Овчаренко Є. І. Підходи до забезпечення економічної безпеки: вітчизняні особливості керуваності / Є. І. Овчаренко // Розвиток АПК в умовах глобалізації економіки : зб. наук. праць за матеріалами III Регіональної науково-практичної конференції студентів, магістрантів та молодих вчених, 15-16 грудня 2011 р. ; за ред. В. Г. Ткаченко. — Луганськ : ЛНАУ, "Елтон-2", 2011. — С. 110.
19. Пашко П. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення митної безпеки України: дис. ... доктора екон. наук : 08.00.03 / Пашко Павло Володимирович. — Львів, 2009. — 429 с.
20. Плетникова І. Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.04 "Економіка транспорту і зв'язку" / І. Л. Плетникова. — Харків, 2001. — 15 с.
21. Половнев К. С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.05 / Половнев К. С. — Екатеринбург, 2002. — 134 с.
22. Рудніченко Є. М. Аналіз нормативного забезпечення системи економічної безпеки підприємств / Є. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2013. — № 5. Т. 1. — С. 133–140.
23. Рудніченко Є. М. Інструментальне забезпечення адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання / Є. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2014. — № 2. Т. 1. — С. 33–38.
24. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : [монографія] / Є.М. Рудніченко. — Луганськ : Промдрук, 2014. — 389 с.
25. Управление организацией: энциклопедический словарь. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 822 с.
26. Филипповская Л. А. Обеспечение экономической безопасности авиапромышленного предприятия / Л. А. Филипповская, А. Н. Скачков // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2011. — № 2(4). — С. 100–112.
27. Франчук В. І. Теоретична модель системи забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств / В. І. Франчук // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — № 20.8. — С. 155–162.
28. Франчук В. І. Роль держави в забезпеченні економічної безпеки акціонерних товариств / В. І. Франчук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : зб. наук. пр. Прикарп. нац. ун-ту ім. В. Стефаника. — 2010. — Вип. 6. — Т. 1. — С. 140–146.
29. Хринюк О.С. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи [Електронний ресурс] / О.С. Хринюк, М.Р. Корчовна // Ефективна економіка. — 2015. — № 3. — Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3927>



30. Шлемко В. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В. Шлемко, І. Бінько. — К. : НІСД, 1997. — 144 с.

31. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. — СПб : Питер, 1999. — 138 с.

Надійшла 17.05.2016; рецензент: д. е. н. Погорелов Ю. С.

ГАЛЬКІВ Л. І.  
Львівська комерційна академія  
КИЛИН О. В., СТРУЧОК Н. М.  
Львівський інститут економіки і туризму

## ЕТНІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуто поняття „економічна безпека“, визначено інструменти для забезпечення розвитку підприємств туризму. Розглянуто поле дослідження етнічного туризму: поняттєво-категорійний апарат, особливості, види. Запропоновано комплекс показників, що характеризують потенціал етнотуризму та рівень його використання з метою забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства. Визначено етапи управління системою економічної безпеки туристичного підприємства.*

*Ключові слова: етнотуризм, економічна безпека, підприємство, система управління, фінансовий результат, показники ефективності.*

HALKIV L. I.  
Lviv Commercial Academy  
KULUN O. V., STRUCHOK N. M.  
Lviv Institute of Economy and Tourism

## ETHNIC TOURISM AS A TOOL ECONOMIC SECURITY OF TOURISM ENTERPRISES

*The article discusses the concept of "economic security", defined tools for the development of business tourism. Considered field study of ethnic tourism, conceptual - categorical apparatus, features, types. A set of indicators of the potential level ethnotourism and its use to ensure an adequate level of economic security. The stages of economic security system management of tourism enterprises.*

*Keywords: ethnotourism, economic security, enterprise governance, financial results, performance.*

**Постановка проблеми.** Проблема забезпечення належного рівня функціонування туристичного постійно привертає увагу українських науковців, оскільки вітчизняні підприємства в умовах кризи гостро відчули потребу у зміні напрямку роботи, охоплення додаткових сегментів ринку, розширення асортименту пропонованого продукту. Складність в оцінці швидких змін та уподобань споживачів, динамічність кон'юнктури ринку, зростання рівня конкурентної боротьби зумовлює необхідність пошуку туристичними підприємствами нових стратегій, які мінімізують помилки в управлінні а головне покращать їх фінансове становище.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемами забезпечення належного рівня роботи туристичного підприємства на ринку, ключовим чинникам успіху підприємств на ринку присвячені праці таких науковців, як Л. Абалкіна, В. Абрамова, В. Андрійчука, Г. Андрощука, О. Барановського, З. Варналія, О. Власюка, В. Воротіна, А. Гальчинського, О. Гладченко, О. Гончаренко, А. Качинського, В. Кириленко та ін.

Аналіз ідей і концепцій вчених досліджуваної проблеми показав розмаїття обґрунтованих підходів до покращення ефективності роботи туристичного підприємства, проте жоден з них не вбачає потужний потенціал еколого-етнічного туризму як інструмент забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства. Тому метою нашої статті є вивчення та аналіз інструментів управління економічною безпекою туристичного підприємства, зокрема враховуючи потенціал етнічного туризму.

**Виклад основного матеріалу.** Функціонування і розвиток підприємництва в економіці будь-якої країни вимагає наявності певних умов, що забезпечують ці процеси. Однією з найважливіших умов виступає безпека підприємництва. Економічна безпека суб'єкта підприємництва є складною економічною категорією, на яку здійснюють вплив значна кількість факторів, а тому вимагає застосування в процесі оцінки її рівня широкого діапазону.

Економічна безпека підприємства – це стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [2, с. 98].

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

\* забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;

\* забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;

\* досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;

\* досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;

\* мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

\* якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

\* забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

\* ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [7, с.17–19].

До основних принципів системи відносять:

– Пріоритет заходів попередження. Зміст цього принципу полягає у своєчасному виявленні тенденцій та передумов, що сприяють розвитку загроз.

– Законність. Заходи безпеки підприємства розробляються на основі та в межах діючих правових актів.

– Комплексне застосування сил та коштів. Для забезпечення економічної безпеки використовуються всі наявні в розпорядженні підприємства ресурси та кошти.

– Координація та взаємодія ззовні та всередині підприємства. Тобто протидія загрозам здійснюється завдяки об'єднанню зусиль усіх підрозділів та служб підприємств.

– Компетентність. Працівники повинні вирішувати питання безпеки на професійному рівні.

– Економічна доцільність. Вартість фінансових витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства не повинна перевищувати оптимального рівня, при якому губиться економічний зміст їх застосування.

– Планова основа діяльності. Діяльність по забезпеченню безпеки повинна будуватися на основі комплексної програми забезпечення безпеки підприємства, підпрограм забезпечення безпеки по основним її видам та розроблених для їх виконання планів роботи підрозділів підприємства.

– Системність. Цей принцип припускає врахування усіх факторів, здійснюючих вплив на безпеку туристичного підприємства.

Результати дослідження показують проблемне становище підприємств сфери послуг, що призвело до скорочення підприємств інфраструктури туризму. Питання забезпечення стійкого розвитку стало достатньо актуальними та болючими для підприємств сфери послуг. Певна кількість підприємств сфери туризму знаходиться у скрутному становищі. За офіційними даними Державного комітету статистики кількість збиткових підприємств сфери готельного та ресторанного бізнесу становила у 2011 році – 38,6%, у 2012 році – 40,4%, у 2013 році – 44,0% (рис. 1).

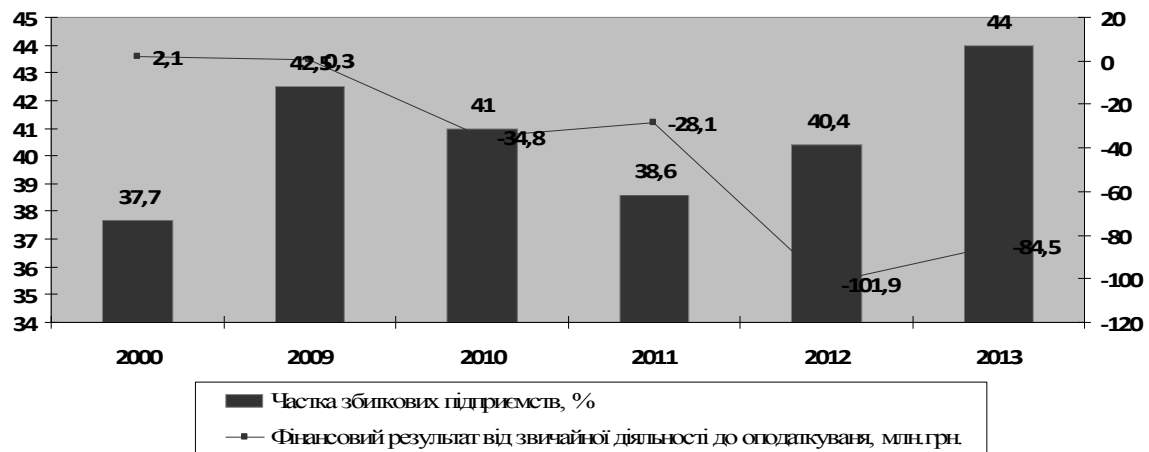


Рис. 1. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств сфери послуг Львівської області\* [6]

Розглядаючи етнічний туризм, як інструмент забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства доречно звернути увагу на те, що це явище достатньо нове, не досліджене наукою про туризм. Етнічний туризм заснований на потребі людей відвідувати родичів, місця народжень та проживання близьких, а тому займає певну нішу в туристичних потоках. Згідно з сегментацією туристичного попиту, що пропонує П.Р. Пуцентейло, туристичні поїздки здійснюються за такими напрямками:

- 1) розваги і відпочинок;
- 2) професійні мотиви;
- 3) етнічний туризм;
- 4) інші мотиви [1].

Враховуючи зростаючу актуальність даного виду туризму доречно виокремити його особливості: туристичні подорожі можуть здійснюватись будь-ким, в різні куточки світу, не залежно від віку та статті; по-друге ширина розмаїття видів етнотуризму; по-третє емоційне забарвлення даного виду туризму.

До комплексу завдань, які виконує даний вид туризму є: пізнання культури своїх пращурів, вивчення та аналіз територіальних особливостей етнографічних груп, їх традицій, звичаїв, збереження культурного, соціального та екологічного розмаїття, відродження способів виготовлення традиційних предметів побуту та ремесел.

На основі власних досліджень та вивчення літературних джерел доречно виокремити такі ознаки класифікації видів етнотуризму: за масштабами, мотивами, тривалістю.

За масштабами виділяють: внутрішній, зовнішній, середньо віддалений, прикордонний, далеко віддалений.

За мотивами доречно виокремити наступні види туризму:

1) науково-дослідницький туризм – це подорож з метою вивчення та дослідження традиційно – побутової культури певної етнографічної групи на її історико-етнографічних землях.

2) ностальгійний туризм – це різновид етнічного туризму, який спрямований на відновлення історичної батьківщини, місць, звідки походять родичі, або місць звідки турист, колись емігрував.

3) пізнавально-етнографічний туризм – це туристична подорож метою, якої є задоволення пізнавальних потреб, зацікавленість культурою тієї чи іншої етнографічної групи [3].

За тривалістю етнографічної подорожі можна виокремити наступні різновиди етнотуризму:

1) нетривала подорож (від 2 до 14 днів);

2) подорож середньої тривалості (від 14 днів до 1 місяця);

3) довготривала подорож (до 3 місяців).

Розвиток етнотуризму залежить від наступних чинників:

- туристичний потенціал регіону;

- ставлення місцевої влади до розвитку туризму;

- рівня розвитку інфраструктури та наявності кваліфікованих кадрів.

Розвиваючи тематику нашого дослідження, враховуючи специфіку даного виду бізнесу, варто особливу увагу приділити системі управління економічною безпекою туристичного підприємства, зокрема кількісному та якісному аналізу, що здійснюється на етапі виявлення загроз та небезпек для туристичного підприємства (рис. 2). До методів якісного аналізу належать: методи, що базуються на аналізі наявної інформації, методи збору нової інформації, методи моделювання діяльності туристичного підприємства, евристичні методи якісного аналізу.

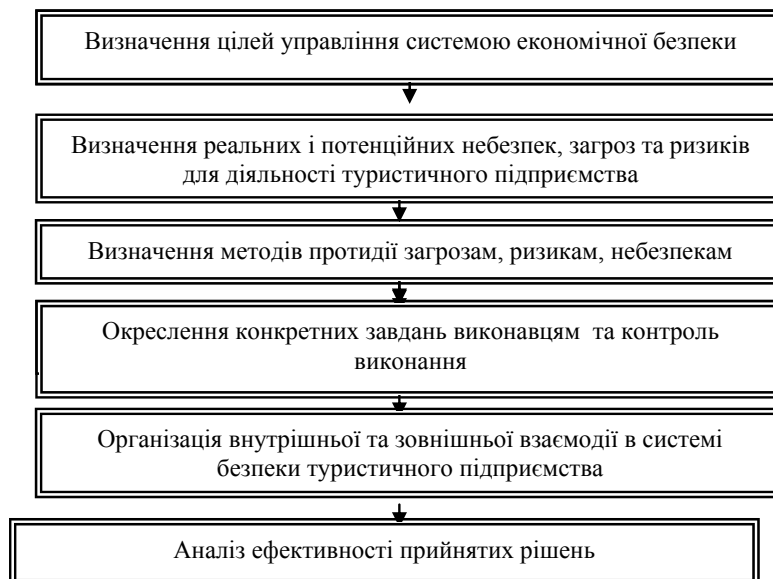


Рис. 2. Основні етапи управління системою економічної безпеки туристичного підприємства [5]

Результат якісного аналізу діяльності суб'єктів підприємницької діяльності туристичного ринку є основою інформаційного забезпечення для побудови системи управління економічною безпекою, який відображено у певних показниках (рис. 3).

Належить відзначити необхідність високого рівня достовірності та об'єктивності даних відображених на рисунку 2. Сформована база якісного аналізу дає широкі можливості для кількісного аналізу, внаслідок якого здійснюється прогноз розвитку етнотуризму, визначаються перспективні напрями його розвитку, прогнозується місткість та структура.

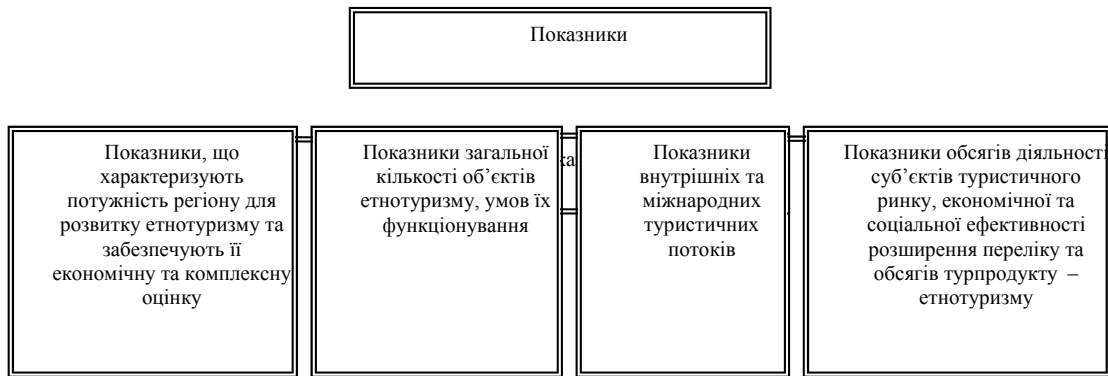


Рис. 3. Показники, що характеризують потенціал етнотуризму та рівень його використання

Будучи самостійною одиницею на ринку, туристичне підприємство повинно сформувати таку систему економічної безпеки, яка б забезпечила йому високу ефективність роботи, належний рівень конкурентоспроможності та стійке положення на ринку. Саме етнотуризм в умовах сьогодення є тим інструментом, що дозволить туристичному підприємству досягнути визначених вище завдань.

Проте існує комплекс проблем, які виникають на шляху розвитку етнотуризму:

- відсутність на державному, регіональному чи місцевому рівні програми розвитку етнотуризму;
- низький рівень популяризації;
- нівелювання спадщини традиційно побутової культури;
- неналежний розвиток інфраструктури.

**Висновок.** Отже розвиток етнічного туризму в Україні стає новим та провідним напрямом діяльності для туристичних підприємств, затребуваність його зростатиме швидкими темпами через унікальність та неповторність. Зростаючий інтерес до української духовної спадщини, як з сторони українців так і зі сторони іноземних туристів, ці аспекти стануть важливою складовою маркетингової товарної політики туристичних підприємств. А це дозволяє стверджувати, що попри усі перешкоди та проблеми етнотуризм доречно розглядати як інструмент управління економічною безпекою підприємства.

### Література

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування : [монографія] / О. О. Бейдик. – К., 2001. – 395 с.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
3. Макарчук С. А. Етнографія України / С. А. Макарчук. – Львів : Світ, 2004. – 520 с.
4. Рожнова В. Проблеми та перспектив розвитку етнотуризму: зарубіжний та український досвід / В. Рожнова, С. Терес // Етнічна історія народів Європи. – 2013. – Вип. 39.
5. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 39–54.
6. Туристична діяльність в Україні за рік [Електронний ресурс] : стат. бюл. / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Франчук В.І. Основи економічної безпеки : навчальний посібник / Франчук В.І. / Львівський державний університет внутрішніх права. – Львів, 2008. – 203 с.

Надійшла 10.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

УДК 338.314:636.5

КАРЛЮКА Д. О., МЄШКОВА-КРАВЧЕНКО Н. В., БУРИК Ю. І.  
Херсонський національний технічний університет**ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ  
ПТАХІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕХНОЛОГІЇ  
«DATA MINING»**

*У статті досліджено сучасні тенденції розвитку птахівництва у Херсонській області у контексті статистичного аналізу динаміки поголів'я птиці та виробництва яєць. Проаналізовано ефективність функціонування галузі яєчного птахівництва. Розглянуто основні показники результативності господарювання ПАТ «Чорнобаївське». Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема коригування асортименту продукції на основі розробленої інформаційної технології з використанням інтелектуального аналізу даних «Data Mining».*

*Ключові слова: птахівництво, ефективність діяльності підприємства, «Data Mining», ПАТ «Чорнобаївське», диверсифікація виробництва.*

KARLIUKA D. O., MIESHKOVA-KRAVCHENKO N. V., BURYK Y. I.  
Kherson National Technical University**DEFINING THE WAYS OF INCREASING THE EFFECTIVE PERFORMANCE  
OF POULTRY FARMING ENTERPRISES BY MEANS  
OF «DATA MINING» TECHNOLOGY**

*The article analyses modern tendencies of poultry farming development in Kherson region in the context of statistical analysis of the poultry and egg production dynamics. The effective performance of poultry egg farms industry is analyzed. It is examined the performance of the poultry farm PC Chornobaivske that is one of the most efficient enterprises for the production and sale of chicken eggs. Despite the unstable situation that has developed in the country in recent years, the company has managed to not only adapt and learn to work in the harsh conditions of a market economy, but also cemented the forefront of dynamic development and economic strengthening, created conditions for increasing real incomes and strengthen the social protection of workers. Partial indicators of the efficiency of enterprise activity are analysed, as a result, it is deduced: capital assets, circulating assets, material and labour resources are used rationally. The estimation of the efficiency of the poultry farm activity is carried out by means of general indicators, which confirms a positive tendency of increasing profitability indicators during 2013 – 2014; they measure profitability of enterprise from different positions and form groups in accordance with interests of participants of economic process. Such measures for increasing the effective activity of the company as adjustment of products range based on information technology using "Data Mining" are given.*

*Keywords: poultry farming, the efficiency of enterprise activity, "Data Mining", PC Chornobaivske, diversification of production.*

**Постановка проблеми.** Птахівнича галузь є однією з найважливіших складових продовольчого сектору, що забезпечує населення продуктами харчування, а переробну промисловість – сировиною. Останнім часом птахівництво розвивається досить стрімко і динамічно, проте і надалі залишається проблемною сферою сільського господарства. Зважаючи на швидкий розвиток птахівництва у мінливому ринковому середовищі, необхідно продовжувати дослідження особливостей функціонування підприємств галузі, підвищення ефективності їх господарювання, що дозволить забезпечити конкурентоспроможність і сприятиме задоволенню потреб споживачів у продукції птахівництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сучасних організаційно-економічних проблем ефективного функціонування та розвитку птахівничих підприємств займалась низка вітчизняних учених, серед яких Н. О. Аверчева, І. М. Беженар, В. С. Заболотний, Ю. В. Кернасюк, Д. О. Кирилюк, Н. В. Конюхова. Однак, в сучасних умовах ефективний розвиток птахівничих підприємств потребує кваліфікованого та швидкого обґрунтування напрямів удосконалення механізму функціонування та визначення їх перспектив.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є проведення деталізованого аналізу сучасного стану галузі птахівництва у Херсонській області, виявлення проблем та пошук шляхів підвищення ефективності господарювання птахівничих підприємств з використанням сучасних інформаційних технологій.

**Результати дослідження.** Птахівництво у степовій зоні України, зокрема на Херсонщині, є традиційною галуззю сільського господарства, чому сприяють кліматичні умови та розвинуте зернове господарство. Для виявлення тенденцій розвитку птахівництва на регіональному рівні велике значення має моніторинг стану галузі, який доцільно розпочати з аналізу чисельності поголів'я птиці.

Так, протягом досліджуваного періоду спостерігається позитивна динаміка росту кількості птиці у всіх категоріях господарств. У 2014 році в області утримувалось 12583,5 тис. голів птиці, що у 3,2 разу більше, аніж у 2010 році та на 13,7% більше за показник 2013 року (табл. 1).

Починаючи із 2012 року, нарощування поголів'я відбувається саме у сільськогосподарських підприємствах, а не в господарствах населення (рис. 1), що дає можливість налагодити стабільний розвиток

галузі і забезпечити країну поживними продуктами харчування, оскільки утримання птиці саме в таких умовах супроводжується підвищенням її продуктивності, забезпеченням належних технологічних та екологічних вимог утримання, а також підвищенням якості та конкурентоспроможності продукції на ринку.

Таблиця 1

**Динаміка поголів'я птиці за категоріями господарств у Херсонській області [3]**

Показник	Роки					Темп зростання, %			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Чисельність птиці тис. голів, у т. ч. у:	3890,2	4379,4	7105,5	11065,9	12583,5	112,6	162,2	155,7	113,7
сільськогосподарських підприємств	1527,4	1650,4	4417,4	8275,7	9765,4	108,1	267,7	187,3	118,0
господарства населення	2362,8	2729,0	2688,1	2790,2	2818,1	115,5	98,5	103,8	100,1

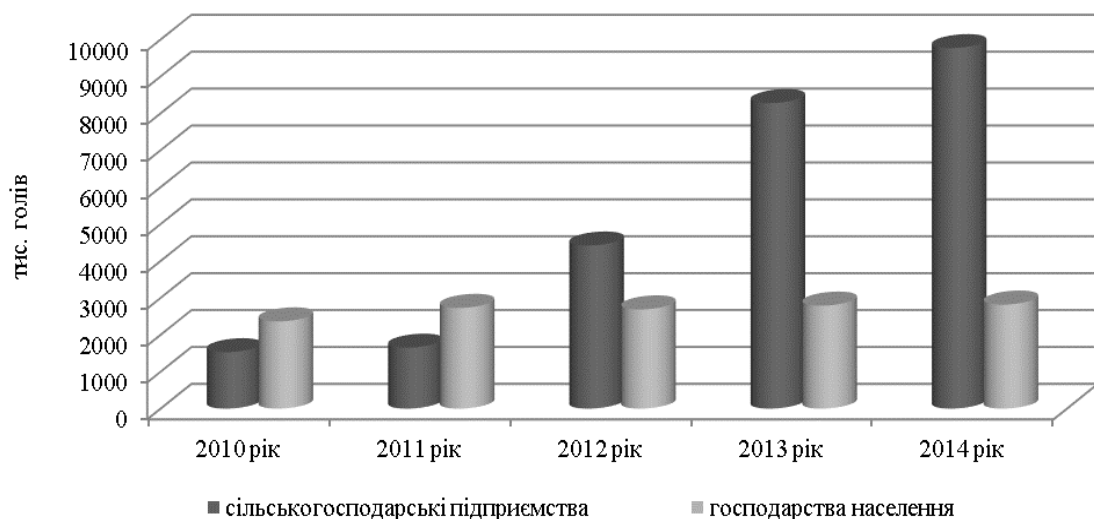


Рис. 1. Структура утримуваного поголів'я птиці за категоріями господарств

Беручи до уваги той факт, що яєчний напрям є найбільш поширеним у галузі птахівництва Херсонщини, доцільним вважаємо розглянути особливості саме його розвитку. Так, збільшення чисельності поголів'я птиці у господарствах з виробництва яєць вплинуло на кількість виробленої продукції протягом досліджуваного періоду. У 2014 році було отримано 1805,5 млн шт. яєць, що на 50,3% більше, аніж у 2013 році, та у 4,1 разу перевершено показник 2010 року. Варто зазначити, що на підприємствах Херсонської області відбулося суттєве нарощування обсягів виробництва яєць значною мірою завдяки реалізації інвестиційного проекту з будівництва птахокомплексу в с. Східне Білозерського району, який розрахований для утримання 6,5 млн голів курей-несучок і 2,5 млн голів ремонтного молодняка, що дозволило посісти третє місце серед інших областей України з виробництва харчових яєць у 2014 році.

Ведення птахівництва яєчного напрямку вважається прибутковим на Херсонщині, про що свідчать дані таблиці 2. У середньому по області протягом 2010 – 2014 рр. спостерігається тенденція до підвищення рівня рентабельності виробництва курячих яєць завдяки комплектуванню промислового стада високопродуктивними кросами птиці, збалансованій годівлі та забезпеченню технологічних вимог. Проте спостерігалася і чітка тенденція до росту повної собівартості 1000 штук яєць, яка в 2014 р. складала 586,7 грн, що на 49,7% більше значення цього показника 2013 р. Зазначимо, що за досліджуваний період простежувалось і підвищення реалізаційних цін на яйця.

Виробництво яєць у розрахунку на одного середньостатистичного мешканця області має чітку тенденцію до зростання і у 2014 р. становить 1687 шт./особу. Щодо споживання яєць однією особою, то при нормі 280 шт., у Херсонській області спостерігається перевищення даного показника протягом усіх досліджуваних років у середньому на 10%. Зростання обсягів споживання яєць пояснюється тим, що яйця є дешевим і якісним заміном більш дорогих продуктів харчування білкової групи. Варто відзначити, що виробництво яєць на душу населення більше, аніж споживання, а, отже, населення області повністю забезпечене даною продукцією (рис. 2).

Враховуючи, що міжнародне та міжрегіональне співробітництво є винятково ефективним напрямком інтеграції та важливим чинником економічного розвитку, птахівничі підприємства регіону постачають яйця на внутрішній ринок і здійснюють експортні поставки закордон.

Основне виробництво харчових курячих яєць у Херсонській області зосереджено у ПАТ «Чорнобаївське», що з моменту свого заснування відноситься до числа найбільш ефективних сучасних господарств. Незважаючи на хитку ситуацію, що охопила країну останнім часом, підприємство зуміло не тільки пристосуватись і навчитись працювати у жорстких умовах економіки, а й закріпило першість динамічного розвитку та економічного зміцнення, створило умови для збільшення реальних доходів і посилення соціального захисту працівників.

Таблиця 2

**Економічна ефективність виробництва яєць у сільськогосподарських підприємствах  
Херсонської області [3]**

Показник	Роки					Темп зростання, %			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Кількість реалізованої продукції, млн. шт.	187,0	230,1	279,9	969,4	1417,9	123,0	121,6	346,3	146,3
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	77981,0	97012,5	152870,2	379935,0	831842,0	124,4	157,6	248,5	218,9
Виручка, тис. грн.	99463,8	124576,1	178259,5	648461,0	1291097,0	125,2	143,1	363,8	199,1
Прибуток, тис. грн.	21482,8	27563,6	25389,3	268526,0	459255,0	128,3	92,1	1057,6	171,0
Собівартість 1000 штук, грн.	416,92	421,70	546,19	391,92	586,7	101,1	129,5	71,8	149,7
Середня ціна реалізації 1000 штук, грн.	531,77	541,51	636,90	668,91	910,6	101,8	117,6	105,0	136,1
Рівень рентабельності, %	27,6	28,4	16,6	70,7	55,2	102,9	58,5	425,9	78,1

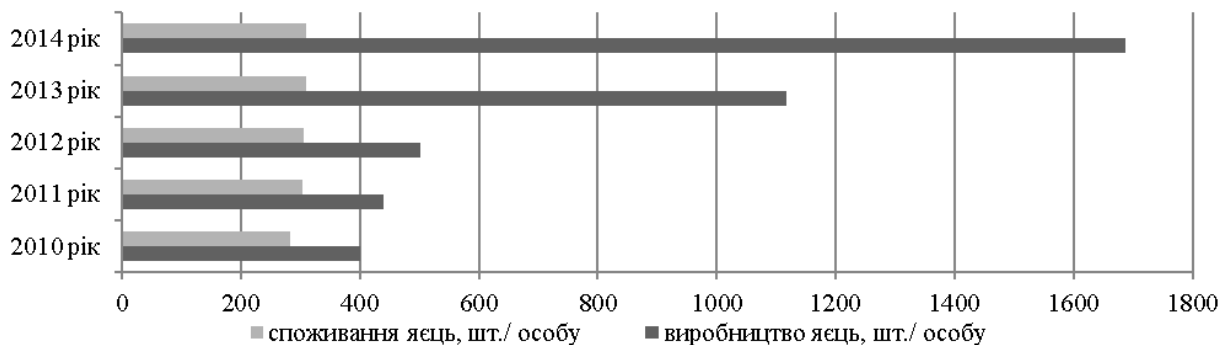


Рис. 2. Динаміка виробництва і споживання яєць на душу населення

Аналіз часткових показників ефективності діяльності підприємства показує, що основні фонди, оборотні кошти, матеріальні та трудові ресурси у господарстві використовуються раціонально. А оцінка результативності діяльності птахівничого господарства за допомогою узагальнюючих показників свідчить про позитивну тенденцію до зростання різних видів рентабельності (табл. 3).

Сучасний стан розвитку галузі птахівництва вимагає впровадження дієвих механізмів і підходів, які б дали змогу підвищити результативність господарювання та забезпечити конкурентоспроможність продукції на споживчому ринку, у зв'язку з чим необхідно вдатися до пошуків резервів підвищення ефективності виробництва, знайти і попередити зайві витрати шляхом вдосконалення технології, виявити можливості зниження собівартості продукції і росту прибутку підприємства. Доцільним виявляється коригування асортименту продукції на основі розробленої інформаційної технології з використанням



інтелектуального аналізу даних «Data Mining».

Таку задачу можна розв'язати в декілька етапів:

1 етап – створення сховища даних як елемента технології «Data Mining», що є джерелом наповнення даними багатовимірних констукцій OLAP-кубів;

2 етап – виділення необхідної інформації для формування економіко-математичної моделі максимізації прибутку від реалізації продукції; взаємозв'язки між факторами, що відображають їх вплив на цільову функцію, виражаються сукупністю обмежень (за попитом, за продуктивністю птиці, за собівартістю продукції, за товарною продукцією тощо) у вигляді рівнянь та нерівностей, які визначають область допустимих значень факторів;

Таблиця 3

**Аналіз часткових та узагальнюючих показників ефективності господарювання**

Показник	Роки		Абсолютне відхилення, +,-
	2013	2014	
Фондомісткість, грн.	0,39	0,35	-0,04
Фондовіддача, грн.	2,56	2,83	0,27
Фондоозброєність, тис. грн./особу	239,31	240,45	1,14
Фондорентабельність, %	76,04	80,34	4,3
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, обертів	3,3	3,5	0,2
Тривалість обороту оборотних коштів, днів	109	103	-6
Коефіцієнт завантаження оборотних коштів, грн.	0,30	0,29	-0,01
Рентабельність оборотних коштів, %	98,0	99,4	1,4
Продуктивність праці, тис. грн./особу	612,6	680,5	67,9
Матеріаломісткість, грн.	0,43	0,41	-0,02
Рентабельність підприємства, %	42,8	44,4	1,6
Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.	0,62	0,61	-0,01
Рентабельність активів, %	23,3	24,7	1,4
Рентабельність виробництва продукції, %	62,05	64,57	2,52
Рентабельність продажу продукції, %	38,29	39,23	0,94
Рентабельність власного капіталу, %	44,4	50,8	6,4

3 етап – формування багатовимірних OLAP-кубів, у результаті реалізації яких можна отримати прозору модель даних для проведення порівняльного аналізу економічних показників, виявлення причин їх відхилень від планового рівня, прогнозування собівартості та попиту на продукцію, можливість пошуку шляхів зниження собівартості продукції;

4 етап – розроблення пропозицій щодо коригування асортименту продукції засобами «Data Mining» (рис. 3).

Завдяки аналізу OLAP-кубу «Витрати та реалізація продукції», що є джерелом інформації для формування пропозицій щодо коригування асортименту продукції птахівничого підприємства, класифіковано продукцію ПАТ «Чорнобаївське» за прибутковістю методом ABC. У результаті ранжування із загального обсягу виокремлено найбільш поширені серед споживачів категорії яєць: «несортоване», «C0 коричневе», «C1 біле», «C1 коричневе», «C0 біле». Визначено найбільш популярні сукупності значень характеристик продукції (здебільшого це морфологічні якості яєць – маса яйця, маса жовтка, маса білка, колір, індекс форми), що роблять її привабливою, методом кластеризації. У результаті прийнято рішення про збільшення обсягів виробництва визначеної продукції завдяки використанню збалансованого раціону птахів.

У конкуренції за споживача варто приділити увагу і розширенню асортименту, що буде пропонуватися. Так, особливого значення набуває птахівничий напрям перепілярства, оскільки здорове та корисне харчування із кожним роком стає все більш популярним і у нашій країні. Диверсифікація виробництва є доцільною і вигідною, адже, по-перше, це важливий засіб управління фінансовими ризиками, по-друге, дозволить підприємству використовувати наявні потужності і завдяки цьому підвищити зайнятість працівників та отримати додатковий дохід, а, по-третє, підвищить рівень задоволення потреб споживачів у продукції птахівництва.

Реалізація вищенаведених заходів призведе до росту прибутку від реалізації на 4,22% та підвищення рентабельності продажу продукції.

**Висновки.** Використання запропонованої технології, заснованої на економіко-математичній моделі максимізації прибутку з використанням сучасних інформаційних засобів обробки та прогнозування економічної інформації, дає можливість визначити основні фактори впливу на результативність діяльності та дозволить надалі більш точно і швидко прийняти управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності.

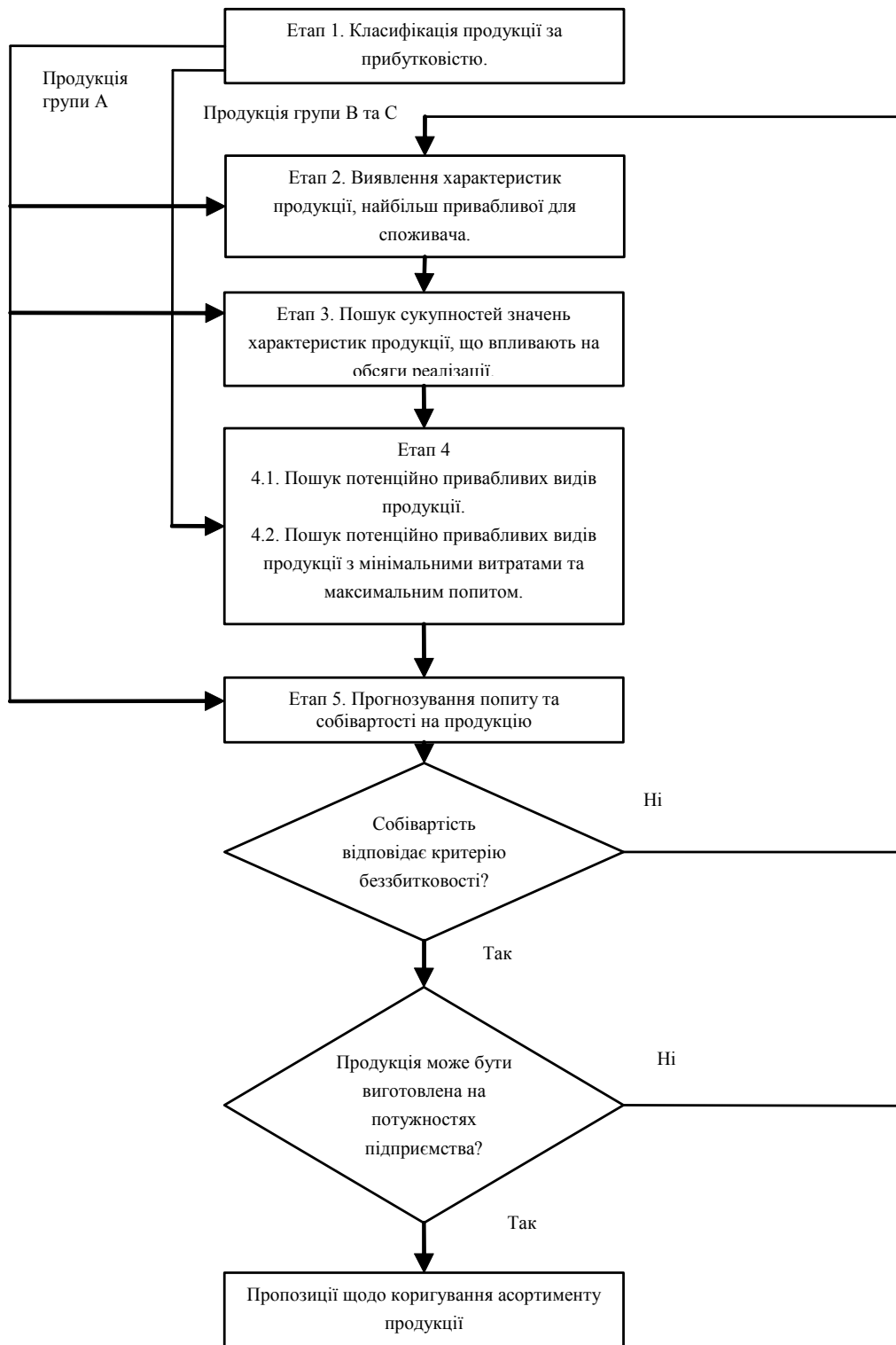


Рис. 3. Алгоритм коригування асортименту продукції засобами «Data Mining»

Змодельований процес прийняття управлінських рішень, побудованих на інформаційній базі (сховищі даних), що є джерелом наповнення багатовимірних конструкцій OLAP-кубів, дозволить зекономити витрати на проведення маркетингових досліджень, обрати найбільш прибуткові та потенційно затребувані споживачем види продукції.

### Література

1. Аверчева Н.О. Основні напрями ефективного розвитку галузі птахівництва у Херсонській області / Н. О. Аверчева, Л. О. Мармуль // Таврійський науковий вісник : зб. наук. пр. – Херсон : Айлант, 2005. – Вип.49. С. 93–98.

2. Беженар І. М. Стан та перспективи розвитку птахівництва в Україні / І. М. Беженар, Т. М. Васюта // *Агросвіт*. – 2015. – № 18. – С. 41–51.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Заболотний В. С. Сучасні тенденції виробництва яєць в Україні / В. С. Заболотний, О. Ю. Гаврик // *Економіка та управління АПК*. – 2014. – № 1. – С. 103–108.
5. Кернасюк Ю. В. Птахівництво – ефективна сфера агробізнесу / Ю. В. Кернасюк // *Агробізнес сьогодні*. – 2015. – № 8. – С. 16–17.
6. Кирилюк Д. О. Аналіз сучасного стану ринку продукції птахівництва в Україні / Д. О. Кирилюк // *Економіка АПК*. – 2014. – № 2. – С. 116–119.
7. Конюхова Н. В. Стан та перспективи розвитку птахівничих підприємств в Україні / Н. В. Конюхова // *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки*. – 2013. – № 8. – С. 227–235.
8. Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В. І. Отенко // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 5. – С. 232–237.

Надійшла 04.05.2016; рецензент: д. е. н. Наумова Л. М.

**ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ:  
СУТНІСТЬ І ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ**

*Розкрито основні наукові підходи до визначення сутності логістичного управління підприємством, обґрунтовано мету і принципи логістичного управління. Проаналізовано основні причини, що зумовлюють труднощі імплементації основних положень логістики на вітчизняних підприємствах.*

*Ключові слова: логістичне управління, логістичний підхід, логістична система, матеріальні потоки, інформаційна логістична система.*

PUKHALSKA I. P.  
Khmelnitskiy National University**LOGISTIC ENTERPRISE MANAGEMENT: NATURE AND SIGNIFICANT**

*Logistic management of an enterprise: essence and main principles. Main scientific approaches to the definition of the logistic management of an enterprise are studied. The object and principles of the logistic management are reasoned. Main principles which cause difficulties in implementation of the main statements of logistics in local enterprises are analyzed. Most appropriate in the current economic conditions are a logistics approach to shaping the strategy of innovative development of large multi-industry, during which proposes to understand the process of building a mechanism by which all possible strategies of individual elements of the logistics enterprise system should be tightly linked and provide as soon as possible achieve the overall objectives of the enterprise.*

*Keywords: logistics management, logistics approach, logistic system, material flow, logistics information system.*

**Вступ.** Динамічний розвиток ринкових процесів в Україні, реформування усього комплексу виробничих відносин вимагають створення принципово нової системи управління великими промисловими підприємствами. Це пов'язано з тим, що входження України до світового економічного простору як рівноправного економічного партнера ставить перед вітчизняними промисловими підприємствами проблеми, створені як їх тривалою роботою в умовах командно-адміністративної системи, так і необхідністю становлення сучасної ринкової економіки та зміною цільової орієнтації підприємств [1, с. 3].

Для досягнення стійкої конкурентоспроможності на ринку актуальним є питання пошуку інноваційних моделей розвитку й управління підприємством, однією з яких є застосування логістичного підходу до управління підприємством. Використання українськими підприємствами інноваційних концепцій і стратегій логістичного управління дозволить підвищити конкурентоспроможність і прибутковість бізнесу, поліпшити стан національної економіки й рівень добробуту населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем, пов'язаних з управлінням логістичною діяльністю підприємств, присвячені праці О. Амоші, М. Білопольського, В. Геєця, А. Грандберга, М. Гордона, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, Л. Зайцевої, А. Кальченко, Є. Крикавського, Р. Ларіної, В. Мамутова, О. Мошенця, М. Окландер, В. Смиринського, Н. Чухрай та інших. Необхідність подальшого теоретичного обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо формування логістичної стратегії управління промисловим підприємством потребує подальшого розроблення, що й зумовило тему статті.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення економічної сутності логістичного управління та обґрунтування його основних принципів в умовах сучасної української економіки.

**Результати дослідження.** Формування теоретико-методичних напрямів логістики здійснювалось починаючи із ХХ ст. Окремим галузевим науковим напрямом розвивалось управління та менеджмент організацій. Необхідність формування базових основ управління логістикою, зокрема, теорій, принципів, засад було зумовлене потребою налагодження системи планування, організування, впровадження та контролю у логістичному процесі.

Діяльність будь-якого підприємства можна охарактеризувати як процес, що постійно повторюється, тому логістичне управління можна розглядати як замкнений управлінський цикл, який також постійно повторюється. Як циклічний процес логістичне управління розглядають з позицій структурного, процесного та функціонального підходів, які тісно пов'язані між собою. Логістичне управління органічно пов'язане з теорією і практикою маркетингу та менеджменту, тобто ув'язкою виробництва і реалізації товарів з реальним платоспроможним попитом покупців, стимулюванням реалізації шляхом реклами товарів, гнучкої політики цін і торгових націнок (знижок), пошуком нових сфер діяльності для отримання доходів тощо. Діалектична взаємодія і взаємопроникнення логістики, маркетингу та менеджменту дають в сукупності економічний ефект [6].

Незважаючи на те, що застосування логістики в економіці України зумовлене сучасними реаліями,

управлінню підприємствами на засадах логістичних підходів приділяється поки що недостатньо уваги порівняно із розвиненими країнами. Зарубіжні компанії давно й успішно використовують логістичні підходи, тоді як українські підприємці роблять тільки перші кроки в цьому напрямі.

Труднощі імплементації основних положень логістики на вітчизняних підприємствах полягають, насамперед, у нестабільності економіки України, а найважливіші проблеми, пов'язані з ефективним використанням логістики у вітчизняному підприємстві, на думку науковців [2, 3], можна поділити на об'єктивні й суб'єктивні.

Об'єктивними причинами є недосконалість методологічної бази впровадження логістики в реальний сектор економіки України; невизначеність меж використання логістики в існуючих господарських системах; нестійке правове поле діяльності підприємницьких структур, а також непродумана система оподаткування; відсутність необхідної структуризації діяльності господарських систем, яка потрібна для впровадження логістики; значний моральний і фізичний знос виробничого устаткування; слабозвинена транспортна інфраструктура, яка не відповідає сучасним вимогам (високий ступінь фізичного і морального зносу транспортних засобів і, як наслідок, низька ефективність їх функціонування); низький рівень розвитку виробничо-технічної бази складського господарства; недостатній рівень розвитку й використання сучасних систем електронних комунікацій, електронних мереж, систем зв'язку та телекомунікацій.

Суб'єктивними причинами є відсутність кваліфікованих фахівців з логістики і потенційне небажання менеджерів змінювати сталі стереотипи роботи на тлі загальної низької правової й управлінської культури. Начальники служб постачання, доставки, продажів, які звикли виконувати свої традиційні функції, перешкоджають упровадженню наскрізної схеми управління матеріальними потоками підприємства, оскільки цілі логістики не збігаються з цілями окремих функціональних підрозділів. Більше того, окреме підприємство, оптимізоване з погляду логістики, може виявитися неоптимальною ланкою в загальному логістичному ланцюзі у зв'язку з тим, що логістичний підхід передбачає включення в ланцюг безпосередньо виробничого підприємства і пов'язаних з ним постачальників, посередників, клієнтів. Саме координація роботи ланцюга, що складається з різних підприємств, є найважчою при використанні логістичних методів управління.

Термін «логістика» має давню історію. Ще в Древній Греції він означав «мистецтво роздумів і обчислень»; в Римській імперії – правила розподілу продовольства. Проте, найвідомішим є значення, яке отримала логістика за часів правління візантійського імператора Лева VI (889-912 рр.), згідно із яким вона означала військову науку, яка займалася в основному здійсненням чіткої, злагодженої роботи тилу по забезпеченню військ всім необхідним задля отримання перемоги у військовій кампанії. Таке трактування логістики зберігається до цього часу. Загальною метою логістичного управління є реалізація й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів через найефективніше використання ресурсів в існуючих на даний час умовах господарювання.

Аналіз існуючих підходів (табл. 1) до визначення поняття «логістичне управління» дозволив надати узагальнене визначення даного поняття; таким чином логістичне управління – це такий підхід організації діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах логістики, характеризується системною комплексністю управління товарно-матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками задля досягнення ефекту синергії з метою задоволення потреб підприємства та запитів споживачів з мінімальними витратами ресурсів та часу.

Загальна мета діяльності кожного підприємства конкретизується у підцілях, які визначаються потребами оптимізації і раціоналізації підприємницької діяльності, розвитком інфраструктури логістичної системи з урахуванням чинного законодавства про створення сучасної матеріально-технічної бази виробництва і товарного обміну, активного використання прогресивних інформаційних технологій.

Діяльність промислового підприємства як логістичної системи, тобто такої, що підлягає логістичному управлінню, може бути подана за фазовим поділом трьома блоками [1]:

1) логістика постачання, під якою розуміють комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів, сировини, комплектуючих та відповідного інформаційного потоку від їх переміщення від постачальників до початкового виробничого складування;

2) логістика виробництва, яка включає управління процесами від початку виробництва до передавання продукції у сферу збуту;

3) логістика збуту охоплює управління переміщенням готових виробів до замовника.

Відмінною рисою логістичного управління є системний, цілісний підхід до організації та здійснення переміщень матеріалів і готових виробів на всьому шляху від виготовлення до кінцевого споживання. Логістичний підхід надає можливість розглядати рух вантажу від постачальника до споживача як систему, що становить поєднання взаємодіючих логістичних ланцюгів.

Характерне для логістичної концепції мислення системними категоріями вимагає трактування логістичних завдань як комплексу залежностей, а логістики – як єдиного замкненого в собі простору завдань підприємства. У теорії управління підприємством така сфера завдань визначається як важлива функція підприємства [2]. Тобто логістика трактується як одна з важливих функцій, які реалізуються на підприємстві, серед яких можна виділити основні й допоміжні.

Визначення поняття «логістичне управління»	
Автор	Визначення
Є. Крикавський	Логістичний менеджмент – менеджмент в логістичних системах на засадах теорії логістики.
Б. Паласюк	Логістичне управління полягає в цілеспрямованому впливі на логістичні потоки з метою синхронізації їхньої взаємодії і досягнення ефекту синергізму.
І.В. Струтинська	Логістичне управління – це процес приведення інфраструктури підприємства до стану рівноваги або досягнення цілей з ефективного забезпечення та обслуговування логістичних процесів та операцій на підприємстві.
Л.В. Забуранна	Логістичне управління – це процес цілеспрямованого впливу на логістичні потоки з метою балансування їхнього руху і досягнення ефекту синергізму.
С.В. Мочерний	Логістичне управління – це процес формулювання стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта.
Л.В. Фролова	Логістичне управління як цілеспрямований вплив на просторово-часове балансування бізнес-процесів, пов'язаних з формуванням потоків матеріальних і нематеріальних цінностей, метою якого є ефект синергізму, що проявляється в чистому грошовому потоці підприємства.

Основні принципи для підприємницької логістики можуть бути такі:

- погодження логістики з корпоративною стратегією;
- удосконалення організації руху матеріальних потоків;
- забезпечення надходження необхідної інформації та сучасної технології і обробки;
- прагнення до ефективного управління людськими ресурсами;
- підтримка тісного зв'язку з іншими фірмами у виробленні стратегії;
- ретельна розробка логістичних операцій; прагнення до укрупнення партій товарів;
- сприйняття логістики як унікальної сфери творчості для стратегічної орієнтації фірми; оцінка ефективності діяльності логістичних підрозділів [5].

Узагальнюючи наведені вище принципи можемо виокремити систему основних для логістичного управління підприємством (рис. 1).



Рис. 1. Система основних принципів для логістичного управління підприємством

Ефективна діяльність підприємства неможлива без упровадження інформаційної системи управління, наявність якої дозволяє швидше реагувати на зміни ринку, раціоналізувати управлінський процес, автоматизувати здійснення ряду операцій.

Основними концептуальними положеннями логістичного підходу до управління внутрішньовиробничими потоками промислового підприємства є сучасні тенденції в галузі управління потоками сировини та матеріалів, що передбачають перехід до гнучких планів виробництва, обміну та споживання. Наявність гнучких планів дозволяє уникнути проблем, пов'язаних із використанням традиційних методів управління внутрішньовиробничими потоками промислового підприємства. Перш за все стає можливим складання більш збалансованих та внутрішньо узгоджених планів управління виробничими потоками й виробничо-господарською діяльністю промислового підприємства. Крім того, до таких планів значно легше і простіше вносити необхідні корективи.

Особливими характеристиками логістичного управління, як і управління загалом можемо окреслити наступні: один із специфічних видів діяльності, що відрізняє його від інших видів діяльності; головною формою логістичного управління виступає вплив відповідних суб'єктів управління (керівників) на його об'єкт (логістичну систему); вид діяльності, що здійснюється безперервно у часі та просторі; здійснюється як процес, що відбувається у чіткій структурно-логічній послідовності окремих його етапів; завжди підпорядкований визначеним цілям та завжди характеризується певним результатом; управлінська діяльність потребує раціонального використання необхідних ресурсів та відбувається в умовах ризику і невизначеності [4].

**Висновки.** Найдоцільнішим у сучасних умовах господарювання є логістичний підхід до формування стратегії інноваційного розвитку великих багатопрофільних промислових підприємств, під яким пропонується розуміти процес побудови механізму, за допомогою якого усі можливі стратегії діяльності окремих елементів логістичної системи підприємства повинні бути щільно пов'язані між собою та забезпечувати якомога скоріше досягнення загальної мети підприємства.

### Література

1. Хаджинова О.В. Логістична стратегія управління витратами великого багатопрофільного промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствами” / О. В. Хаджинова. – Донецьк, 2006. – 23 с.
2. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк : ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2003. – 73 с.
3. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
4. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку / Л.В. Забуранна // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 7. – С. 120–123.
5. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : підручник для студ. вищ. навч. закладів / Євген Васильович Крикавський. – Л. : Національний університет «Львівська політехніка», Інтеллект-Захід, 2004. – 416 с.
6. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : підруч. / Є.В. Крикавський. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», Інтеллект-Захід, 2006. – 454 с.

Надійшла 04.05.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

**ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СКЛАДОВОЇ НА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Досліджено підходи до формування системи економічної безпеки підприємства. Визначено склад елементів системи економічної безпеки підприємства та підкреслено вагомий вплив податкової та митної складової на її функціонування. Наведено базові елементи формування механізму управління системою економічної безпеки підприємства. Виділено основні фактори негативного впливу на систему економічної безпеки підприємства та запропоновано шляхи мінімізації негативного впливу зазначених факторів.*

*Ключові слова: економічна безпека, податкова складова, митна складова, мінімізація негативного впливу.*

RUDNICHENKO Y. M.  
Khmelnitskyi National University**IMPACT OF TAX AND CUSTOM COMPONENTS ON THE MECHANISM OF MANAGING THE SYSTEM OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY**

*Approaches to formation of the system of the enterprise economic security are researched. The composition of elements of the enterprise economic security system is determined, whereas the significant impact of tax and custom components is emphasized. Basic elements of formation of the mechanism of managing the enterprise economic security system are stated. The crucial factors of negative impact on the enterprise economic security system are marked out, and the ways to minimize the negative impact of these factors are suggested.*

*Keywords: economic security, a tax component, a custom component, minimizing the negative impact.*

**Постановка проблеми**

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств потребують формування дієвої системи економічної безпеки. Це пояснюється негативним впливом більшості суб'єктів зовнішнього середовища, серед яких суттєво вирізняються суб'єкти податкового та митного регулювання. І хоча декларування реформ і змін відбувається систематично, систематичності у реальних трансформаціях фіскальної сфери практично немає. Відповідно вітчизняні підприємстві за рахунок дієвої системи економічної безпеки здатні певним чином зменшити негативний вплив різних суб'єктів і об'єднуючись генерувати системні зміни. Тому необхідно більш ретельно дослідити існуючі механізми системи економічної безпеки підприємства з позиції мінімізації негативного впливу фіскальних органів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій**

Вирішенню окремих аспектів управління економічною безпекою суб'єктів господарювання займалися такі вітчизняні і зарубіжні дослідники, як Т.Г. Васильців, В.М. Геєць, Г.В. Козаченко, М.І. Корольов, І.Г. Манцуров, І.П. Мігус, Ю.С. Погорелов, Л.Г. Шемаєва, С.М. Шкарлет, В.Т. Шлемко та ін. Питання активної взаємодії суб'єктів фіскального впливу розглянуті в наукових працях І.Г. Бережнюка, О.П. Гребельника, В.П. Мартинюка, П.В. Пашка, І.В. Несторишена та ін. Визнаючи наукову цінність та практичну вагомість наукових праць названих дослідників, слід відзначити, що певне коло питань методологічного характеру залишається недостатньо дослідженим. Зокрема, йдеться про функціонування механізмів системи економічної безпеки підприємства з урахуванням впливу суб'єктів податкового та митного регулювання.

**Постановка завдання**

Метою дослідження є аналіз впливу податкової та митної складової на систему економічної безпеки підприємства та безпосередньо на існуючі механізми такої системи.

**Основні результати дослідження**

Архітектоніку системи економічної безпеки різні науковці формують із значними відмінностями. Авторська позиція полягає у тому, що як зазначено у [1], найбільш чутливою до зовнішнього впливу є саме фінансова складова системи економічної безпеки підприємства, причому, згідно з рис. 1, на цю складову найсуттєвіше впливають НБУ, суб'єкти митного та податкового регулювання, Антимонопольний комітет. І якщо НБУ значною мірою впливає опосередковано, то інші суб'єкти безпосередньо взаємодіють із підприємствами.

Суттєвий тиск суб'єктів податкового та митного регулювання призводить до негативної реакції суб'єктів господарювання, і як наслідок (а це, напевно, найпростіший варіант для підприємств), до активізації тіньових схем ведення бізнесу і розвитку тіньової економіки зокрема. Як зазначено у [2, с. 220], більшість високорозвинених країн вважають податковий напрям головним серед комплексу заходів із детінізації економіки. Тому в них прагнуть максимально спростити процедуру оподаткування, мінімізувати кількість податків та їхній розмір з метою зменшення податкового тиску і заохочення підприємств до



легалізації доходів. При цьому система економічної безпеки конкретного підприємства (за умови її ефективного функціонування) практично всі зміни у зовнішньому середовищі розглядає як потенційно-негативні. Тому всі зміни інституційного рівня для сприйняття на підприємстві повинні бути проаналізовані

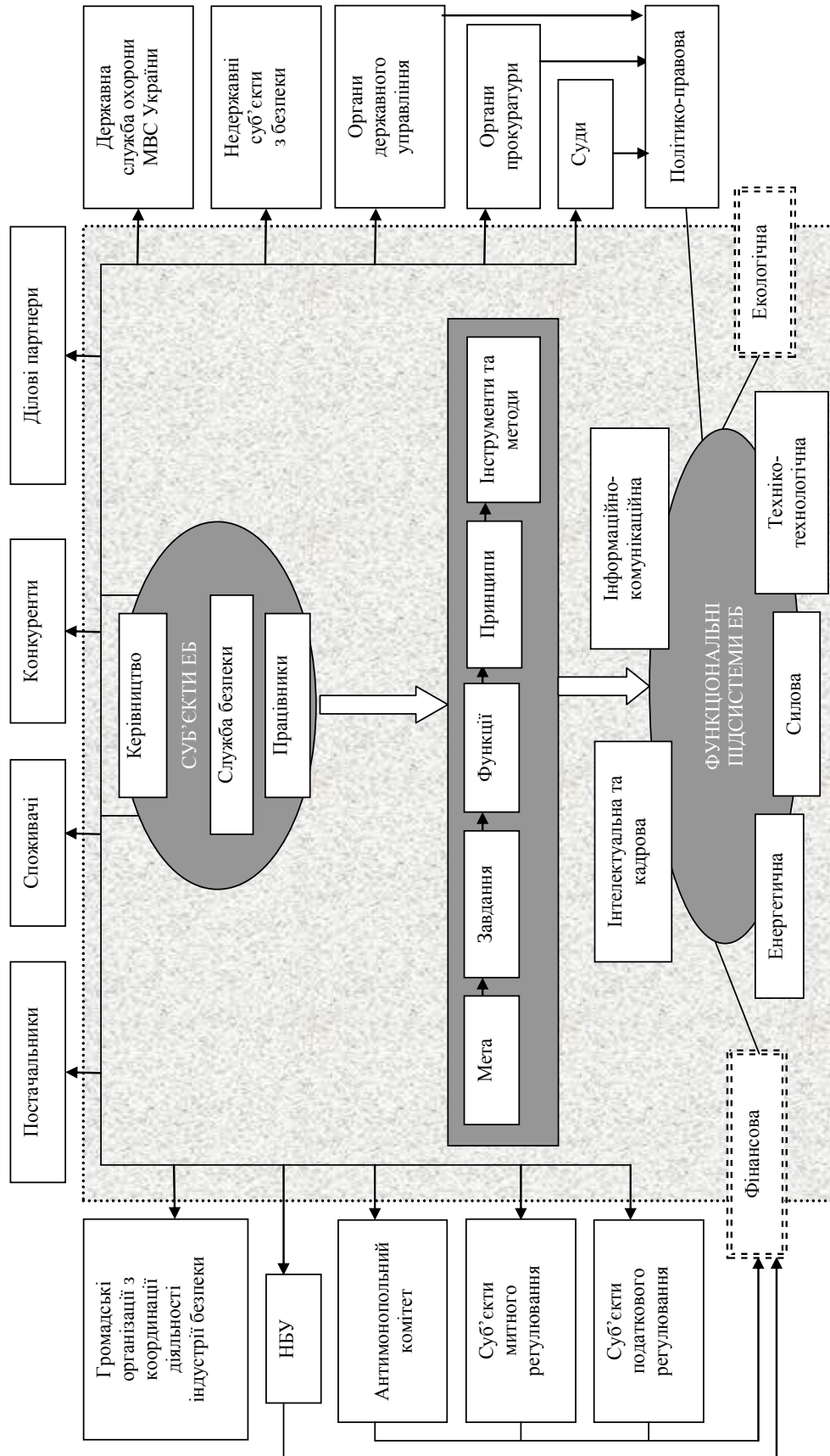


Рис. 1. Система економічної безпеки підприємства [1]

і адаптовані до умов діяльності такого підприємства за рахунок дії відповідних механізмів. Базис формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства представлено на рис. 2.

Орієнтуючись на наведені завдання механізму забезпечення економічної безпеки підприємства доцільно відмітити, що саме мінімізація негативного впливу суб'єктів податкового і митного регулювання підпадають практично під кожний із пунктів таких завдань. Однак механізм забезпечення економічної безпеки доволі масштабний і може включати декілька конкретизованих механізмів, а саме: механізм функціонування; механізм управління; механізм розвитку; механізм адаптації.

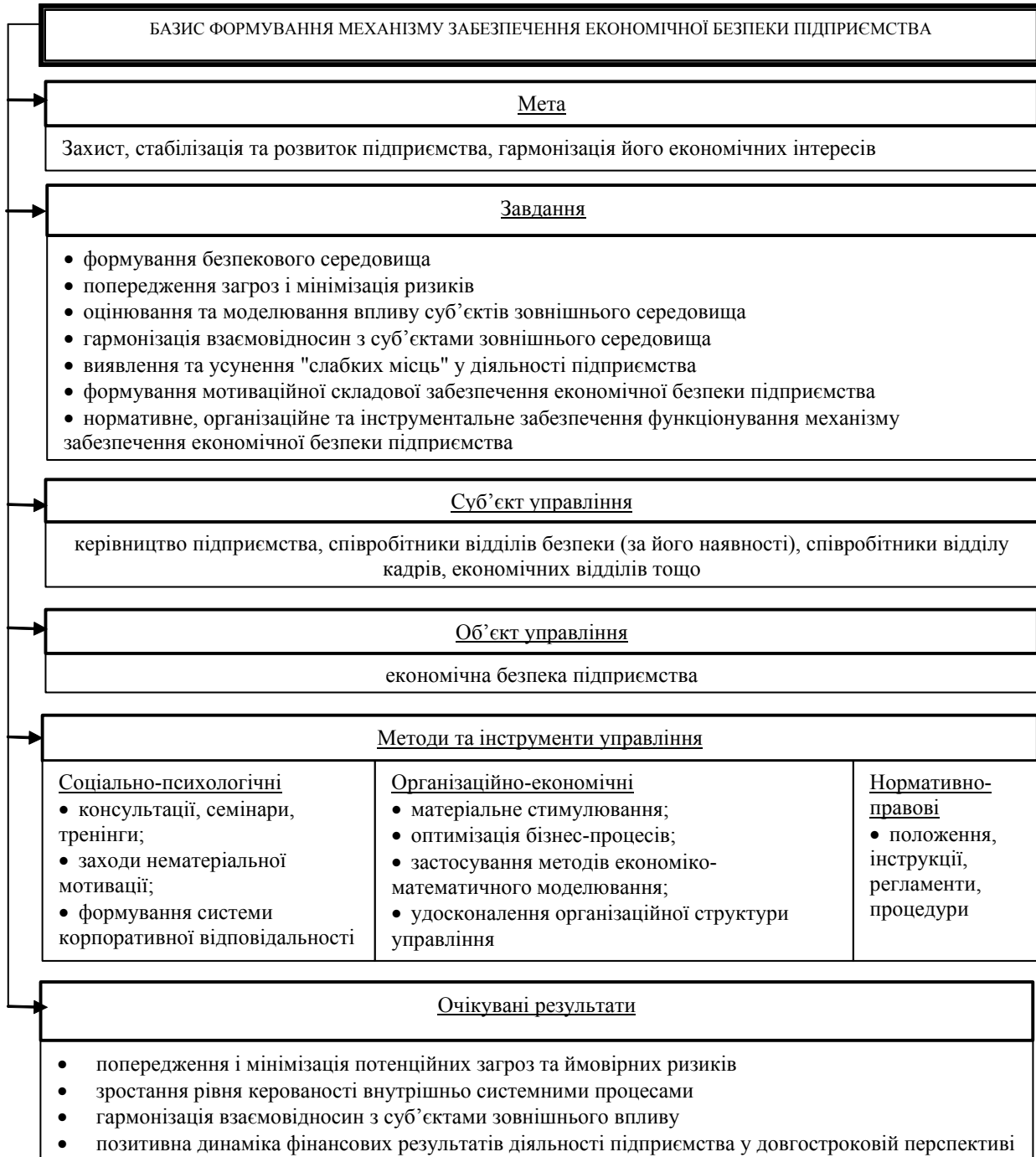


Рис. 2. Базис формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства [3]

Саме визначені дії та реакції у межах зазначених механізмів і дозволяють підприємствам, а саме менеджменту підприємств, реагувати на всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища. Тобто отримуючи відповідну інформацію та інформаційні імпульси від різних суб'єктів (у тому числі не лише зовнішніх) у загальному механізмі забезпечення економічної безпеки підприємства починають діяти інші

механізми. Причому їх дія є не менш важливою для підприємства, ніж дія загального механізму забезпечення економічної безпеки.

#### **Висновки**

Таким чином, вплив податкової та митної складової зовнішнього середовища функціонування підприємств, що реалізується відповідними суб'єктами впливу, ініціює «запуск» механізмів різного рівня. Особливе місце серед таких механізмів займає саме механізм управління системою економічної безпеки, оскільки саме він і дозволяє розмежувати позитивні зміни від негативних і забезпечити швидкість управлінської реакції. І як результат – оновлення загальної системи економічної безпеки підприємства. Оскільки механізми у складі системи економічної безпеки підприємства досліджуються відносно недавно, існує об'єктивна потреба у подальших дослідженнях такого напрямку вітчизняної економічної науки.

#### **Література**

1. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : [монографія] / Є. М. Рудніченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 389 с.
2. Тінізація економіки в Україні: причини та напрями подолання : монографія / [Онищенко В.О., Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Рудніченко Є.М., Онищенко С.В., Кравченко М.В., Лапінський І.Е.] / за заг. ред. В.О.Онищенка та Г.В. Козаченко. – Полтава : ПолтНТУ ім. Ю. Кондратюка, 2016. – 342 с.
3. Гавловська Н. І. Об'єктивізація базису формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. І. Гавловська // Наука й економіка. – 2014. – Випуск 3 (35). – С. 151–156.

Надійшла 22.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

## ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВЕЛИКОГО ПРОМИСЛОВОГО МІСТА

*В статті представлено оцінку існуючої системи кадрового забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання великого промислового міста. Визначено думку фахівців за рядом теоретичних, наукових питань щодо завдань кадрового забезпечення та функцій, які реалізуються даною системою. Окреслено проблемні питання, які впливають на стан забезпечення економічної безпеки, визначено шляхи удосконалення системи кадрового забезпечення економічної безпеки підприємств.*

*Ключові слова: кадрове забезпечення, економічна безпека, суб'єкти господарювання.*

PERESYPKIN M. M.

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

## THE ASSESSMENT OF STAFFING IN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY IN BUSINESS ENTITIES OF A LARGE INDUSTRIAL CITY

*The article provides an assessment of staffing in system of economic security in business entities of a large industrial city. Determined the opinion of experts by a number of theoretical, scientific issues related to staffing task and functions implemented this system. Outlined issues that affect the state of economic security, the ways of improving the system of staffing economic security.*

*Key words: staffing, economic, security, business entities.*

**Постановка проблеми.** Забезпечення економічної безпеки держави, регіону, суб'єктів господарювання відповідно до сучасних вимог та міжнародних стандартів потребує не лише вирішення організаційно-правових питань на всіх рівнях, а й підготовки висококваліфікованих фахівців з фінансово-економічної безпеки. Забезпечення рівня прогресивних знань фахівців з фінансово-економічної безпеки та наукове забезпечення розвитку системи економічної безпеки всіх рівнів управління, є завданням вищих навчальних закладів (ВНЗ).

**Аналіз останніх публікацій.** Освіта, кваліфікація і рівень розвитку професійно важливих якостей виступають сьогодні основними якісними характеристиками персоналу. Проблеми організації підготовки фахівців з безпеки присвячені наукові роботи багатьох авторів: фахівців – вчених з різних наукових галузей та практиків. Окремі праці українських економістів – фахівців з економічної безпеки – присвячені проблемам визначенню специфіки діяльності підрозділів безпеки у системі економічної безпеки підприємств та науково і навчального забезпечення, які спираються на зарубіжний досвід. Серед них слід визначити наукові праці І. Белоусової, Л. Гнилицької, Ю. Кіма, О. Кириченко, В. Кралича, Т. Момот, В. Франчука, Л. Шемяєвої, І. Мігус та ін., у яких здійснення спроба надання рекомендацій, щодо організації підготовки фахівців з безпеки спираючись на досвід розвинутих країн світу [1–4]. Питання кадрового забезпечення висвітлено також в працях зарубіжних вчених: М. Button, Y. Koniechy, S. Garfinkel, A. Carol, E. Ahlf, A. Zebrowski, Zb. Ruzzkowski, Y. Lobkovitz [5, 6]. О. Захарова, Й. Ліндера, В. Гамзи, М. Корольова, В. Макмака, О. Олейнікова, О. Павлова, К. Харського, О. Шаваєва, В. Шликова, Є. Ющука, В. Яскевича, В. Ярочкіна та ін. [7–9].

Однак і досі актуальними для вирішення є питання удосконалення підготовки фахівців для забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання в умовах євроінтеграції, з урахуванням досвіду роботи сучасних підприємств та питання поєднання наукового та практичного досвіду.

**Постановка завдання.** З метою подальшого обґрунтування можливих напрямів вдосконалення системи вищої і післядипломної освіти на сучасному етапі актуальним є визначення особливостей кадрового забезпечення підприємств в системі їх економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Кафедрою Фінансово-економічної безпеки обліку і аудиту Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова, спільно з Українським союзом промисловців і підприємців (УСПП), Всеукраїнського громадського об'єднання «Професіоналів з національної безпеки» розроблена анкета для дослідження організації та здійснення кадрового забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Всі питання, представлені в анкеті умовно згруповані в кілька блоків: характеристика підприємства, де активно представлено службу забезпечення економічної безпеки; існуюча система забезпечення економічної безпеки; основні напрямки щодо вдосконалення діяльності фахівця економічної безпеки підприємства.

Одним з основних завдань проведення анкетування є визначення напрямків для вдосконалення

системи кадрового забезпечення економічної безпеки. Згідно визначеної мети було проведено анонімне анкетування керівників і фахівців підприємств, установ (30) великого промислового центру. Аналіз результатів дозволив встановити, що основний профіль діяльності підприємства респонденти визначили як «надання послуг» (46,7 %) або «виробнича діяльність» (20,0 %). Переважна кількість підприємств (46,7 %) мали кількість співробітників до 50 осіб, питома вага підприємств, з кількістю працівників до 500 осіб склав 20,0 % серед опитаних.

Для аналізу та обліку позитивного досвіду важливим було визначення вектора розвитку підприємства, бо лише використання позитивного досвіду дає змогу удосконалення системи кадрового забезпечення економічної безпеки підприємства, стабільного, поступового розвитку. Так, діяльність значної кількості підприємств (73,3 %) характеризується як «стабільна» за останні п'ять років; в 16,7 % випадків респонденти охарактеризували діяльність підприємства як «зниження потенціалу». В сучасних економічних умовах «стрімке зростання» установи відзначили 10,0 % опитаних (показано на рис. 1).

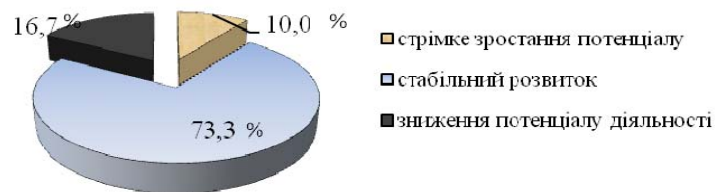


Рис. 1. Розподіл підприємств за характером розвитку діяльності

Респондентами були керівники організацій, підприємств які є або не є засновниками (60,0 % – група 1); і в 40,0 % – фахівці або керівники підрозділів безпеки установи (група 2). Респонденти мали високий фах, що підтверджено їх рівнем освіти. Так, серед опитаних мали повну вищу освіту 66,7% респондентів, мали вчений ступінь (кандидати наук, переважно економічного профілю) 27,8%. Згідно з опитуванням, лише 2,2 % визначили свою освіту як «фахівець з безпеки». При цьому, 42,2 % мали економічну освіту, 15,6 % – технічну, юридичний фах – 24,4 %.

Анкетування передбачало уточнення які ж посад в галузі безпеки суб'єктів господарської діяльності фактично зайняті на підприємствах згідно з класифікатором професій. Аналіз показав, що на підприємствах, які мали стрімкий розвиток або стале існування, згідно класифікатора на рівні керівників у 44,8% були зайняті посади: керівник (директор, начальник) підрозділу (служби, управління, департаменту тощо) з безпеки (фінансово-економічної, інформаційної) – (код КП 1229.1), у значно нижчому відсотку на підприємстві була зайнятою посада менеджера системи інформаційної безпеки (24,2 % – код КП 1495).

На рівні професіоналів частіше були представлені: професіонал з охоронної діяльності та безпеки (28,2 % – код КП 2423.2), аналітик з питань фінансово-економічної безпеки (23,1 % – код КП 2414.2), у 15,4 % випадках на підприємствах працювали професіонали з фінансово-економічної безпеки та професіонал із організації інформаційної безпеки (15,4 % – код КП 2149.2).

На підприємствах стабільного або стрімкого розвитку питома вага фахівців з фінансово-економічної безпеки становила 30,6 % (код КП 3411), наявність фахівців з організації інформаційної безпеки визначено у 27,8 % (код КП 3439), у 16,7 % випадків на підприємствах була зайнятою посада фахівців з організації захисту інформації з обмеженим доступом та фахівця з організації майнової та особистої безпеки (код КП 3439).

Анкетування передбачало визначення думки фахівців за рядом теоретичних, наукових питань щодо завдань кадрового забезпечення та функцій, які реалізуються системою забезпечення економічної безпеки. Різноманіття функцій, які реалізуються системою забезпечення економічної безпеки на підприємстві потребують додаткових знань від фахівців та додаткового кадрового забезпечення. За думкою опитаних, серед найважливіших функцій, що потребують знань та додаткового кадрового забезпечення економічної безпеки підприємств такі (у порядку зменшення значущості), як обліково-контрольна функція (16,3 % – виділення критично важливих напрямків фінансово-комерційної діяльності й організація своєчасного виявлення загроз фінансовій стабільності й стійкості підприємства, оцінкою їхніх джерел, налагодженням контролю за небезпечними ситуаціями, веденням обліку негативних факторів, що впливають на безпеку підприємства); соціально-кадрова (13,7 % – участь в розміщенні кадрів, виявленні негативних тенденцій у трудових колективах, можливих причин і умов соціальної напруженості, у попередженні й локалізації конфліктів, інструктажі персоналу підприємства з питань безпеки); адміністративно-розпорядницька (11,1 % – підготовка рішень зі встановлення й підтримки режимів безпеки, визначення повноважень, прав, обов'язків і відповідальності посадових осіб з питань забезпечення безпеки); інформаційно-аналітична (11,1 % – цілеспрямований збір, накопичення й обробка інформації, що відноситься до сфери фінансово-економічної безпеки, створення й використання необхідних для цього технічних і методичних засобів аналітичної обробки інформації, організація інформаційного забезпечення зацікавлених підрозділів і окремих осіб на підприємстві); організаційно-управлінська (10,5 % – управлінський вплив на створення, підтримку й своєчасну реорганізацію постійної організаційної структури й управління процесом

забезпечення економічної безпеки, гнучких тимчасових структур по окремих напрямках роботи, організації взаємодії й координації між їхніми окремими ланками) та господарсько-розподільна функції (9,8 % – участь у визначенні ресурсів, необхідних для рішення завдань безпеки на підприємстві, у підготовці й проведенні заходів щодо забезпечення збереження майна й інтелектуальної власності підприємства).

Важливість відповідного кадрового забезпечення в системі економічної безпеки як обов'язкову умову для стабільного існування визнали 63,3% опитаних. Аналіз даних відповідей, з огляду на займану посаду (керівники або фахівці підрозділів безпеки) показав, що більшу впевненість у обов'язковості, неодмінності існування відповідної системи відзначили фахівці підрозділів безпеки – 75,0 %, проти 55,6 % ( $p \leq 0,01$ ) керівників.

На питання «Чи здійснюється на вашому підприємстві кадрове забезпечення системи економічної безпеки?» 80,0% респондентів відповіли ствердно «так, здійснюється, але частково» (показано на рис. 2). Розбіжностей за групами респондентів (керівники, фахівці з безпеки) не визначено: всі вважають здійснення кадрового забезпечення на підприємстві частковим.

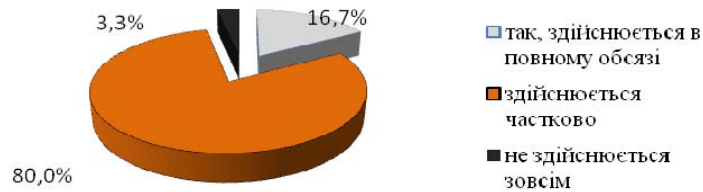


Рис. 2. Здійснення кадрового забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання

Діяльність дає результат, якщо вона виконується послідовно та у повному обсязі. На думку респондентів, характер діяльності щодо формування кадрового забезпечення має бути «системним, комплексним» (73,3%), тільки 13,3% опитаних вважають, що характер діяльності по формуванню сучасного кадрового забезпечення безпеки підприємства може проводитися «періодично, для попередження загроз». Тобто, опитані підтверджують важливість постійного забезпечення даної діяльності. Щодо проведення моніторингу стану і рівня економічної безпеки вказується, що вона проводиться періодично і переважно за вказівкою керівника (56,7 %). Загалом існуючий стан економічної безпеки на підприємстві за шкалою від 0 (незадовільний стан) до 5 (підприємство має високий рівень економічної безпеки) більшість респондентів оцінила в 3 бали (43,3 %); вважають рівень високим (5 балів) та майже високим (4 бали) по 23,3 % фахівців відповідно. У групах спостереження (керівники або фахівці з безпеки) відмінності не встановлено.

З точки зору практичної діяльності відповідальність за створення і ефективне функціонування системи економічної безпеки більшість опитаних покладають на директора, керівника підприємства, установи (26,0 %); відповідальним вважають керівника підрозділу безпеки (21,9 %); вказують, що це питання є пріоритетним в роботі професіонала з фінансово-економічної безпеки 15,1 % опитаних; на те, що це є компетенцією фінансового директора вказують 12,3 % респондентів.

Створення ефективної економічної безпеки можливо лише за умов визначення реальних загроз, викликів та здійснюваних відповідних ним напрямів діяльності щодо забезпечення безпеки. Найбільш значущі загрози, з якими стикається суб'єкт господарювання при своєму існуванні наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Визначення важливості загроз щодо впливу на стан економічної безпеки підприємства**

№	Види загроз	Керівники, засновники підприємства (середній бал)	Фахівці з безпеки (середній бал)	Загалом (середній бал)
1	Фінансова ненадійність партнерів (клієнтів)	2,9	3,7	3,23
2	Низька кваліфікація персоналу	4,4	3,2	3,93
3	Низький рівень технічного оснащення	3,5	3,2	3,37
4	Низька ефективність використання ресурсів	3,8	3,5	3,70
5	Низький рівень управління капіталом	4,7	3,7	4,27
6	Невідповідний рівень підготовки фахівців з економічної безпеки	4,2	3,8	4,07

Достовірної різниці ( $p \leq 0,05$ ) при порівнянні середніх балів серед керівників та безпекознавців щодо важливості певних загроз для підприємства не виявлено. Таким чином, загалом, серед сучасних загроз важливішими є (в порядку зниження їх значущості): низький рівень управління капіталом, незадовільний рівень підготовки фахівців, низька кваліфікація персоналу, низька ефективність використання ресурсів, низький рівень технічного оснащення, фінансова ненадійність партнерів. Тобто, серед всіх видів загроз кадри та їх кваліфікація мають велике значення для стабільного існування підприємства.

Щодо рангових місць основних напрямів роботи для забезпечення економічної безпеки за значенням від 1 (найменш значущий) до 8 (максимально значущий) встановлено, що, як для керівників, так і для фахівців з безпеки, найбільш значущими були організаційно-правове забезпечення (серед керівників середній бал 7,0), серед безпекознавців – 5,67 балів). Далі у порядку зниження значущості наступні види діяльності: кадрове забезпечення (2 рангове місце (РМ)); техніко-технологічне (3 РМ); інформаційно-аналітичне (4 РМ); психологічне забезпечення (6 РМ). Як найменш значущі напрями діяльності щодо забезпечення економічної безпеки підприємств керівники визначили науково-методичне забезпечення (7 РМ). Для керівників більш значущим було обліково-аналітичне забезпечення (5 РМ); для фахівців з безпеки – науково-методичний напрямок (5 РМ). Таким чином, для фахівців – практиків ранги щодо значущості основних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств не мали розбіжностей в залежності від належності до груп співставлення (керівники або безпекознавці) за виключенням більшої важливості для керівників обліково-аналітичного напрямку, а для безпекознавців – науково-методичного забезпечення.

Кожний напрямок щодо забезпечення економічної безпеки підприємства включає певні види діяльності. Аналіз найбільш значущих видів діяльності (перші п'ять рангових місць) показав, що для керівників, загалом, більш значущими є результати фінансово-господарської діяльності та економічна безпека власного підприємства; фахівці з безпеки більш орієнтовані на захист підприємств від зовнішніх загроз та впливів (таблиця 2).

Таблиця 2

**Види діяльності щодо забезпечення економічної безпеки суб'єкту господарювання  
(де 5 – максимально значущий вид діяльності)**

№	Види діяльності	Керівники, засновники підприємства (середній бал)	Фахівці з безпеки (середній бал)
1	Розробка методики здійснення аналітичних робіт по забезпеченню безпеки	3,38	2,63
2	Визначення індикаторів економічної безпеки	2,88	2,78
3	Діагностика фінансово-господарської діяльності власного підприємства	4,36	2,86
4	Оцінка стану та рівня економічної безпеки власного підприємства	4,12	2,64
5	Оцінка стану економічної безпеки партнерів	3,73	2,75
6	Оцінка стану економічної безпеки конкурентів	3,20	3,80
7	Оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на фінансовий результат	3,60	3,29
8	Діяльність щодо гармонізації інтересів підприємства та його співробітників	3,90	2,0
9	Попередження впливу зовнішніх та внутрішніх загроз	4,42	4,5

Тобто при підготовці фахівців для забезпечення безпеки треба орієнтуватися на пошук та визначення, оцінку зовнішніх впливів, загроз. 63,3 % впевнені, що якість забезпечення економічної безпеки підприємства повністю залежить від наявності підготовленого для цього фахівця; 30,0 % вважають, що ця залежність є частковою та 6,7 % респондентів вважають, що залежності якості забезпечення економічної безпеки від підготовленого фахівця немає.

Як вирішення проблем кадрового забезпечення економічної безпеки підприємства фахівці бачать в готовності звертатися до ВНЗ з метою підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації фахівців з безпеки (56,7%). Думка опитаних щодо фахівців в галузі економічної безпеки, яких потрібно готувати у ВНЗ з метою всебічного кадрового забезпечення, представлена наступним чином: експертів в галузі економічної безпеки – 33,8 %; фахівців з фінансово-економічної безпеки – 35,2 %; керівників нижчої ланки управління підрозділами економічної безпеки – 16,9 %; професіоналів з антикорупційної діяльності – 11,3 %; приватних детективів та їх помічників – 2,8 %. Серед опитаних 70,0 % вважають, що формування сучасного кадрового забезпечення економічної безпеки буде потребувати додаткових фінансових витрат з боку суб'єкту господарювання, та 80,0 % респондентів готові інвестувати в підготовку фахівця з питань економічної безпеки після додаткового вивчення даного питання.

Таким чином, аналіз кадрового забезпечення системи економічної безпеки підприємств великого промислового міста дозволив визначити зайняті посади згідно класифікатора професій на всіх рівнях, визначити найбільш затребувані з них, визначити які з них є незайнятими, можливо через нестачу компетентних фахівців. Найбільш затребуваною на всіх рівнях є керівники підрозділів, професіонали або фахівці з фінансово-економічної та інформаційної безпеки, що робить дану освіту універсальною.

З огляду на визначену важливість функцій, які реалізуються системою забезпечення економічної безпеки та потребують додаткових знань можна визначити, що удосконалення знань потребують такі напрями як визначення загроз та їх джерел, облік та їх контроль; раціональне використання кадрів;

адміністративна підтримка режимів безпеки; налагодження інформаційної складової, аналітична обробка інформації; управління процесом забезпечення економічної безпеки, контроль роботи за актуальними напрямками; оцінка та визначення ресурсів, які необхідні для забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Кадрове забезпечення визначено важливою складовою успішного існування підприємства. Однак, кадровому забезпеченню сьогодні приділяється недостатня увага: здійснюється частково, моніторинг проводиться періодично, загальна оцінка стану економічної безпеки — середня, на тлі того, що більшість вважає, що формування кадрового забезпечення повинно бути системним та комплексним.

Не має майже однозначної думки з приводу того, хто на підприємстві повинен відповідати за створення та ефективне функціонування системи економічної безпеки. Кадрова складова, низька кваліфікація займає одне з провідних місць серед можливих загроз для підприємства; якість забезпечення економічної безпеки залежить від підготовки фахівців. Ранжирування основних напрямів роботи по забезпеченню економічної безпеки та видів діяльності визначає напрями щодо поглиблення знань майбутніх фахівців або для підвищення кваліфікації співробітників (поєднання теоретичного й практичного досвіду).

Як вирішення проблем кадрового забезпечення економічної безпеки експерти бачать у можливості звернення до ВНЗ для підготовки, перепідготовки експертів в галузі економічної безпеки, фахівців з фінансово-економічної безпеки, керівників управління підрозділами економічної безпеки. З огляду на те, що підготовка фахівців з економічної безпеки може потребувати додаткових фінансових витрат державі доцільно інвестувати у підготовку фахівців, надати підтримку ВНЗ, таким чином підвищити свою економічну міць; в свою чергу ВНЗ через підготовку актуальних фахівців в змозі підвищити свій науковий і фінансовий статус.

**Висновки.** Таким чином, запропоноване анкетування та його аналіз дозволили оцінити існуючу систему кадрового забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання, необхідність її існування і ефективність функціонування, уточнити основні напрями та принципи забезпечення економічної безпеки, способи її забезпечення. Надало можливість обґрунтувати напрями для вдосконалення кадрового забезпечення системи економічної безпеки з урахуванням освіти, кваліфікації та компетенції, функціональних завдань.

Результати дослідження дозволять більш точно реагувати на потреби ринку праці в системі забезпечення кадрової складової економічної безпеки, об'єднати зусилля системи освіти і практичного досвіду в даному напрямку, дає можливість застосувати найбільш вдалий досвід забезпечення кадрової складової системи економічної безпеки в практичну діяльність через систему вищої та післядипломної освіти.

### Література

1. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : монографія / Л.В. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.
2. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : учебное пособие / А.С. Соснин, П.Я. Пригунов. – К. : Изд-во Европейского университета, 2004. – 555 с.
3. Франчук В. І. Основи економічної безпеки : навч. посібник / В.І. Франчук / Львівський державний університет внутрішніх справ. – Львів, 2009. – 204 с.
4. Момот Т.В. Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід : монографія / за загальною редакцією Т.В. Момот. – Х. : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. – 340 с.
5. Захаров О.І. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности : монографія / О.І. Захаров, П.Я. Пригунов, Л.В. Гнилицкая. – К. : ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. – 290 с.
6. Королев М.И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии : монографія / Королев М.И. – Москва : Экономика, 2011. – 284 с.
7. Ліпкан В.А. Національна безпека України : навчальний посібник / Ліпкан В.А. – К. : КНТ, 2009. – 576 с.
8. Захаров О. Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности / О. Ю. Захаров // М. : АСТ «Астрель», 2008. — 320 с.
9. Ярочкин В.И. Аудит безопасности фирмы: теория и практика. Серия: Gaudeamus / В. И. Ярочкин. – М. : Академический Проект, 2005. – 352 с.

Надійшла 17.05.2016; рецензент: д. е. н. Момот Т. В.



ЧЕБАНОВА Н. В.

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

ШАПОВАЛ Г. М., ПАТОЧКІНА О. В.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

## СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА, БЕЗПЕКА, ЕФЕКТИВНІСТЬ

*Досліджено процес формування вартості корпоративних будівельних підприємств та забезпечення їх цінності для усіх стейкхолдерів. Розроблено стратегічну карту вартісно-орієнтованого управління корпоративними будівельними підприємствами. Визначено сутність основних складових формування вартості корпоративних будівельних підприємств у стратегічній перспективі, а саме: зростання грошового потоку та підвищення ефективності діяльності, зростання цінності підприємства для клієнтів та забезпечення безпеки діяльності.*

*Ключові слова: корпоративні будівельні підприємства, вартісно-орієнтоване управління, стратегічна карта вартісно-орієнтованого управління, оцінка, безпека, вартість, цінність.*

CHEBANOVA N. V.

Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv

SHAPOVAL G. M., PATOSHKINA O. V.

O.M. Beketov National University of Municipal Economy in Kharkiv

## STRATEGIC PROSPECTS OF CORPORATE CONSTRUCTION COMPANIES ACTIVITY: VALUATION, SECURITY, EFFICIENCY

*The process of construction corporate enterprises cost formation and providing their value for all stakeholders has been researched. Strategic map of value-oriented corporate management of corporate construction enterprises has been developed. Essence of the main components of construction corporate enterprises cost formation from a strategic perspective, namely: increasing of cash flow and efficiency, growth of the company's value for customers and security providing.*

*Key words: corporate construction companies, value-based management, the strategic map of value-oriented management, valuation, security, cost, value.*

**Постановка проблеми.** В умовах ринкових відносин економічний розвиток будівельних підприємств та забезпечення безпеки їх діяльності залежить від розробки та виконання стратегії розвитку. Зважаючи на велику кількість зацікавлених осіб та значну кількість загроз діяльності будівельних підприємств доцільним є застосування сучасних методів управління, які найбільш повно дозволяють врахувати всі аспекти діяльності будівельного підприємства. Досвід розвинених країн свідчить про ефективність стратегій управління будівельним підприємством за збалансованою системою показників, що передбачає оцінку результатів діяльності підприємства та ефективності його діяльності, серед яких найбільш комплексним і найбільш виправданим з точки зору стратегічної перспективи є вартість підприємства.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій.** Питання стратегічного та вартісно-орієнтованого управління досліджуються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, Томпсон А. [1] та Шершньова З.Є. [2] розкривають питання стратегічного управління, а Момот Т.В. [3], Щербаков В.А. [4] та Дамодорян А. [5] досліджують питання вартісно-орієнтованого управління. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць за даною тематикою, сьогодні немає єдиного підходу, який би комплексно розглядав всі аспекти розвитку будівельних підприємств з урахуванням специфіки діяльності, стратегічних перспектив розвитку та існуючих загроз.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розробка стратегії розвитку будівельних підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу до управління та з урахуванням існуючих загроз і специфіки діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Оперативна діяльність будівельних підприємств повинна бути підпорядкована досягненню довгострокових цілей. Тому, впровадження на будівельних підприємствах системи вартісно-орієнтованого управління є частиною стратегії розвитку корпоративних будівельних підприємств.

Вартісно-орієнтоване управління передбачає, що при формуванні стратегії та системи вартісно-орієнтованого управління цільовим параметром функції управління повинно бути зростання вартості підприємства. Якщо вартість підприємства розглядати не лише у вузькому розумінні (як вартість його акцій на ринку), а і в широкому (як цінність підприємства для споживачів, тобто як можливість підприємства задовольняти потреби споживачів продукції при мінімальних затратах), то функція управління повинна буде задовольняти і такий параметр, як зростання цінності підприємства. Варто відмітити, що поняття вартості підприємства і його цінності для споживачів є прямо взаємопов'язаними, адже зростання цінності

підприємства дозволяє йому бути більш конкурентоспроможним на ринку, збільшувати свої прибутки, а відповідно – і вартість.

При формуванні стратегії вартісно-орієнтованого управління корпоративними підприємствами будівельної галузі варто керуватись концепцією ланцюжка створення цінності (ЛСЦ) Портера (Porter's Value Chain), яка була розроблена в 1985 р. Майклом Портером в книзі «Competitive advantage: creating and sustaining superior performance».

Дана концепція відображає діяльність підприємства на макро- і мікрорівнях. На макрорівні вона дозволяє визначити позицію підприємства на ринку і зрозуміти, як воно повинно себе позиціонувати. А на мікрорівні концепція відображає сукупність процесів, які відбуваються на підприємстві і кожен з яких відіграє свою роль у ланцюжку створення цінності підприємства.

Існування макрорівня ЛСЦ пов'язано з тим, що протягом створення споживчої цінності продукт проходить не один ЛСЦ, а цілу систему. Система, як правило, складається з ЛСЦ постачальника, ЛСЦ обробного підприємства, ЛСЦ каналу дистрибуції і ЛСЦ споживача. Окреме підприємство є лише частиною системи створення цінності чи галузевого ЛСЦ.

ЛСЦ на мікрорівні описує всі види діяльності, які здійснюються підприємством для виробництва продукції. Запропонований Портером ЛСЦ відіграє дуже важливу роль під час стратегічного аналізу ресурсів підприємства, так як дозволяє визначити вклад кожного процесу у створення цінності продукту.

У процесі формування ланцюжка створення цінності будівельного підприємства до основних видів діяльності можна віднести наступні:

1) Проектування. Так як основним видом діяльності будівельних підприємств є будівництво будівель, то безумовно до основного виду діяльності необхідно віднести проектування. Цей процес включає в себе створення проекту будівництва, підбір необхідних матеріалів, попередня калькуляція собівартості проекту, та укладання договорів з підрядниками.

2) Управління ланцюжком поставок. Цей вид діяльності можна також віднести до основних процесів будівництва, так як від вибору постачальників і своєчасної поставки матеріалів залежать своєчасність і якість виконання робіт, що напряму пов'язано з задоволенням потреб споживача, а, відповідно, зі зростанням цінності підприємства і його прибутковості. Крім того, вибір постачальника також відбивається на вартості замовлення та транспортування запасів, що є важливим для будівельного підприємства з позиції мінімізації затрат.

3) Внутрішня логістика. Включає процес управління запасами після їх поставки на підприємство, а саме: управління запасами на складі, внутрішнє переміщення запасів та забезпечення збереження запасів. Від управління запасами на складі та їх внутрішнього переміщення залежить своєчасність їх постачання на об'єкти будівництва, і відповідно – своєчасність виконання робіт. Забезпечення збереження запасів дозволяє уникнути втрат підприємства не тільки від крадіжок чи шахрайства співробітників, а й від непридатності запасів, яка може мати місце внаслідок втрати запасами своїх якостей через неправильне зберігання.

4) Будівництво. Процес будівництва включає три етапи: підземний, надземний та оздоблювальний. Від якості виконання робіт на кожному з даних етапів залежить якість об'єкта будівництва в цілому і рівень задоволення споживача, а відповідно і цінність даного процесу в ланцюжку цінностей.

5) Реалізація продукції. Даний процес включає в себе калькуляцію фактичної собівартості проекту, встановлення ціни на об'єкт будівництва, пошук покупців і встановлення системи оплати за продукцію. Процес реалізації продукції є досить важливим і з позиції задоволення покупця, який планує одержати якісну продукцію за справедливою ціною, і з точки зору будівельного підприємства, яке очікує отримати за реалізований проект максимальну вигоду.

Якщо представити ланцюжок створення цінності у скороченому вигляді, то буде зрозуміло, що основною цінністю, яку створює будівельне підприємство є надання споживачу будівлі в необхідний час за справедливою і доступною оплатою. Але, якщо глибше вникнути в суть питання, то стає зрозумілим, що від процесу будівництва вигоду (цінність) отримує не тільки споживач, але й коло інших зацікавлених осіб.

По-перше, це ті особи, які прямо пов'язані з підприємством, яке виконує будівництво будівель: власники, керівники, працівники. Їх взаємозв'язок з будівельним процесом полягає у тому, що власники, вкладаючи капітал в процес будівництва, очікують зростання вкладеного капіталу і його отримання або у вигляді дивідендів, або за рахунок реінвестування в інший процес будівництва. Керівники зацікавлені у прийнятті ефективних управлінських рішень щодо процесу будівництва, які дозволять підприємству збільшити прибуток, а керівникам – отримати винагороду у вигляді премій чи надбавок до зарплати. Працівники підприємства зацікавлені у вдосконаленні своїх вмій і навиків, так як це приведе до зростання їх заробітної плати.

По-друге, це ті підприємства і організації, діяльність яких прямо залежить від процесу будівництва: постачальники будівельних матеріалів і підрядні будівельні організації. Адже тільки за попиту на будівельну продукцію будуть мати попит на будівельні матеріали і будуть одержувати оплату за них, а підрядні будівельні організації зможуть запропонувати будівельному підприємству свої послуги з виконання робіт, і тим самим зможуть отримати вигоду від їх виконання.

Третьою групою осіб, які зацікавлені у будівельному процесі є органи державної та місцевої влади,

які видають ліцензії на здійснення будівельної діяльності, а потім поповнюють бюджет за рахунок сплачених будівельними підприємствами податків та зборів.

Інвестори і банківські установи є четвертою групою зацікавлених в успішності будівельного процесу осіб. Так як будівельний процес є довготривалим, то інвестори, вкладаючи капітал у будівництво, очікують зростання вартості інвестованого капіталу, і при досягненні бажаного результату готові продовжувати співпрацю з будівельним підприємством у довгостроковій перспективі, що є безумовно вигідним як для інвестора, так і для будівельного підприємства. Велика капіталомісткість будівельного процесу є причиною необхідності кредитування будівельного підприємства банками, які, в свою чергу, зацікавлені в отриманні процентів за надані кредити.

П'ятою групою осіб, зацікавлених у будівельному процесі, є споживачі будівельної продукції. Для них, як вже зазначалось, зацікавленість полягає у тому, щоб отримати продукцію високої якості, у визначені строки і за справедливую оплату.

Таким чином, кожна з груп стейкхолдерів робить свій внесок в процес будівництва і має певні очікування від результатів цього процесу. Тобто, ніхто з них не буде задоволеним, якщо процес будівництва припиниться, чи цінність збудованої будівлі не буде відповідати вимогам, які до неї висуваються, так як стейкхолдери понесуть втрати, пов'язані з їх внеском у процес будівництва, чи недоотримають очікуваних вигід. Тому, в основі формування стратегії вартісно-орієнтованого управління корпоративними підприємствами будівельної галузі повинен лежати принцип вартісно-орієнтованого управління, за якого кожен з елементів діяльності підприємства (основна, допоміжна і управлінська) направлений на створення цінності і задоволення інтересів всіх зацікавлених груп стейкхолдерів і підвищення вартості – для власників підприємства.

Одним з інструментів представлення стратегії підприємства в зрозумілій формі є збалансована система показників [3], яка включає як фінансові, так і не фінансові показники оцінки діяльності підприємства. Тому доцільно буде представити систему вартісно-орієнтованого управління оборотними активами як частину стратегії підприємства (рис. 1).

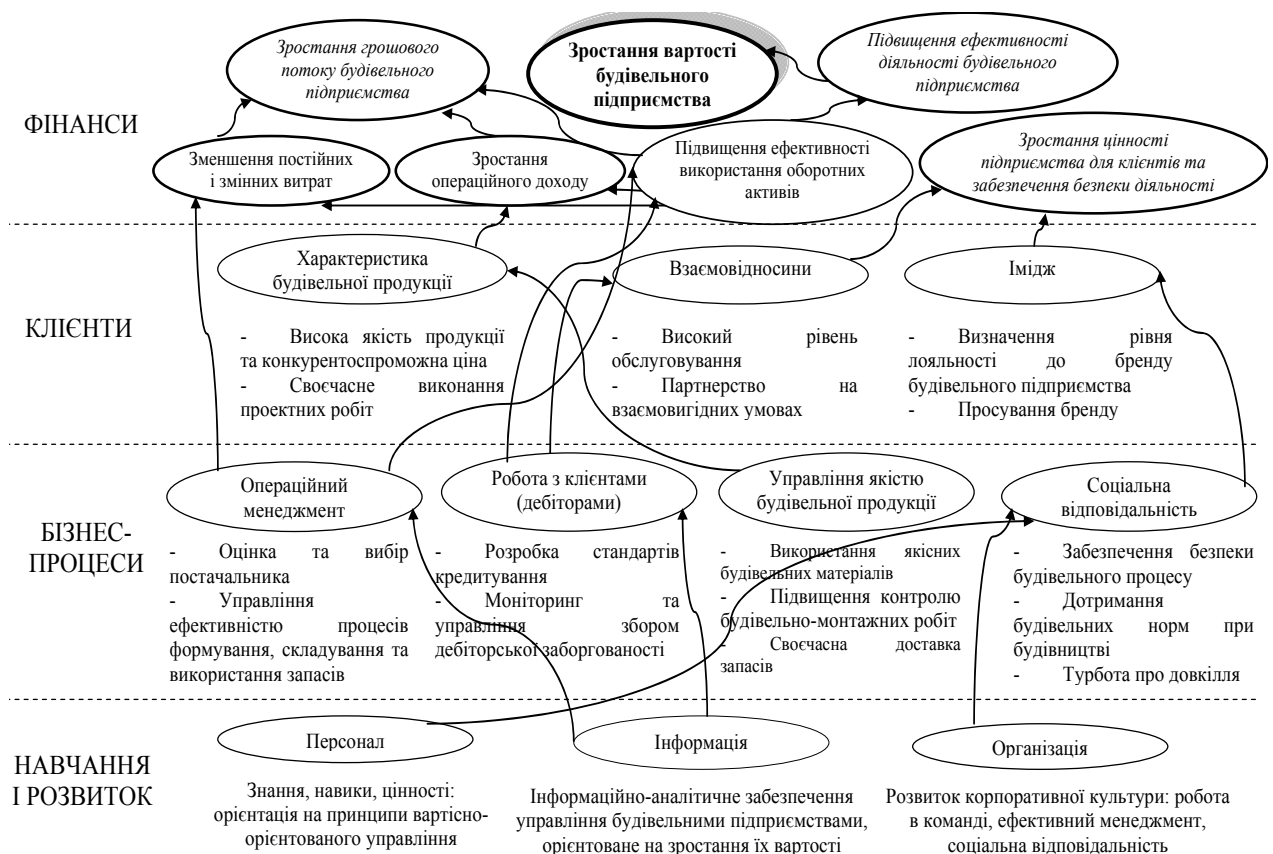


Рис. 1. Стратегічна карта вартісно-орієнтованого управління корпоративними будівельними підприємствами

Відповідно до доходного підходу до оцінки вартості бізнесу основним критерієм ефективності управління діяльністю будівельних підприємств є зростання їх вартості за рахунок зростання чистих грошових потоків, проте, як бачимо з рис. 1, це не єдиний критерій. Зростання вартості будівельного підприємства також залежить від ефективності його діяльності, що в основному забезпечується за рахунок ефективного використання активів. Ще одним чинником зростання вартості підприємства є зростання його вартості для клієнтів та забезпечення безпеки.

Зростання грошових потоків забезпечується за рахунок ефективного операційного менеджменту та роботи з дебіторами, що приводить до зростання операційних доходів та зменшення операційних витрат.

Щодо ефективності використання активів, то так як для будівельних підприємств актуальним є переважання оборотних активів, то підвищення ефективності їх використання можливе при умові застосування сучасних методів управління запасами та дебіторською заборгованістю.

Безпека будівельного підприємства також відіграє важливу роль у зростанні його вартості, та полягає не тільки у забезпеченні безпеки на будівельному майданчику, дотриманні норм та правил будівництва, турботі про довкілля, а й у розвитку корпоративної культури, що сприятиме зростанню іміджу підприємства, підвищенню ефективності його діяльності та збільшенню вартості підприємства.

**Висновки.** Таким чином, оперативна діяльність будівельних підприємств повинна бути підпорядкована досягненню довгострокових цілей. Тому, впровадження на будівельних підприємствах системи вартісно-орієнтованого управління діяльністю є частиною стратегії розвитку корпоративних будівельних підприємств. Зазначена система включає управління активами, доходами і витратами та ризиками з урахуванням галузевої специфіки. У зв'язку з необхідністю оцінки результатів управління кожним з процесів необхідною є розробка системи індикаторів оцінки, що і буде предметом подальших досліджень.

### Література

1. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд ; [пер. с англ.] – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 928 с.
2. Шершньова З.С. Стратегічне управління / З.С. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Момот Т. В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. В. Момот. – Х. : Фактор, 2007. – 224 с.
4. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2007. – 286 с.
5. Damodaran A. The Dark Side of Valuation: Valuing Young, Distressed, and Complex Businesses / A. Damodaran. – 2nd ed. – New Jersey : FT Press, 2010. – 590 p.

Надійшла 18.05.2016; рецензент: д. е. н. Момот Т. В.

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ

*Дослідження присвячено удосконаленню теоретико-методичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо формування інформаційно-аналітичного забезпечення процесу оцінки підприємств будівельної галузі з використанням інструментів порівняльного підходу. Розраховано мультиплікатори вартості та проведено кореляційно-регресійний аналіз факторів, що впливають на ринкову вартість акцій підприємств будівельної галузі. Запропоновано і апробовано економетричну трифакторну модель розрахунку ринкової вартості акцій акціонерних товариств будівельної галузі з використанням інструментів порівняльного підходу.*

*Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, інформаційно-аналітичне забезпечення, ринкова вартість акцій, інструменти порівняльного підходу, мультиплікатори вартості.*

CHUDOPAL A. I.

O. M. Beketov National University of Municipal Economy in Kharkiv

## INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF SUPPORT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES VALUE-BASED MANAGEMENT SYSTEM ON THE BASE OF COMPARATIVE APPROACH

*Research is dedicated to improvement of theoretical and methodical statements and development of practical recommendations concerning formation of informational and analytical support of construction enterprises evaluation process using the tools of comparative approach. Multipliers of value have been calculated and correlation-regression analysis of factors affecting the market value of shares of construction industry enterprises has been performed. Econometric three-factor model for calculating of market value of shares of construction industry enterprises using the tools of comparative approach has been proposed and approved.*

*Key words: value-based management, informational and analytical support, market value of shares, the tools of comparative approach, value multipliers.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного розвитку дедалі ефективнішим стає використання вартісно-орієнтованого підходу до управління бізнесом. Цей підхід пов'язаний з розробленням стратегічних і тактичних управлінських рішень, спрямованих на максимізацію ринкової вартості підприємства. Дослідження провідних фахівців в галузі оцінки та корпоративного управління доводять, що традиційні підходи, які спрямовані на максимізацію прибутку, при сучасних умовах є малоєфективними. Такий висновок обумовлюється певною межею, до якої підприємство має можливість збільшити доходи та скоротити витрати. Стосовно збільшення ринкової вартості підприємства таких обмежень немає, що вказує на перспективність вартісно-орієнтованого підходу.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій.** Актуальність управління вартістю підприємства постійно зростає у зв'язку з посиленням конкурентної боротьби підприємств за інвестиційний капітал. Не менш важливим фактором впливу є сучасні вимоги до корпоративного управління. На даному етапі розвитку стратегічного менеджменту фахівці вважають головною метою діяльності підприємства зростання його вартості не тільки у короткостроковій перспективі, але й в довгостроковій.

Саме цим обумовлюється поява нової концепції, яка має назву вартісно-орієнтоване управління – VBM (Value Based Management) та набуває все більш вагомого становища. VBM дозволяє фінансовим менеджерам здійснювати планування, моніторинг та управління діяльністю підприємств, забезпечуючи підвищення акціонерної вартості. Цей підхід був розроблений зарубіжними дослідниками, серед яких варто виділити таких фахівців, як А. Раппапорт, А. Дамодаран, Т. Коллер, Дж. Муррін, Р. Каплан, Дж. Штерн, М. Шоулз, Р. Мертон, М. Браун, Дж. Хікс, Т. Коупленд, Ж. Рой, М. Ветер, К. Уолш, П. Хорват, П. Гохан, Дж. Шим, Д. Сідел. Останні роки спостерігається значний розвиток вартісно-орієнтованого підходу в Україні та Росії. Вклад в цей розвиток внесли російські та вітчизняні вчені і практики, зокрема, С. Рассказов, С. Валдайцев, О. Щербакова, О. Кузьмін, О. Сохацька, О. Мендрул, В. Панков, Т. Момот.

Проте відсутність обґрунтованих досліджень відповідно до використання системи цінних та нецінних мультиплікаторів для корпоративних підприємств будівельної галузі призводить до можливості маніпулювань з ринковою вартістю підприємств-емітентів, акції яких не котируються на фондовій біржі.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо формування інформаційно-аналітичного забезпечення процесу оцінки підприємств будівельної галузі із використанням інструментів порівняльного підходу.

**Виклад основного матеріалу.** Для формування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки

ринкової вартості підприємств будівельної галузі необхідно: визначити тип та обсяги інформації, необхідної для здійснення оціночної діяльності; розробити ефективну систему збору обробки, використання та зберігання інформації; взяти заходів для запобігання негативного ефекту використання недостовірної інформації; дослідити взаємозв'язок між результуючим показником та функціональними складовими; побудувати економетричну модель, дослідити модель на адекватність, створити умови для ефективного використання необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень.

Застосування інструментів порівняльного підходу для оцінки вартості корпоративних підприємств базується на використанні двох типів інформації: (1) ринкова (цінова) інформація; (2) фінансова інформація.

Ринкова інформація – це дані про стан фондового ринку (фактичні ціни купівлі-продажу акцій корпоративних підприємств, що є аналогічними підприємству, що оцінюється). Якість та доступність ринкової інформації залежить від рівня розвитку фондового ринку.

Фінансова інформація – це дані фінансової звітності та додаткова інформація, що дозволяє визначити ступінь подібності корпоративних підприємств та провести необхідні коригування для забезпечення вимог співставності.

Слід зазначити, що ринкова інформація про корпоративні підприємства будівельної галузі має фрагментарний та несистемний характер, що значно ускладнює застосування інструментів порівняльного підходу для оцінки вартості бізнесу. В умовах політичної та економічної нестабільності, високого рівня корупції, зростання рівня енергозалежності та подальшого розбалансування структури економіки країни значно погіршується сучасний стан макроекономічного середовища підприємницької діяльності в Україні. Суттєве зниження рівня інвестиційної привабливості, відсутність надійної системи гарантування захисту прав інвесторів та акціонерів, ускладнений доступ підприємств до отримання кредитних ресурсів через несприятливі умови кредитування, високі відсоткові ставки та ризики банківського сектору, значний рівень податкового навантаження не сприяють зростанню економічної активності підприємств будівельної галузі. Як наслідок, виникає потреба в формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління підприємствами будівельної галузі із використанням експрес-методів оцінювання.

На базі систематизації існуючих досліджень інформаційно-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління підприємствами будівельної галузі розглядається як комплексна система формування, збору, аналітико-синтетичної обробки, накопичення й передачі обґрунтованої та релевантної ринкової та фінансової інформації, сформованої з використанням вартісно-орієнтованих технологій, які б сприяли прийняттю стратегічно важливих управлінських рішень.

Важливим етапом застосування порівняльного підходу до оцінки вартості бізнесу є відбір підприємств-аналогів. З метою забезпечення однорідності об'єктів дослідження, крім галузевого, враховано такі фактори, як залежність результатів діяльності від одних і тих же економічних чинників; стадія економічного розвитку; розмір підприємств, основні показники діяльності. В результаті для дослідження відібрано 10 підприємств-аналогів, основним видом діяльності яких згідно з КВЕД 41.20 – будівництво житлових і нежитлових будівель.

Здійснено аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємств будівельної галузі у динаміці за період з 2006–2014 рр. на базі систематизації офіційних методик оцінки фінансового стану підприємств. Розраховано мультиплікатори вартості та проведено кореляційно-регресійний аналіз факторів, що впливають на ринкову вартість акцій підприємств будівельної галузі.

На наступному етапі використовуючи стандартні таблиці MS EXCEL та метод найменших квадратів побудовано економетричну трифакторну модель залежності ринкової вартості акцій акціонерних товариств будівельної галузі від таких мультиплікаторів, як «чистий дохід на акцію» (рис. 1), «рентабельність активів» (рис. 2), «збудовані метри квадратні житла на одного працюючого» (рис. 3).

Динаміка отриманих показників на прикладі будівельних підприємств, що досліджуються, а саме (ПАТ «Трест Житлобуд-1», ТДВ «Житлобуд-2», ПрАТ «Житомирбуд», ПАТ «Кримбуд», ПАТ «Полтавський домобудівельний комбінат», ПАТ «Прикарпатбуд», ПрАТ «Спецбудмонтаж», ПАТ «Сумжитлобуд», ВАТ «Яворівбуд», ПАТ «Домобудівник») свідчить про призупинення темпів розвитку будівельного бізнесу в умовах посилення агресивності ринкового середовища та пошуку шляхів виходу із кризового стану.

Отримана економетрична модель має вигляд:

$$C = 3,94 + 1,8 \left( \frac{M}{P} \right) + 0,8 \ln \left( \frac{B}{KA} \right) + 0,37 \ln (RA) ,$$

де  $M$  – тис. кв. метрів збудованого житла;

$P$  – середньооблікова чисельність працюючих;

$B$  – чистий дохід (виручка) від реалізації будівельних робіт, тис. грн.;

$KA$  – кількість акцій;

$RA$  – рентабельність активів.

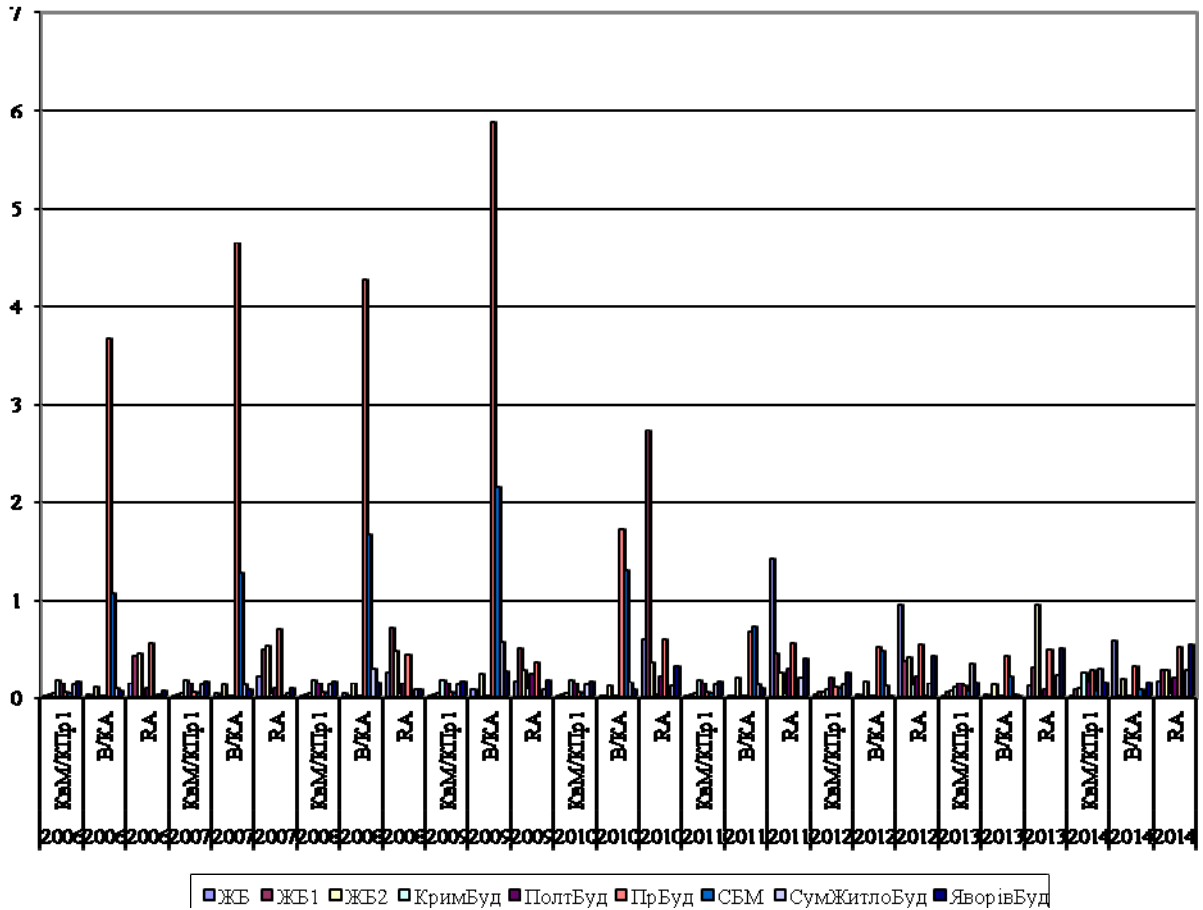


Рис. 1. Динаміка чистого доходу (виручки) від реалізації будівельних робіт на одну акцію для обраних для дослідження підприємств будівельної галузі (тис. м кв. на одну акцію)

Перевірка моделі на адекватність за коефіцієнтом множинної кореляції та детермінації:  $r = 0,86$ , або 86%;  $R^2 = 0,82$ , або 82%. свідчить про адекватність відібраних незалежних змінних відносно результуючого показника. Розрахунковий  $F$ -критерій Фішера дорівнює 234,6, який значно перевищує його критичне значення (2,2), що свідчить про значимість установлених у моделі зв'язків. Розрахункові значення критерію Стьюдента для кожного із факторів моделі перевищують їх критичні величини.

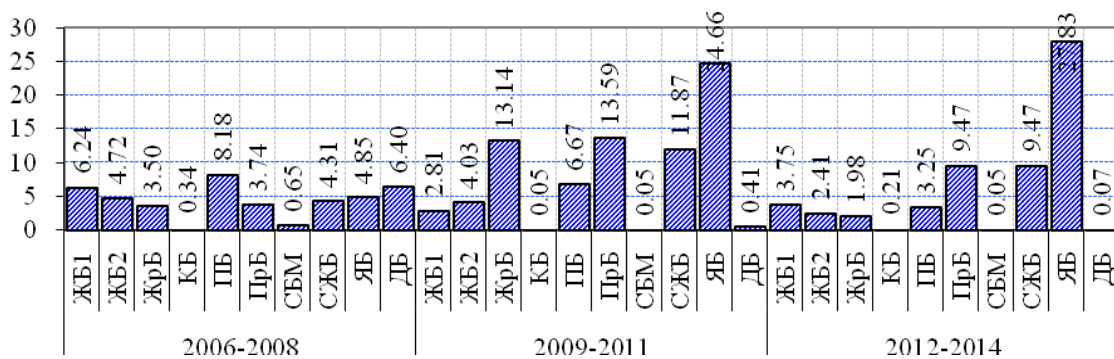


Рис. 2. Динаміка рентабельності активів для обраних для дослідження підприємств будівельної галузі

Графічна інтерпретація отриманих результатів свідчить про незначні відхилення ринкової вартості акцій підприємств будівельної галузі, що отримані за розрахунками за запропонованою економетричною моделлю від фактичних показників. Загальний рівень впливу ринкових факторів на діяльність підприємств будівельної галузі оцінюється як негативний, про що свідчить отримана динаміка змін ринкової вартості акцій підприємств будівельної галузі. Таким чином, модель може бути використана для здійснення перспективних оцінок ринкової вартості акцій підприємств будівельної галузі із врахуванням прогнозованих обсягів будівництва житла, чистого доходу від реалізації будівельних робіт на одну акцію та рентабельності активів із застосуванням сценарного підходу.

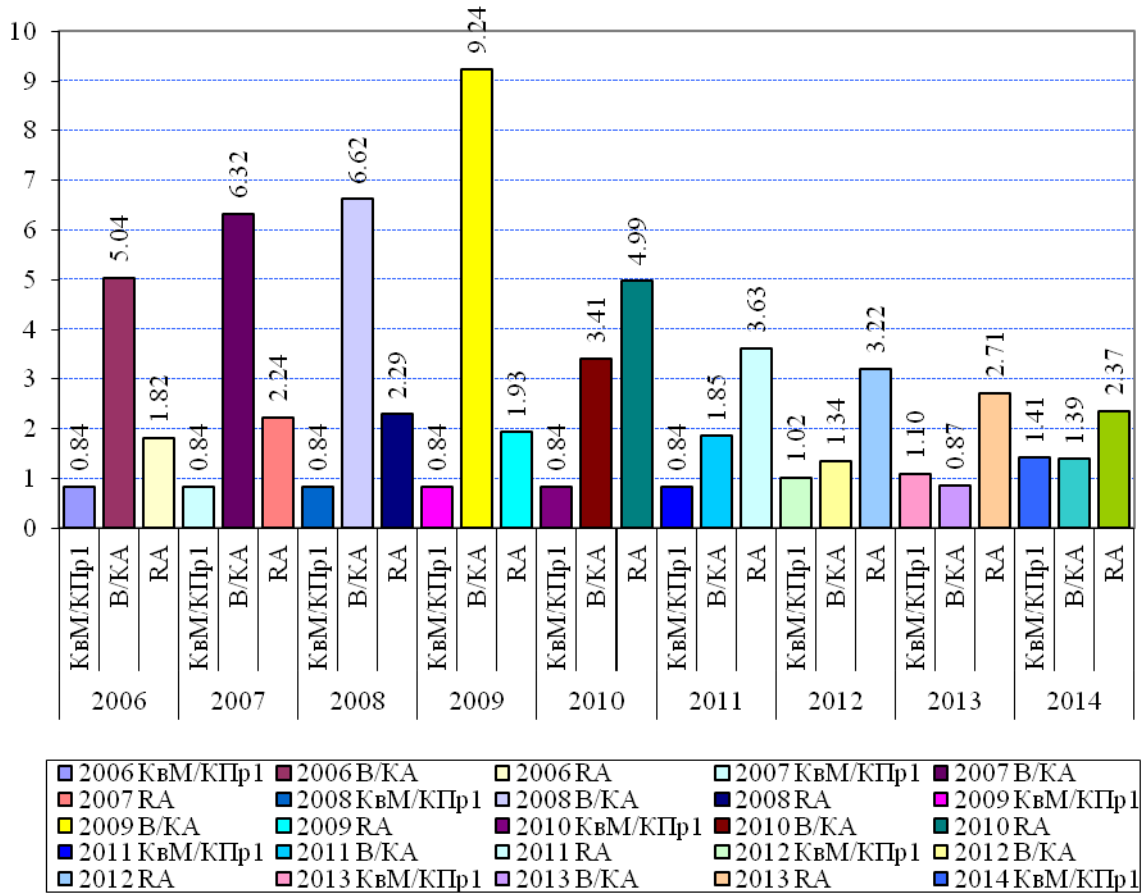


Рис. 3. Динаміка збудованих метрів квадратних житла на одного працюючого

Апробація запропонованої моделі дозволила отримати результати, що представлені на рис. 4.

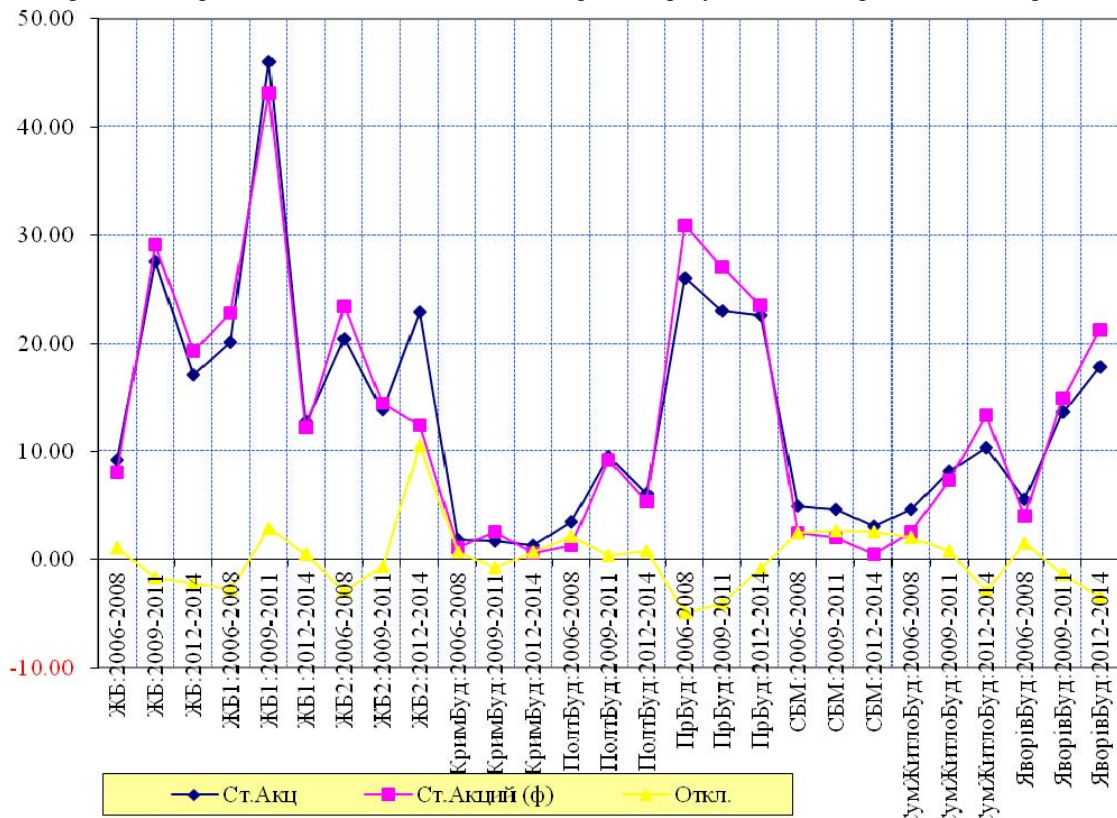


Рис. 4. Динаміка ринкової вартості акцій для обраних для дослідження підприємств будівельної галузі



**Висновки.** Підсумовуючи, варто зазначити, що класичною проблемою вартісно-орієнтованого управління українських підприємств є складність застосування методик оцінки вартості бізнесу, які успішно використовують зарубіжні практики. Зокрема, використання методів порівняльного підходу досить ускладнено відсутністю адекватного інформаційно-аналітичного забезпечення процесу оцінки та недосконалістю вітчизняного фондового ринку. Запропоновані теоретико-методичні засади формування інформаційно-аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління підприємствами будівельної галузі дозволяють здійснити експрес-оцінку ринкової вартості акцій корпоративних підприємств будівельної галузі із застосуванням побудованої економетричної трифакторної моделі залежності ринкової вартості акцій акціонерних товариств будівельної галузі від обраних цінових і нецінових мультиплікаторів. Апробація запропонованої моделі свідчить про доцільність запровадження перспективного експрес-оцінювання ринкової вартості акцій для підприємств-аналогів за сценарним підходом.

### Література

1. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей на маршруте внедрения / М. Г. Браун. ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 232 с.
2. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса : учеб. / С. В. Валдайцев. – [изд. 2-е]. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 360 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
4. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Дж. ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Дж. ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
6. Мендрул О. Г. Вартість підприємств: порівняльна оцінка / О. Г. Мендрул // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. – Вип. 5. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 253–260.
7. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : монографія / Момот Т.В. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380с.
8. Ольве Нильс-Горан Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Веттер Магнус ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 304 с.
9. Панков В. А. Управління вартістю наукоємкого машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Панков Віктор Андрійович. – Донецьк, 2004. – 31 с.
10. Сохацька О. М. Біржова справа / О. М. Сохацька. – К. : Кондор, 2008. – 636 с.
11. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш. ; пер. с англ. – [2-е изд]. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
12. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш. ; пер. с англ. – [2-е изд]. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
13. Управленческий учет / Энтони А. Атkinson, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Марк С. Янг ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 880 с.
14. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с.
15. Щербакова О. Сучасні технології оцінки вартості бізнесу компанії / О. Щербакова // Фінансовий ринок України. – 2005. – № 11 (25). – С. 27–32.

Надійшла 04.05.2016; рецензент: д. е. н. Момот Т. В.

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

УДК 331.101.3

ЧЕРНУШКІНА О. О.  
Хмельницький національний університет

**СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО  
МОНІТОРИНГУ У СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ**

*Наголошено на необхідності стратегічної орієнтації мотиваційної політики підприємства. Охарактеризовано засади впровадження мотиваційного моніторингу у системі мотивації працівників.*

*Ключові слова: стратегія підприємства, стратегічні цілі, мотивація працівників, мотиваційна політика, мотиваційний моніторинг.*

CHERNUSHKINA O. O.  
Khmelnitskiy National University

**STRATEGIC ASPECTS OF INTRODUCING THE INCENTIVE MONITORING IN  
THE SYSTEM OF STAFF MOTIVATION**

*Manufacturing control system, its mechanisms seek to implement optimal variant activities, to ensure a productive manufacturing according to strategic objectives of the enterprise. Strategically oriented staff motivation system will provide strategic conformity of workers, promote the full potential of all employees and directing efforts to achieve common corporate interests. The aim of the study is to justify the need for strategic orientation of motivational enterprise policy and characteristics of the basic principles of its formation. A strategic approach to the formation of motivational enterprise policy implies orientation of the personnel management to knowledge and competencies management. The information base for making management decisions in the field of staff motivation can be formed by introducing the enterprise system of motivation monitoring the labour activity of employees. Systematic monitoring the motivational labour activity environment is possible in case of a comprehensive analysis of such key issues as the effectiveness of the staff motivation system, degree of satisfaction of employees with the implemented system of motivation in the company, stability of staff due to the impact of incentive measures of the company. The introduction of a comprehensive system of continuous surveillance, creating a unified information space for evaluating the state of the motivational environment, effective support of management staff with information on the results of surveillance requires the development of reliable information system of motivational monitoring. Motivational monitoring system can be realized through the use of information software complex, which is characterized as a decision making support system. Motivation monitoring will enable to improve the methodology of scientifically based decision-making regarding staff motivation and their implementation on the basis of full and timely analysis. Monitoring the implementation of motivation system will enable to predict the most important proportions and structural changes in the motivational environment, identify and eliminate problematic aspects in the formation of strategic relevance of the staff. The effect of motivational monitoring can be estimated on the dynamics of productivity indexes, reached levels of product quality, competitive market position, the level of employee satisfaction with the implemented motivation system at the enterprise.*

*Keywords: enterprise strategy, strategic goals, staff motivation, motivation policy, motivational monitoring..*

**Вступ**

Трансформація виробничих відносин на промислових підприємствах вимагає застосування нових науково-методичних інструментів мотивації персоналу, що сприятимуть підвищенню продуктивності корпоративних ресурсів та виробництва в цілому. Управління підприємством має бути спрямоване на забезпечення продуктивного виробництва відповідно до стратегічних цілей господарювання. Стратегічно орієнтована система мотивації персоналу дозволить забезпечити стратегічну відповідність працівників, сприятиме повній реалізації потенціалу кожного та спрямуванню зусиль працівників на досягнення загальних корпоративних інтересів.

Ефективність прийняття управлінських рішень у сфері мотивації може бути досліджена через застосування на підприємстві системи мотиваційного моніторингу як структурної складової системи мотивації персоналу. Впровадження відповідної інформаційної системи дозволить автоматизувати комплексне оцінювання працівників, спостереження за реалізацією та аналіз ефективності системи мотивації персоналу, аналіз впливу мотивації на продуктивність виробництва. Результати моніторингу можуть бути використані як для поточного управління, так і для прогнозування діяльності підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій**

Формування дієвих механізмів мотивації персоналу як основи досягнення ефективності управління і загальних цілей підприємства стали предметом дослідження вітчизняних учених: С. Бандура, Д. Богині, О. Грішнєвої, В. Данюка, Г. Дмитренка, С. Занюка, А. Колода, Г. Кулікова, Н. Мартиненка, В. Онікієнка, І. Петрової, М. Семикіної, В. Шинкаренка, а також вчених близького зарубіжжя: Р. Акбердіна, Л. Владімірової, В. Гончарова, В. Дятлова, А. Кібанова, А. Кітова, В. Ковальова, В. Кокорева, В. Сінова, В. Травіна, А. Тучкова.

Вагомий внесок у дослідження передумов запровадження стратегічного управління підприємством, розроблення теоретико-методологічних засад відповідної системи, формування організаційно-економічного механізму переходу на принципи стратегічного управління зробили І. Ансофф, О. Віханський, В. Винокуров, Л. Довгань, Д. Клїланд, В. Маркова, А. Наливайко, В. Немцов, В. Пастухова та ін.

Водночас, окремі спроби впровадження елементів стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств мають експериментальний характер і відбуваються за відсутності теоретичного підґрунтя. Зарубіжний досвід мотивування не лише не застосовується на вітчизняних підприємствах, а й майже не представлений у вітчизняній науковій літературі. Питання стратегічної відповідності людського капіталу і стабільності системи мотивації у разі зміни стратегії підприємства висвітлюються у перекладних виданнях лише певною мірою.

### Постановка завдання

Світовий досвід підтверджує вирішальне значення стратегічного управління для подолання проблем адаптації до зовнішнього середовища, забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового успіху підприємства. Мотиваційна політика, спрямована на спонукання працівників до орієнтації своїх інтересів на реалізацію генеральної стратегії підприємства, має розв'язати внутрішні протиріччя, що можуть виникати у разі невідповідності концепції управління організаційній структурі, системи планування – методам роботи із персоналом тощо.

Мета дослідження – обґрунтувати необхідність стратегічної орієнтації мотиваційної політики підприємства та охарактеризувати основні засади її формування на засадах впровадження мотиваційного моніторингу.

### Результати

Система управління промисловим підприємством, її механізми прагнуть до реалізації оптимального варіанту діяльності, забезпечувати продуктивне виробництво відповідно до стратегічних цілей підприємства з урахуванням динаміки як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ господарювання. Вдале розроблення і реалізація стратегії залежать не тільки від використовуваних формальних моделей і методів, але і від організаційних, психологічних і економічних аспектів провадженні діяльності. Окрім того, динамічні зовнішні і внутрішні середовища підприємства проблематизують аналітичне планування як генеральної стратегії підприємства, так і його функціональних стратегій.

У процесі обґрунтування стратегії базова стратегічна орієнтація перетворюється у стратегічні цілі та причинно-наслідкові зв'язки між ними, які описуються за допомогою показників і конкретизуються у вигляді заходів – «стратегічної карти» [1]. Стратегічні карти відображають взаємозв'язки і взаємозалежності між окремими цілями, пояснюють ефекти, що виникають у випадку досягнення цілей, сприяють комплексному розумінню стратегії, ілюструють модель реалізації стратегічної концепції.

Складність і динамізм процесу управління продуктивністю виробництва та дієвість механізму його підвищення пов'язані з керованістю мотиваційними процесами на підприємстві. Відсутність або несвоєчасність інформації про зміни у трудовій свідомості працівників, їх ціннісні орієнтації, стан і динаміку мотиваційної спрямованості не дозволяють сформувати на підприємстві ефективні засади мотиваційної політики.

Стратегічний підхід до формування мотиваційної політики підприємства передбачає орієнтацію менеджменту персоналу на управління знаннями і компетенціями. Компетентнісний підхід до обґрунтування стратегії управління персоналом набуває об'єктивної важливості тою мірою, якою працівники підприємств націлені на продуктивну діяльність, наскільки вони керуються цінностями, наскільки зосереджені і здатні до адаптації, наскільки мають загальне уявлення про перспективи діяльності підприємства, розуміють значення свого внеску у загальну справу. Основою компетентнісного підходу є стратегічна орієнтація підприємства на реалізацію цілей працівників зокрема і корпоративних інтересів в цілому.

Стратегічна орієнтація мотиваційної політики підприємства може бути реалізована із застосуванням підходу, за яким підприємство концентрує свої програми на «знаньовому» аспекті провадження діяльності. Стратегічна відповідність персоналу передбачає охоплення програмами розвитку передусім представників тих посад, які мають стратегічне значення для підприємства. Найперше фокусуючи основні інвестиції в людський капітал і програми розвитку невеликої пріоритетної групи працівників, підприємство може швидше адаптуватися до мінливих зовнішніх умов господарювання і досягти відповідності засад мотиваційної політики встановленим стратегічним пріоритетам діяльності.

Інформаційна база для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації персоналу може бути сформована через запровадження на підприємстві системи мотиваційного моніторингу трудової діяльності працівників. Мотиваційний моніторинг визначають як систему постійного спостереження і контролю стану мотивації трудової діяльності [2, с. 110; 3, с. 65]. Метою мотиваційного моніторингу як структурної складової моделі системи мотивації персоналу є оперативна діагностика мотиваційної готовності працівників, їх професійної компетентності, дієвості мотиваційних заходів, змін у структурі мотивів, прогнозування їх розвитку і впливу на продуктивність виробництва. Основні завдання мотиваційного

моніторингу такі: відстеження відповідності працівників встановленим посадою вимогам; аналіз ефективності засобів мотиваційного впливу на персонал; аналіз впливу мотивації на продуктивність виробництва; оцінювання задоволеності працівників запровадженою на підприємстві системою мотивації; створення єдиного інформаційного простору щодо оцінювання ефективності реалізації елементів системи мотивації персоналу; використання результатів моніторингу як для поточного управління, так і для прогнозування діяльності підприємства. Етапи організації та проведення мотиваційного моніторингу докладно описані науковцями [4, с. 343].

Системне спостереження за мотиваційним середовищем трудової діяльності можливе у разі комплексного аналізу таких ключових проблем, як ефективність функціонування системи мотивації персоналу, ступінь задоволеності працівників запровадженою на підприємстві системою мотивації, стабільність персоналу внаслідок впливу мотиваційних заходів підприємства. Наведена на рис. 1 модель мотиваційного моніторингу відображає концепцію і поетапну його послідовність.



Рис. 1. Модель мотиваційного моніторингу

Мотиваційний моніторинг повинен здійснюватись на основі організаційно-технічної схеми, яка визначає відповідальних виконавців зі збирання, передавання, оброблення та аналізу інформації, що отримують у процесі спостереження. Побудова організаційно-технічної схеми і організація проведення мотиваційного моніторингу належать до функцій відділу мотивації.

Джерелами інформації для моніторингу обраних об'єктів дослідження є не лише фінансова і статистична звітність підприємства, а і результати соціологічних досліджень. Необхідним також є залучення для оцінювання зазначених проблем експертів з числа провідних працівників досліджуваних підприємств. Ефективність комплексної системи безперервного спостереження за станом справ у мотиваційному середовищі трудової діяльності може бути забезпечена лише на основі обґрунтованої системи показників і методології їх формування, запровадження прогресивних форм і методів дослідження.

Впровадження комплексної системи безперервного спостереження, створення єдиного інформаційного простору щодо оцінювання стану мотиваційного середовища, оперативне забезпечення управлінського персоналу інформацією про результати спостереження вимагає розроблення надійної інформаційної системи мотиваційного моніторингу. Система мотиваційного моніторингу може бути реалізована через застосування комплексу інформаційних програмних засобів, що характеризується як система підтримки прийняття рішень (СППР) [5].

СППР «Мотиваційний моніторинг» є інструментарієм, який забезпечує управлінський апарат достовірною і максимально повною інформацією про ефективність мотиваційної політики підприємства. Запропонована інформаційна система передбачає:

- підвищення якості аналізу об'єктів спостереження за рахунок прискорення доступу до інформації поточного і минулих періодів, надання різноманітних можливостей для зіставлення даних;
- забезпечення необхідною інформацією для прийняття рішень стосовно покращення оцінних показників;
- забезпечення повноти і узгодженості інформації на всіх рівнях системи, а також можливості одержання інформації користувачами системи відповідно до наданих їм прав доступу.

Структура інформаційної системи відображає технологію проведення мотиваційного моніторингу і ґрунтується на системі інформації, опрацювання якої надає можливість для вирішення завдань, поставлених перед моніторингом. Специфіку завдань СППР «Мотиваційний моніторинг» наведено у табл. 1.

Ядром системи підтримки прийняття рішень щодо оцінювання стану мотиваційного середовища трудової діяльності працівників є база моделей. Кожне зі складних завдань, що розв'язуються в межах СППР «Мотиваційний моніторинг», може розглядатись як сукупність порівняно простих завдань.

Таблиця 1

**Характеристика завдань СППР «Мотиваційний моніторинг»**

Найменування завдання	Очікувані результати	Система інформації	
		вхідна інформація	вихідна інформація
1.Комплексне оцінювання персоналу	Аналіз відповідності працівників встановленим посадою вимогам, формулювання рекомендацій щодо подальшого підвищення якості оцінювання	Відповідність профілю професійних компетенцій, рівень індивідуальної результативності, міра мотиваційної готовності, опановані програми навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації	Сукупний рейтинг працівника
2.Аналіз компенсаційного пакету винагородження працівників	Аналіз структури і динаміки винагородження працівників, формулювання рекомендацій щодо подальшого управління компенсаційними виплатами	Базовий оклад, тарифна ставка, доплати і надбавки, встановлені законодавством, Генеральною та галузевими угодами, виплати за програмами поточного і довгострокового преміювання, додаткові доплати, соціальні виплати, перспектива кар'єри	Показники структури і динаміки елементів компенсаційного пакету винагородження працівників
3.Аналіз впливу мотивації на продуктивність виробництва	Оцінювання впливу динаміки і відхилення від запланованого рівня елементів фонду оплати праці на показники продуктивності виробництва, формулювання рекомендацій щодо посилення впливу мотивації	Первинні показники діяльності підприємства, інформаційне забезпечення та алгоритм обчислення розрахункових показників	Показники фонду оплати праці, ефективності використання основних засобів, матеріальних і людських ресурсів, доходності економічної системи, сукупної продуктивності
4.Соціологічне дослідження	Аналіз ефективності системи мотивації персоналу шляхом соціологічного дослідження, формулювання рекомендацій щодо удосконалення системи мотивації персоналу	Анкета соціологічного опитування на предмет задоволеності працівника системою мотивації	Ступінь задоволеності працівників запровадженою на підприємстві системою мотивації
5.Аналіз стабільності персоналу	Аналіз показників руху персоналу, формулювання рекомендацій щодо забезпечення стабільності персоналу	Середньооблікова чисельність працівників; загальна кількість звільнених і прийнятих працівників; кількість звільнених за власним бажанням, за прогули, інші порушення дисципліни; чисельність працівників зі стажем роботи на підприємстві більше одного року	Показники обороту персоналу, коефіцієнт плинності персоналу, коефіцієнт стабільності персоналу
6.Експертний аналіз результатів мотиваційного моніторингу	Комплексне експертне оцінювання реалізації елементів мотиваційного моніторингу, формулювання рекомендацій щодо подальшого удосконалення управління системою мотивації персоналу	Вихідна інформація, що відповідає завданням 1–5 СППР «Мотиваційний моніторинг»	Експертні оцінки групових показників комплексного оцінювання персоналу, компенсаційного пакету, фонду оплати праці, ефективності і доходності економічної системи, задоволеності працівників системою мотивації, показників руху персоналу

Дещо узагальнюючим завданням СППР «Мотиваційний моніторинг», яке поєднує дослідження сукупного по підприємству розміру матеріального винагородження працівників і продуктивності використання корпоративних ресурсів, є аналіз впливу мотивації на продуктивність виробництва. Такий аналіз пропонуємо виконувати за допомогою системи управління базами даних (СУБД) [5], що дозволить автоматизувати процес розрахунків і сформувати таблиці запитів для аналізу рівня показників і формулювання конкретних пропозицій щодо посилення впливу мотивації. Докладний опис застосування СУБД для автоматизації аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва наведено у публікації [6].

Специфічним завданням СППР «Мотиваційний моніторинг» є соціологічне дослідження щодо виявлення ступеня задоволеності працівників запровадженою на підприємстві системою мотивації. Під час анкетування, зокрема, виконується ранжирування цінностей, що дозволить визначити основні критерії, які з точки зору працівника є передумовою формування мотивів до ефективної праці, участі у підвищенні продуктивності господарювання підприємства. Працівнику пропонується проранжувати цінності за порядком зменшення ступеня значимості, що дасть змогу розділити їх за рівнем пріоритетності для кожного працівника.

У результаті ранжирування пріоритетів трудової діяльності можна сформувати основу сукупності стимулів, які справляють найбільший вплив на трудову активність працівника, зробити висновок про тип його мотивованості, що забезпечить індивідуалізацію напрямів формування мотиваційної політики підприємства.

Комплексне оцінювання ефективності системи мотивації персоналу забезпечує експертний аналіз результатів мотиваційного моніторингу, який ґрунтується на обчисленні групових показників завдань СППР «Мотиваційний моніторинг» та інтегрального показника з урахуванням експертної діагностики. У процесі експертного аналізу системи мотиваційного моніторингу отримують логічний висновок про ефективність мотиваційної політики, продуктивність господарювання.

Якість досліджень за програмою моніторингу, забезпечення систематичності, належного рівня процедури та обґрунтованість результатів моніторингу можуть бути досягнуті у разі встановлення різних часових параметрів його проведення. Так, комплексний моніторинг доцільно проводити один раз на рік за узагальненими результатами діяльності підприємства. Поточний моніторинг охоплює звужену систему показників і підводить підсумки роботи підприємства за короткотерміновий період часу; періодичність проведення такого спостереження – 1 місяць. Не обумовлюється терміном періодичності ситуаційний моніторинг, який ґрунтується на спеціально відібраних показниках і проводиться за виробничою потребою.

Результати мотиваційного моніторингу доводяться до керівництва підприємства і слугують

основою для виявлення проблем, прийняття оптимальних рішень у сфері мотивації персоналу і продуктивності виробництва, прогнозування діяльності підприємства, зокрема рівня сукупної продуктивності, запобігання та усунення негативних тенденцій.

Доцільність моніторингу мотиваційного середовища трудової діяльності обумовлюється співвідношенням реально одержуваного економічного ефекту в результаті систематичного спостереження та додаткових витрат, що несе підприємство у зв'язку з його організацією. До витрат, пов'язаних з проведенням моніторингу, відносяться витрати на персонал відділу мотивації, витрати на технічне та програмне забезпечення спостереження, витрати на заохочення залучених до аналізу експертів.

Витрати на автоматизовану систему моніторингу можуть коливатись у широких межах від найдешевших варіантів – самостійного розроблення на основі використовуваних програмних засобів, до найдорожчих – придбання багатофункціональних програмних пакетів, замовлення на індивідуальне розроблення автоматизованої системи. Відповідно кожне підприємство буде обирати доступний для нього варіант, а термін окупності вкладень буде залежати від розміру економічного ефекту.

Ефект дії мотиваційного моніторингу може бути оцінений за динамікою показників продуктивності виробництва, досягнутим рівнем якості продукції, конкурентоспроможністю позицій на ринку, рівнем задоволення працівників запровадженою на підприємстві системою мотивації.

#### Висновки

Відповідність мотиваційної політики підприємства стратегічним концепціям розвитку є основою для формування ефективних і раціональних заходів стимулювання працівників до продуктивної діяльності з орієнтацією на досягнення корпоративних цілей.

Орієнтація виробництва на генеральну стратегію обумовлює формування і впровадження знань стратегічного характеру, що передбачає інформування персоналу підприємства про стратегічні рішення. Стратегія управління знаннями уточнює, які нові знання необхідні для реалізації генеральної стратегії, та інтегрує їх у процес управління діяльністю всього підприємства. Модель стратегічних знань забезпечує базу для перегляду мотиваційної політики підприємства з метою реалізації його генеральної стратегії.

Мотиваційний моніторинг дасть змогу вдосконалювати методику прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень щодо мотивації персоналу та їх реалізації на основі повного і своєчасного аналізу. Спостереження за реалізацією системи мотивації надасть можливість прогнозувати найважливіші пропорції та структурні зміни у мотиваційному середовищі, виявляти та усувати проблемні аспекти у формуванні стратегічної відповідності персоналу.

#### Література

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / [Horvath & Partners ; пер. с нем.]. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
2. Богиня Д.П. Трудовий менталітет у системі мотивації праці / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – Кіровоград : «Поліграф-Терція», 2002. – 226 с.
3. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
4. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2011. – 397 с.
5. Інформаційні системи і технології в економіці : посібник для студентів вищих навчальних закладів / за редакцією В.С. Пономаренка. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 544 с.
6. Чернушкіна О.О. Застосування інформаційних технологій у дослідженні мотиваційних процесів / О.О. Чернушкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5 (119), Т. 2. – С. 179–182.

Надійшла 05.05.2016; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

## ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

*У статті розглянуто трудовий потенціал з точки зору його економічної функції підвищення якості робочої сили та результативності підприємства. Обґрунтовано положення та практичні засади оцінки трудового потенціалу, в процесі аналізу обрані фактори, які здійснюють найбільший вплив на формування та розвиток трудового потенціалу машинобудівних підприємств та включені в його структуру, визначено складові та стадії його інтегральної оцінки, з урахуванням інноваційного компонента. Інноваційна складова трудового потенціалу виокремлюється з погляду її важливості в аспекті розкриття умов реалізації його якісних характеристик на рівні підприємства у ринковому середовищі.*

*Ключові слова: трудовий потенціал, чинники трудового потенціалу інноваційна складова трудового потенціалу.*

DAVYDOVA I. O.

National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky "Kharkiv Aviation Institute"

## ASSESSMENT OF LABOUR POTENTIAL AND ITS INNOVATIVE COMPONENT FOR ENGINEERING ENTERPRISES

*The article examines the labour potential in terms of improving economic function workforce and its impact on business. Provisions and practical principles of assessment of labour potential are grounded; in the process of the analysis factors that most influence the formation and development of labour potential of engineering companies are selected and included in its structure, components and stage of integrated assessment are defined, taking into account innovation component. The innovative part of the labour potential singled out in terms of its importance of disclosure of the conditions of implementation of its quality characteristics at the enterprise level in the market environment.*

*Keywords: labour potential, labour potential factors innovative component of labour potential.*

**Постановка задачі.** Успішність діяльності машинобудівних підприємств визначається їх здатністю до інноваційного розвитку, спроможністю інноваційно перетворювати наявні ресурси, постійно знаходити творчі стратегічні рішення щодо відповідності вимогам внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Важливість аналізу інноваційної складової трудового потенціалу машинобудівних підприємств зумовлена обставинами певної втрати машинобудівним комплексом України своїх конкурентних переваг і позицій. Сучасна орієнтація української економіки на галузі кон'юнктурного спрямування без цілеспрямованого і послідовного розвитку виробництва машинобудування істотно, обмежує виробництво високотехнологічної продукції та інноваційний розвиток економіки в цілому – саме продукція галузі є визначальною для формування ефективного та сталого функціонування всієї промисловості, а отже економіки країни в цілому.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Множинність трактування поняття «трудовий потенціал» в сучасній економічній літературі, яке досліджувалось М.М. Кімом [1], В.М. Личом [2], М.В. Семікіною [3], Л.В. Шаульською [4], Б.Г. Генкіним, та ін. дозволяє виокремити наукові підходи до інтерпретації категорії «трудовий потенціал»: факторний, демографічний, ресурсний, політекономічний, системний та етимологічний [4, с. 95].

Трудовий потенціал доповнює зміст трудових ресурсів соціальними, позаекономічними елементами, компонентна структура трудового потенціалу включає інтелектуальну, історичну, культурну, мотиваційну, інноваційну складові. У наявних публікаціях мало уваги приділяється дослідженню проблеми оцінки трудового потенціалу безпосередньо на підприємствах машинобудівного комплексу, зокрема, оцінці можливостей його розвитку на виробництві. Разом з тим завдання оцінки трудового потенціалу у зв'язку з ефективністю використання як безпосередньо на промисловому підприємстві, так і на інших рівнях господарювання, з урахуванням інноваційної складової, вимагають вирішення.

Глибока структуризація трудового потенціалу підприємства дає змогу розглядати його як параметр, що обумовлюється безупинними змінами в складі як самих працівників, так і в технологічному способі виробництва, свідчить про характер трудової сфери як результуючої взаємодії великого числа факторів, приведених до загальної основи [5, с. 49]. Інноваційна складова трудового потенціалу виокремлюється з погляду її важливості в аспекті розкриття умов реалізації якісних характеристик потенціалу на всіх економічних рівнях у ринковому середовищі. Інноваційна складова трудового потенціалу на підприємстві створює передумови ефективної праці на підприємстві, виражає здатність працівників до генерації та розробки нових ідей, активне прагнення найманих працівників до розробки і впровадження інновацій у відповідності з на основі набуття знань, постійного професійного самовдосконалення та розвитку.

**Формулювання цілей статті.** Визначення чинників впливу на трудовий потенціал з урахуванням

специфіки машинобудівної галузі, складових його достовірної оцінки для вдосконалення якісного трудоворесурсного забезпечення інноваційної сфери економіки та галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Реалізація інноваційної діяльності відбувається завжди в нерозривному зв'язку з існуючою системою зайнятості, незалежно від її галузевих специфіки.

Український ринок праці характеризується екстенсивним типом відтворення, який ще не змінився переважно інтенсивним, не кажучи про інтегральний тип відтворення, який ще називають постіндустріальним або інноваційним). В машинобудуванні ознаками такого типу зайнятості виступає дефіцит висококваліфікованих кадрів внаслідок відносно низької заробітної плати, падіння престижу інженерно-технічних та робітничих спеціальностей, загострення соціальних проблем; неефективна кадрова політика, яка не сприяє залученню кваліфікованих фахівців у сферу промислового виробництва, науково-технічної та технологічної діяльності; відсутність зв'язків навчання з виробництвом; нестача фінансування для оновлення матеріально-технічної бази професійних освітніх організацій. Звертання до наукових джерел засвідчує, що тенденції спаду інноваційної активності в галузі зумовлюють гостру потребу в якісному трудоворесурсному забезпеченні інноваційної сфери.

Причини такого стану криються у низькій дієвості існуючого організаційно-економічного механізму регулювання оплати праці; "непрозорості" в трудових відносинах, недосконалості діючого трудового законодавства; стихійному формуванню нової моделі трудових відносин без належного регулюючого впливу з боку держави.

Слід враховувати, що інноваційний тип відтворення характеризується інтеграцією прогресивних екстенсивних тенденцій із інтенсивними. Ефект такої інтеграції полягає в тому, що не тільки нарощується та оновлюється діюча структура виробництва, але і створюється новий «інноваційний потенціал», додатково створюються виробничі потужності (екстенсивний параметр) з виготовлення видів продукції або надання послуг найсучаснішого призначення, що має переваги порівняно з іншими виробниками (інтенсивний параметр).

Однак, незважаючи на те, що екстенсивний тип зайнятості на вихідному етапі поступається місцем переважно інтенсивному, вже зараз спостерігаються деякі інноваційні фактори підвищення продуктивності праці. До таких факторів відносяться технічний прогрес, зростання рівня освіти та профпідготовки, перерозподіл зайнятості з низькопродуктивних до високопродуктивних виробництв, реструктуризація часу праці та відпочинку на основі інноваційних технологій в сфері виробництва, зростання рівня інноваційності персоналу. Щодо інноваційної діяльності, то для промислових підприємств її поширеність у 2015 р. невисока та складає 17,3% від загальної кількості, здійснюється переважно через придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (80,7% загального обсягу інноваційних витрат), а витрати на науково-дослідні роботи мають набагато меншу питому вагу (14,8%) [6]. Такий стан інноваційної діяльності промислових підприємств, у тому рахунку машинобудівних, з власними науково-дослідними розробками свідчить про недостатню ефективність їх трудового потенціалу щодо реалізації інноваційної діяльності.

Прояв трудового потенціалу працівників знаходиться у значній мірі під впливом зовнішнього середовища і одночасно впливає на динаміку науково-технічного прогресу країни, подальший розвиток суспільства, забезпечення його нових різноманітних потреб.

На використання трудового потенціалу підприємства істотний вплив спричиняють організаційна форма, фінансова господарська діяльність підприємства, соціальна політика підприємства, зміст та умови праці на підприємстві, соціальна політика підприємства, корпоративна культура, стилі і методи керівництва в управлінні персоналом [7, с.112–118].

Оцінку трудового потенціалу машинобудівного підприємства доцільно починати з аналізу ринкової складової, яка відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей підприємства умовам зовнішнього ринкового середовища.

Дослідження факторів, що зумовлюють розвиток трудового потенціалу, можливо як на основі емпіричних даних, так і з використанням теоретичних принципів. Умови, обставини, що можуть спричинити вплив на розвиток трудового потенціалу, можна класифікувати як зовнішні, внутрішні, індивідуальні, системні фактори. До зовнішніх факторів можна віднести трудове законодавство, ситуацію в галузі та динаміку її розвитку, структуру ринку праці.

На використання трудового потенціалу підприємства істотний вплив спричиняють організаційна форма, фінансова господарська діяльність підприємства, соціальна політика підприємства, зміст та умови праці на підприємстві, соціальна політика підприємства, корпоративна культура, стилі і методи керівництва в управлінні персоналом, але знаходяться також під впливом факторів, не керованих підприємством, таких як системні фактори – демографічна ситуація, розвиток соціальної сфери, рівень життя, якість трудового життя, професійно-кваліфікаційна структура зайнятих та ін.; або факторів, на які цілеспрямований вплив підприємства обмежений – індивідуальні фактори: рівень освіти та професійної підготовки, загальні та професійні компетенції, ціннісні орієнтації працівника та ін. За зниження рівня керованості підприємством збільшується значення індивідуальних та системних факторів щодо впливу на трудовий потенціал підприємства.



Оцінка кадрового потенціалу машинобудівних підприємств передбачає наступну послідовність:

Кадрова складова: досвід роботи та вміння, рівень кваліфікації, плинність кадрів, професійні здібності, стаж роботи, вік тощо.

Економічний стан: досягнутий рівень продуктивності праці, частка браку, адаптованість до зміни номенклатури та технологічних процесів. Такий підхід забезпечує всебічну кількісну і якісну оцінку реалізації заходів щодо підвищення ефективності організації праці на робочих місцях з врахуванням специфіки машинобудівного виробництва, що розширює можливості проведення більш поглибленого аналізу, прогнозування та прийняття управлінських рішень.

Наступна стадія оцінки полягає у вимірі інтелектуальної складової трудового потенціалу. Вона дозволяє визначити рівень інноваційної активності, можливості розробки та впровадження інновацій. Рівень інтелектуальної складової трудового потенціалу вимірюють такими показниками, як плинність кадрів вищої кваліфікації, питома вага технічних та наукових працівників, показник винахідницької активності, показник освітнього рівня, порівнюючи ці показники у динаміці, або з підприємствами галузі.

Для достовірності розкриття саме інноваційної складової трудового потенціалу машинобудівного підприємства важливим є обрахунок організаційно-управлінської складової трудового потенціалу, що характеризує ступінь сприятливості організаційно-управлінських умов здійсненні трудової та реалізації інноваційної діяльності на підприємстві. Вимір цього ступеня можна здійснити окремо за кожним з оціночних критеріїв – ступінь інноваційної спрямованості організації, відповідність організаційної культури вимогам інноваційного розвитку підприємства, рівень компетентності керівників розвиненість системи інформаційного забезпечення, на основі присвоювання балів по кожному з критеріїв з наступним перерахунком їх відносні показники на основі розбіжності між фактичним значенням у балах та максимально можливим значенням.

На рівні інноваційної активності найманих працівників суттєво відбивається така особливість інноваційної праці як невизначеність кінцевого результату, дійсної корисності виконаної роботи, термінів її завершення, що надає інноваційній діяльності ризиковий характер, створює непередбачуваність побічних ефектів інноваційної активності [8, с.34–36; 9, с. 20–21].

Для оцінки трудового потенціалу організації з точки зору її конкурентоспроможності на ринку праці використовуються параметри, які характеризують стан підприємства серед інших учасників ринку, як за рівнем доходів працівників, так і за умовами праці. Зокрема, потребує оцінки рівень заробітної плати, який можна виміряти коефіцієнтом, що показує співвідношення середньої заробітної плати на підприємстві, в якості об'єктів порівняння можуть виступати інші суб'єкти господарювання на галузевому або регіональному рівні, наприклад, можуть бути використані середні показники заробітної плати по галузі або дані підприємства-лідера галузі, який розраховується як співвідношення середньомісячної заробітної плати на підприємстві до середньомісячної заробітної плати в регіоні галузі. Чим більше значення коефіцієнта, тим вище конкурентоспроможність організації на ринку праці і, отже, більша ймовірність залучення та утримання кваліфікованих кадрів. Однак варто зазначити, що використання даного показника обмежене, так як середня заробітна плата по регіону не враховує галузеву і професійну структуру регіональної економіки. В результаті в розрахунок потрапляють організації фінансового сектора і торгівлі, підприємства нафтогазовидобувної та нафтопереробної галузей, бюджетні установи охорони здоров'я і освіти. Вони певним чином спотворюють інформацію про рівень заробітної плати в регіоні, тому що включають доходи зайнятих у тих галузях, працівники яких практично не беруть участь у формуванні ринку праці для машинобудівних підприємств. Такий підхід, на нашу думку, не тільки характеризує конкурентний стан підприємства, й конкурентний стан його трудового потенціалу як складової підприємства. Наявні статистичні дані засвідчують зростання середньої заробітної плати у промисловості на 2-2,5 % , з 5003 до 5125 грн, але такий рівень заробітної плати відстає від таких видів економічної діяльності, як інформація та телекомунікації, де середня заробітна плата склала 8932 грн ( зрання порівняно з 2014 роком на 9,4%), фінансова та страхова діяльність – 9343 грн (зростання на 4%), професійна, наукова та технічна діяльність – 6841 грн (зростання на 5,9%), авіаційний транспорт – 2067 грн (зростання на 0,8%) [6]. Такий стан свідчить про невисокий ступінь конкурентоспроможності підприємств промисловості та про обмеженість притоку на підприємства галузі інноваційних кадрів, що послаблює її трудовий потенціал.

**Висновки.** Роль інноваційної складової трудового потенціалу не можна зводити тільки до впливу її на економічні показники роботи підприємства – поряд із завданнями економічного характеру інноваційна діяльність має й важливі соціальні функції, поліпшує розподіл та вплив праці на людей, вдосконалює відтворення трудових ресурсів. Розвиток інноваційної складової обумовлений необхідністю орієнтації професійної підготовки кадрів на вимоги роботодавця, при цьому потрібно провести і організаційно-структурні перетворення в системі підготовки фахівців на підприємствах. На рівні інноваційної активності найманих працівників суттєво відбивається така особливість інноваційної праці, як невизначеність кінцевого результату, дійсної корисності виконаної роботи, термінів її завершення, що ускладнює оцінку трудового потенціалу та потребує застосування обґрунтованого в статті інтегрального підходу.

Література

1. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление : учебное пособие / М. Н. Ким. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2003. – 250 с.
2. Лич В. М. Трудовой потенциал: теория та практика відтворення : монографія / В. М. Лич. – К. : Наук. світ, 2003. – 313 с.
3. Семикіна М. В. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку : монографія / М. В. Семикіна, В. І. Гунько, С. Р. Пасєка ; за ред. М. В. Семикіної. – Черкаси : Маклаут, 2012. – 336 с.
4. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2005. – 502 с.
5. Рзаєв Г.І. Потенціал підприємств: підходи, характеристики, складові / Г.І. Рзаєв, О.В. Белаш // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2. Т. 1. – С. 44–51.
6. Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
7. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці : монографія / за ред. С. М. Ілляшенка. — Суми : Університетська книга, 2005. — 582 с.
8. Мойсеєнко І. П. Проблеми структурного аналізу інтелектуального потенціалу підприємства / І. П. Мойсеєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 10. – С. 165–170.
9. Корнаи Я. Инновации и динамизм: взаимосвязь систем и технологий / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2012. – № 4. – С. 4–31.

Надійшла 05.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто сутність та визначено роль стратегічного управління персоналом в сучасних умовах розвитку підприємств. Виділено принципи, на яких повинна формуватися стратегія ефективного управління персоналом підприємства, розглянуто систему завдань стратегічного управління персоналом на підприємстві, а також запропоновано шляхи підвищення ефективності формування стратегій управління персоналом підприємства. Автором розкрито вимоги до системи стратегічного управління персоналом з метою формування ефективної стратегії розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.*

*Ключові слова: стратегії, управління персоналом підприємства, стратегічне управління, стратегічний розвиток.*

KLYMCHUK A. O.  
Khmelnitskyi National University

## THE STRATEGIES FORMATION OF EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT ENTERPRISES

*The article examines the nature and the role of strategic management personnel in modern conditions of enterprises. It is proved that any industrial enterprise should use an effective HR strategy, that is linked with the development strategy of the enterprise. It is emphasized, that principles should shape the strategy of efficient management personnel, system tasks of strategic HR management at the enterprise is considered, and the ways to improve the strategic management personnel are suggested. As the main component of strategic management a balanced scorecard system is most often used, which is a comprehensive tool, aimed at managing performance, providing the achievement of strategic objectives, among which it is advisable to distinguish the following structural elements: assessment training; planning of employees; adaptation of personnel; development of corporate governance; corporate responsibility and the system of social partnership; personnel motivation. The article reveals the requirements of strategic HR to develop a viable development strategy in the long term.*

*Keywords: strategy, management personnel, strategic management, strategic development.*

**Постановка проблеми.** За сучасних умов функціонування промислових підприємств в середовищі невизначеності, ризикованості, динамічності та загострення конкурентної боротьби основним інструментом формування трудового потенціалу постає стратегія управління персоналом, яка спрямована на формування якісного кадрового потенціалу, приведення у відповідність форми та методи роботи з персоналом сучасним вимогам а також, активізацію інтелектуального потенціалу на підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми стратегічного управління персоналом були всебічно розглянуті такими вченими та практиками, як Л.В. Батченко, Д.П. Богиня, І.Р. Бузько, В.І. Дериховська, В.М. Гончаров, А.Я. Кібанов, Т.С. Максимова, В.І. Маслов, А.П. Міщенко, Г.В. Осовська, Н.А. Пархоменко, А.А. Чухно, З.С. Шершньов, В.Г. Щербак та інші. Разом із тим, питання формування стратегії ефективного управління персоналом підприємств, визначення стратегічних цілей та напрямів реалізації стратегії все ж залишаються недостатньо дослідженими та розробленими.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** У дослідженні та узагальненні наукових підходів щодо стратегічного розвитку персоналу все-таки спостерігається відсутність чіткого розуміння сутності стратегічного управління персоналом, а тому постає необхідність проведення об'єктивного оцінювання рівня розвитку персоналу, яке б відповідало стратегічним орієнтирам підприємства та сучасним вимогам господарювання. При цьому, зустрічаються випадки, коли обрана стратегія на підприємстві виявляється негнучкою та неконкурентоспроможною.

**Формування цілей статті.** Метою статті є визначення сутності та ролі у формуванні стратегічного управління персоналом в сучасних умовах розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах трансформації вітчизняної економіки зміни, яким піддаються промислові підприємства у нашій країні надають широкі можливості й водночас становлять серйозні загрози для кожного працівника та вносять суттєвий рівень невизначеності в життя практично кожної особистості. Ключові питання у сфері стратегічного управління персоналом у науковій літературі розроблені у неповній мірі. Так, В.І. Маслов [1, с. 116], підкреслюючи ключову роль розвитку підприємства загалом та розвитку персоналу зокрема, вважає, що стратегічне управління персоналом передбачає здійснення найму персоналу, його оцінку, винагородження та розвиток, виходячи з цілісного уявлення про цілі розвитку підприємства.

Стратегію управління персоналом В.Г. Щербак визначає як пріоритетний якісно і кількісно визначений напрям дій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, необхідний для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства і його ресурсних можливостей [2, с. 98].

На думку автора [3, с. 117], стратегія управління персоналом, будучи найважливішою підсистемою загальної стратегії підприємства, подана у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персоналу підприємства з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги.

Центральне місце в стратегічному управлінні персоналом належить процесу розробки та реалізації відповідної стратегії управління персоналом, оскільки від того, наскільки вдало буде обрано та реалізовано стратегію управління, залежатиме успішне функціонування підприємства в цілому.

Слід також зазначити, що формування стратегії ефективного управління персоналом підприємства повинно базуватися на наступних принципах [4]: переходу до цільового процесного підходу (забезпечення досягнення цільових параметрів); єдиного корпоративного підходу; економічної ефективності – орієнтації при плануванні та реалізації заходів щодо забезпечення якості трудового життя на системі комплексності; випереджальної постановки завдань на основі аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, своєчасної розробки механізмів їх вирішення; конкретизації заходів щодо забезпечення якості трудового життя на короткострокову перспективу, визначення напрямку заходів на довгострокову перспективу; гнучкого планування і постійного коригування стратегічних цілей з урахуванням змін зовнішнього і внутрішнього середовища та економічної кон'юнктури; доступності показників стратегії для моніторингу, можливості перевірки виконання, розробки цільових і контрольних показників по кожному із напрямів.

Впровадження на підприємстві системи стратегічного управління передбачає чітку організацію й практичне здійснення професійної діяльності стосовно стратегічного аналізу, розробки, розвитку, реалізації та контролю стратегії, що зорієнтована на досягнення головної місії й цілей функціонування. У якості головного складника системи стратегічного управління найчастіше застосовують систему збалансованих показників, що являє собою комплексний інструмент, спрямований на управління показниками, що забезпечує досягнення стратегічних завдань, серед яких доцільно виокремити наступні структурні елементи [5]: оцінка навчання персоналу; планування чисельності працівників; адаптація персоналу; розвиток корпоративних систем управління; корпоративна система відповідальності та соціального партнерства; мотивація персоналу. Так, порівнюючи між собою досягнуті результати із запланованими, можна оцінити ефективність запровадженої на підприємстві стратегії управління персоналом (рис. 1).

Отже, відповідно до приведені нижче схеми загальна стратегія встановлює пріоритети та розробляє напрями розвитку підприємства на перспективу, а стратегія розвитку персоналу, зі свого боку, визначає кількість працівників із відповідним професійно-кваліфікаційним рівнем, що має бути достатнім для забезпечення ефективності діяльності підприємства щодо досягнення його стратегічних цілей.

Таким чином, визначення сутності та особливостей формування стратегії управління персоналом на промисловому підприємстві дає змогу запропонувати наступні шляхи підвищення ефективності стратегічного управління персоналом [3, с. 118–120]: формування гнучких систем організації робіт (гуртки якості, автономні робочі групи); функціонування розгалуженої системи організаційної комунікації, яка забезпечує дво- і багатосторонні вертикальні, горизонтальні й діагональні зв'язки на підприємстві; підтримання високого рівня участі окремих працівників і робочих груп у розробці та прийнятті управлінських рішень, які стосуються їхньої повсякденної роботи; наявність систем оплати, побудованих на принципах всебічного врахування персонального внеску і (або) рівня професійної компетентності працівників; формування добре розвинутої системи адаптації персоналу до зовнішнього і внутрішнього середовища (індивідуальне планування кар'єри, підготовка й перепідготовка персоналу, стимулювання професійного зростання та ротации кадрів).

На практиці при визначенні ефективності діяльності працівників у конкретних умовах підприємства зіштовхуються з низкою проблем, а саме: нестачею фінансових ресурсів, недостатнім рівнем підготовки персоналу у сфері стратегічного управління, приниженням ролі персоналу на підприємстві, опором стратегічним змінам та інноваціям, недосконалістю системи мотивації персоналу, недосконалістю законодавчої бази щодо управління персоналом [7, с. 121–122]. З метою уникнення окреслених проблем необхідно регулярно проводити дослідження системи стратегічного управління персоналом і розробляти та впроваджувати у практику відповідні коригувальні заходи, спрямовані на підвищення конкурентних переваг підприємства.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Виходячи з того, що управління підприємствами здійснюється в умовах глобалізації ринкових відносин та підвищення конкуренції, їх розвиток можливий лише на основі стратегічного управління, об'єктом якого є персонал, що може створювати додаткову цінність підприємства та його конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Стратегія управління персоналом виробляється з урахуванням як інтересів керівників підприємства, так і його персоналу. Через те, при прийнятті стратегічних рішень у сфері управління персоналом повинні враховуватись як економічні аспекти, так і потреби та інтереси працівників.

Перспективи подальших досліджень полягають у формуванні дієвого механізму мотивації та стимулювання персоналу, досягнення ним високої результативності, що відповідатиме ринковим умовам господарювання і тим самим забезпечить успішну діяльність промислових підприємств.

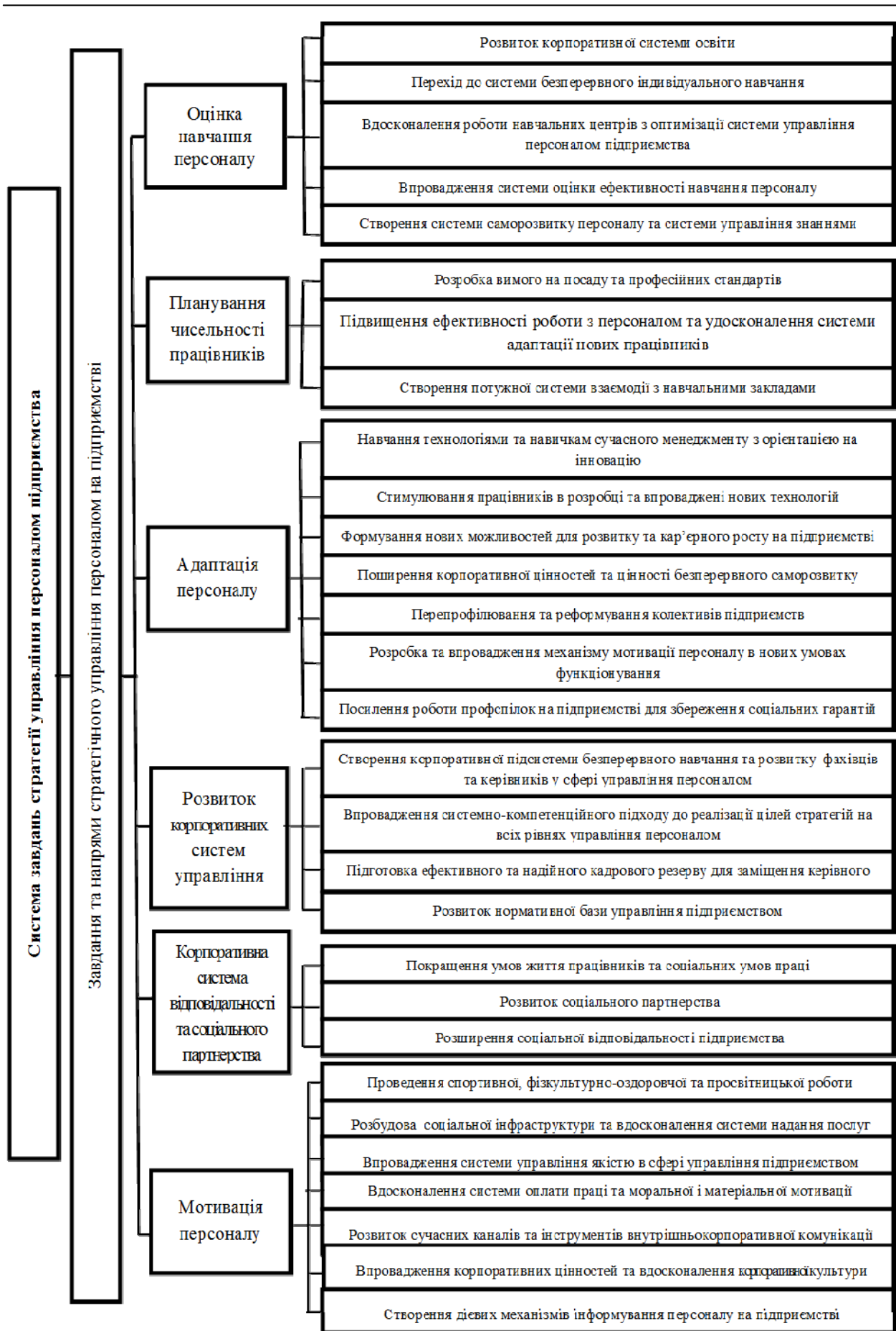


Рис. 1. Система завдань стратегії управління персоналом підприємства [4, 5, 6, 7, с. 112]

**Література**

1. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В. И. Маслов. – М. : Финпресс, 2004. – 288 с.
2. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства / В.Г. Щербак. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2005. – 220 с.
3. Міщенко А.П. Стратегічне управління / А.П. Міщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 366 с.
4. Пархоменко Н.А. Теоретичні засади стратегічного управління персоналом / Н.А. Пархоменко // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені В. Даля. – 2009. – № 3. – С. 133–135.
5. Дериховська В.І. Стратегія управління персоналом: її види та особливості / В.І. Дериховська // Науковий вісник : зб. наук. пр. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – № 10 (189). – С. 37–50.
6. Романюк Л.М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом / Л.М. Романюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 210–218.
7. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці : монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.

Надійшла 05.05.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

**СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ТА ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ У СФЕРІ ПРАЦІ:  
ПРАГМАТИЧНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ  
СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДХОДУ**

*У статті проаналізовано світовий досвід та вітчизняну практику встановлення й дотримання соціальних стандартів у сфері праці, які є ознакою становлення правової, соціально орієнтованої держави, рівень життя населення якої відповідатиме сучасним імперативам людського розвитку. Уточнено зміст та роль соціальних стандартів й державних гарантій у сфері соціально-трудова відносин. Аргументовано, що саме держава має бути гарантом забезпечення різних категорій населення від негативних впливів, що продукуються як об'єктивними ринковими чинниками, так і факторами іншого генезу, зокрема тими, що властиві поточному трансформаційному періоду розбудови незалежної України. Зважаючи на те, що в основі ринкової економіки лежать відносини конкурентності, а в основі людського розвитку – ідеологеми соціальної справедливості, що певною мірою суперечить одне одному, у статті запропоновано авторський підхід до розробки та імплементації державних гарантій як прояву соціальної відповідальності, окреслено місце прогресивних соціальних імперативів у законодавчій базі держави.*

*Ключові слова: економічний розвиток, соціально-трудова відносини, соціальні стандарти, державні гарантії, соціальна відповідальність.*

MELNYCHUK D. P., SHPYTALENKO G. A.  
Zhytomyr State Technological University, Ukraine**SOCIAL STANDARDS AND STATE GUARANTEES IN THE SPHERE OF LABOUR:  
A PRAGMATIC ANALYSIS IN THE CONTEXT  
OF A SOCIALLY RESPONSIBLE APPROACH**

*The aim of the article is the study of progressive world experience and analysis of national practice of establishing and maintenance of social standards in the sphere of labour, which is a prerequisite and basis of formation of legal, socially oriented state, in which the standard of living of population will correspond to the modern imperatives of human development. The authors clarified the content and role of social standards and state guarantees in the field of industrial relations. Argued that this state should be the guarantor securing various categories of the population from negative influences as objective market factors, and factors of other origin, particularly those that are inherent in the current transformation period of development of independent Ukraine. Given the fact that the basis of the market economy are relations of competitiveness, and at the heart of human development - ideologies of social justice, which to some extent contradict each other, in the article the author's approach to the development and implementation of state guarantees as a manifestation of social responsibility is proposed and the position corresponding imperatives in state legislative framework is outlines. The research made proposals for the establishment of social standards and the establishment of state guarantees in social and labour sphere as a prerequisite for sustainable economic development and social harmony in Ukraine.*

*Keywords: economic development, social and labour relations, social standards, state guarantees, social responsibility.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Гарантування прав і свобод людини визначає зміст і спрямованість розвитку сучасної держави. Проголошення України демократичною, правовою державою покладає на неї обов'язок утвердження й дотримання прогресивних, відповідних сучасності прав і свобод, у тому числі у сфері соціально-трудова відносин. У країнах Європи, як і в інших успішних країнах світового співтовариства, трудове право є однією з головних галузей права, адже саме у соціально-трудова сфері, де створюються матеріальні й духовні блага, перетинаються життєво важливі інтереси держави, громадських організацій, господарюючих суб'єктів, різних соціальних груп і прошарків населення. При цьому, визначене у ст. 43 Конституції України право на працю слід розцінювати як основоположне право людини. Відносини, що виникають у сфері реалізації цього права, регламентуються нормами національного трудового законодавства. Важливо, що сфера реалізації громадянами права на працю, яка регулюється нормами трудового права, охоплює не лише економічно активне населення, а й інші категорії громадян. Від якості правового регулювання процесів у сфері праці, прогресивності соціальних стандартів й державних гарантій, що стосуються, серед іншого, громадян, які з певних причин не є учасниками соціально-трудова відносин, багато у чому залежатиме економічне благополуччя суспільства, порозуміння між усіма учасниками політичного та соціального діалогу. Так, станом на 2015 р. в Україні офіційно зареєстровано 427,5 тис. безробітних, або близько 2% працездатного населення. За методологією МОП, яка спирається на опитування домогосподарств, рівень безробіття в Україні є значно вищим – близько 10%; за даними Міжнародного фонду Блейзера рівень безробіття на кінець 2015 р. складав 12–14% [1, с. 182]. За такого надмірного напруження ситуації на ринку праці, роль удосконалення правового регулювання соціально-трудова процесів, посилення й дотримання державних гарантій та прогресивних соціальних стандартів є надзвичайно високою.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблематиці соціальних стандартів та державних

гарантій, їх закріпленню у нормах трудового законодавства, питанням соціальної обумовленості трудового права, необхідності його адаптації та реформування в епоху постіндустріального розвитку та глобалізації економічних процесів, інтеграції України в європейську та світову економічну спільноту, що супроводжується оновленням конфігурації національного й міжнародного ринків праці, присвятили свої роботи такі вчені, як Ю.В. Баранюк, В.С. Бенедиктова, С.В. Вишновецька, Л.П. Гаращенко, В.В. Гончарук, С.В. Дріжчана, Т.А. Занфірова, І.В. Зуб, Д.О. Карпенко, О.Є. Костюченко, І.П. Лаврінчук, Л.І. Лазор, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, О.В. Макогон, П.Д. Пилипенко, В.Г. Ротань, М.П. Стадник, С.Б. Стичинський, Н.М. Хуторян, Г.І. Чанишева, І.М. Чумаченко, В.Р. Шишлок та інші. Разом з тим, проблеми посилення соціальної обумовленості трудового права, розширення переліку та змісту державних гарантій у сфері соціально-трудова відносин вимагають подальшого ґрунтовного наукового опрацювання.

Метою статті є дослідження прогресивного світового досвіду та аналіз вітчизняної практики встановлення й дотримання соціальних стандартів у сфері праці, які є передумовою та ознакою становлення правової, соціально орієнтованої держави, рівень життя населення якої відповідатиме сучасним імперативам людського розвитку.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Виникнення трудового права на історичній арені суспільного розвитку було зумовлене, насамперед, соціально-економічними чинниками: прагненням найманих працівників захистити свої трудові права щодо режиму праці та відпочинку, умов та оплати праці, її інтенсивності. Тож, не дивно, що характер сучасного трудового права, особливо у країнах з розвинутою економікою, засвідчує подальше розширення його соціальної функції, набуття ним форм гаранта економічного розвитку та політичної стабільності. Натепер, саме трудовому праву належить місія інституалізації широкого комплексу соціально-економічних та соціально-трудова гарантій та свобод людини. Рівень забезпечення та реалізації останніх – поряд із громадянськими, політичними та іншими правами – головний критерій цивілізованості сучасної держави, детермінанта перспектив її розвитку, ознака практичного втілення ідей соціальної справедливості. Усе це визначає надзвичайно високу роль соціальних стандартів у сфері праці, аргументує необхідність постійного удосконалення комплексу відповідних державних гарантій, їх інкорпорації у систему національного законодавства про працю.

Конституція України статтею 43 проголошує, що кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Такий підхід відповідає поширеним міжнародним стандартам. Зокрема, відповідно до статті 23 Загальної декларації прав людини, кожен має право на працю, на вільний вибір роботи, на справедливі й сприятливі умови праці, на захист від безробіття. Аналогічними нормами оперує стаття 6 Міжнародного пакту про економічні, соціальні й культурні права, згідно якої держави, які беруть участь у цьому документі, визнають право на працю, що включає право кожної людини на одержання можливості заробляти собі на життя працею, яку вона вільно обирає або на яку вільно погоджується; здійснюють належні кроки щодо реалізації цього права. Задля реалізації права на працю держави вдаються до заходів, які спрямовуються на розвиток середньої, вищої та професійно-технічної освіти, забезпечення економічного зростання та максимально повної продуктивної зайнятості. При цьому, людина повинна мати можливість вибору не тільки місця прикладання праці, а й умов, у яких провадитиметься трудова діяльність: вони повинні бути безпечними та гідними людини.

Праця і капітал – фундамент суспільного виробництва та економічного розвитку: роботодавець володіє (розпоряджається) капіталом, працівник – здатністю до праці. З одного боку, вони обидва зацікавлені у стабільності виникаючих між ними відносин, оскільки один без одного існувати не можуть, з другого – їх інтереси протилежні, адже працівник зацікавлений у зростанні заробітної плати, поліпшенні умов трудової діяльності, збільшенні часу відпочинку, а працедавець – у збільшенні прибутку, зростанні продуктивності праці тощо. Повної рівності пересічного працівника і роботодавця досягти неможливо. Їх відносини є паритетно-антагоністичними за своєю суттю, а тому увага держави має бути зосереджена у площині захисту прав та інтересів як роботодавця, так і найманого працівника. При цьому, у сучасній державі виробнича функція не повинна реалізовуватися за рахунок функції соціальної, а тому основне призначення трудового законодавства має полягати в охороні трудових прав, свобод, законних інтересів та гарантій працівників як слабшої в інституційному розумінні сторони трудових відносин.

Для працівника свобода праці припускає можливість вільно розпоряджатися власними здібностями, обирати рід діяльності та професію, здійснювати трудову діяльність на підставі трудового або цивільно-правового договору, обирати місце трудової діяльності, працевлаштовуватися як на території України, так і за її межами, самостійно вирішувати питання щодо укладення трудового договору або іншої угоди з конкретним роботодавцем на договірних засадах. Право на працю – свого роду фундамент, на якому ґрунтуються всі інші права та свободи людини у сфері праці. Зміст права на працю розкривається через систему конституційних положень, у яких закріплені свобода вибору виду праці, заборона примусової праці, право на належні, безпечні й здорові умови праці, право на своєчасне одержання винагороди за працю не нижче встановленого законом мінімального розміру, захист від незаконного звільнення тощо.

Право на працю є абсолютною цінністю. Це означає, що людина не може бути позбавлена цього права. Держава й суспільство співвідповідальні щодо реалізації людиною права на працю. Однією з умов



реалізації права на працю є надання громадянам допомоги у пошуку роботи і влаштуванні на цю роботу через служби зайнятості. Відповідно, у сфері зайнятості держава гарантує вільне обрання місця застосування праці; професійну орієнтацію з метою самовизначення та реалізації здатності особи до праці; професійне навчання відповідно до здібностей та з урахуванням кон'юнктури ринку праці; безоплатне сприяння у працевлаштуванні, обранні підходящої роботи та одержанні інформації щодо ситуації на ринку праці та перспектив його розвитку; соціальний захист у разі настання безробіття; захист від дискримінації у сфері зайнятості, необгрунтованої відмови у прийнятті на роботу та незаконного звільнення; додаткове сприяння у працевлаштуванні окремих категорій громадян.

Свобода праці припускає принцип свободи трудового договору на засадах вільного його укладання. Серед принципів свободи трудового договору важливе місце відводиться праву вільно обговорювати його умови, погоджуватися з ними або відмовлятися від них. Принцип свободи трудового договору підкріплюється заборонаю дискримінації та примусової праці. Так, ч. 3 ст. 43 Конституції України забороняє використання примусової праці. Згідно зі ст. 2 Конвенції МОП «Про примусову чи обов'язкову працю» та ст. 1 Конвенції МОП «Про скасування примусової праці» країни-члени МОП не повинні вдаватися до будь-якої форми примусової або обов'язкової праці як методу мобілізації та використання робочої сили для потреб економічного розвитку. При цьому, О. Ярошенко влучно зазначає, що категорію «примусова праця» слід розглядати у взаємозв'язку із такими антисуспільними явищами, як торгівля людьми та економічна експлуатація. З-поміж іншого, до примусової праці слід віднести також роботу і послуги, здійснювані з умисним порушенням роботодавцем вимог законодавства про охорону праці та її оплату [2, с. 119–122].

Аналіз трудового законодавства засвідчує, що за усіх успіхів залучення України до прогресивного світового досвіду правового регулювання проблем праці, усе більшого використання міжнародних правових стандартів у правотворчості та правозастосовчій діяльності, вітчизняне законодавство не повною мірою відповідає загально визнаним принципам і нормам міжнародного права. Так, наприклад, у трудовому законодавстві України проігнорованими залишаються положення Рекомендації № 166 МОП про обов'язкове звільнення працюючих від роботи протягом строку попередження про вивільнення, надане без втрат у заробітній платі з метою пошуку іншої роботи. Конвенція № 158 МОП (ратифікована Постановою Верховної Ради України від 04.02.1994 р.) передбачає, що розмір вихідної допомоги повинен залежати від трудового стажу; таку саму норму містить Рекомендація МОП №166. Проте, вказані норми не реалізовані у вітчизняному правовому полі, що суттєво ускладнює розв'язання гострих проблем у сфері праці, сповільнює утвердження в українському суспільстві прогресивних імперативів соціальної відповідальності.

Неухильно дотриманим має бути принцип забезпечення недискримінації та рівності працівників за ознаками статі, раси, політичних переконань та інших обставин, визначених у ст. 24 Конституції України, із забезпеченням підвищених умов захисту праці жінок і молоді та реальною заборонаю дитячої й примусової праці. Пріоритетними напрямками боротьби з дискримінацією у сфері праці МОП визнає ратифікацію й застосування двох основоположних конвенцій: № 100 «Про рівне винагородження чоловіків і жінок за працю рівної цінності» (1951 р.) та № 111 «Про дискримінацію в галузі праці та занять» (1958 р.). Принцип гендерної рівності – рівного ставлення до чоловіків та жінок – базується на вимогах європейської спільноти, зокрема Директиви 75/117/EWG, що стосується рівноцінної оплати праці за однакову роботу жінок і чоловіків; Директиви 76/207/EWG, яка визначає рівне ставлення до чоловіків та жінок при прийомі на роботу, під час професійної підготовки, професійного зростання та умов праці; Директиви 97/80/WE, яка також стосується дискримінації за статтю, та ряду Директив у сфері соціального страхування. Необхідність відображення принципу гендерної рівності у трудовому законодавстві впливає із статті 24 Конституції України, яка проголошує, що всі громадяни мають рівні конституційні права й свободи, є рівними перед законом. Проте, незважаючи на позитивні зміни в царині антидискримінаційного законодавства, глобальні економічні й соціальні кризові процеси призводять до зростання вірогідності дискримінації деяких груп працівників. За висловлюванням генерального директора МОП Хуана Сомавії, це загрожує звести нанівець результати кропіткої праці, досягнуті МОП за декілька останніх десятиліть. Нерівність й дискримінація провокують соціальну напруженість та політичну нестабільність, а тому мають бути мінімізовані, у тому числі шляхом неухильного дотримання прогресивних, визначених за участі громадськості соціальних стандартів та державних гарантій, відповідних сучасності. Наразі ж в Україні відсутні ознаки повного гендерного паритету у сфері оплати праці, хоча й присутні значні позитивні зрушення: якщо у 2000 р. середній рівень заробітної плати жінок становив лише 70,9% від аналогічного показника у чоловіків, то у 2015 р. розрив значно зменшився (86% відповідно) [3].

Гарантії що стосуються оплати праці є чи не найважливішими у системі державних соціальних гарантій. Тут, як ні в якій іншій сфері, відбиваються усі суперечності суспільства, усі досягнення й прорахунки. Тож, досліджувати економіко-правові питання оплати праці необхідно виходячи з об'єктивних позицій, зважаючи на поточний характер суспільних відносин. Не потребує доведення те, що людина повинна завжди мати можливість існувати власною працею, а її заробітна плата, щонайменше, бути достатньою для гідного існування. Питання оплати праці завжди стояли найбільш гостро та одними з перших виступили об'єктом правового регулювання у трудовій сфері. Зокрема, ще у 1896 р. в Австралії

були створені Ради з питань заробітної плати. Вони формувалися з підприємців, працівників, громадськості. Значний внесок у правове регулювання оплати праці зробили конвенції МОП, Загальна декларація прав людини (ООН, 1948 р.), Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (ООН, 1966 р.), Європейська соціальна хартія тощо. Відповідно, Україна, прагнучи наслідувати міжнародні норми та стандарти, закріпила в Основному Законі (ст. 43) право кожного на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом, та на захист права на своєчасну винагороду за працю. Зокрема, держава встановлює мінімальний розмір заробітної плати. Вона ж регулює оплату праці й шляхом встановлення індексації в разі подорожчання товарів і послуг, визначає компенсацію заробітної плати з боку роботодавця у зв'язку із затримкою термінів її виплати, гарантійні та компенсаційні виплати. Загалом, за характером диспозиції юридичних норм, що регулюють оплату праці, соціальний захист реалізується через зобов'язуючі та забороняючі норми. Водночас сторони генеральної, галузевих та регіональних угод можуть встановити перелік мінімальних гарантованих розмірів доплат, надбавок, компенсацій, що мають міжгалузевий характер, передбачити заходи для зростання реальної заробітної плати.

Можна стверджувати, що в цілому вищезазначені норми Конституції України, законів та підзаконних нормативних актів відповідають міжнародно-правовим документам. Разом з тим, у вітчизняному законодавстві окремі норми так і не віднайшли належного відображення або ж не відповідають викликам сьогодення. Поряд з цим низька вартість праці залишається однією з найгостріших проблем країни. Найнижчі показники заробітної плати спостерігаються у сільському господарстві, сфері охорони здоров'я та наданні соціальної допомоги, освіти. І хоча протягом останніх років спостерігається деяке зростання заробітних плат у цих галузях, остання залишається далекою від рівня сучасних стандартів гідного життя. Для порівняння, питома вага заробітної плати у сукупних доходах домогосподарств України в середньому складає лише 40%, тоді як у США – 80%, Німеччині та Швеції – 70%, Греції та Італії – 50% та 60% відповідно [4, с. 43].

Стосовно категорії «мінімальна заробітна плата» варто зауважити, що в основу державної соціальної політики закладено ідею соціальних мінімумів: прожитковий мінімум, мінімальна пенсія, мінімальна заробітна плата тощо. Мінімальна заробітна плата – один з перших базових стандартів, який був затверджений в Україні. За своєю сутністю мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватись оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці. За міжнародними трудовими нормами встановлення мініимальної заробітної плати є одним з елементів політики, спрямованої на боротьбу з бідністю і задоволення потреб працівників. Згідно рекомендацій МОП, основною метою встановлення мініимальної заробітної плати має бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту щодо мініимально допустимого рівня оплати праці. У нашій державі мініимальна заробітна плата виконує функцію простого відтворення робочої сили індивіда, тоді як у США та країнах ЄС йдеться про відтворення людських ресурсів країни загалом. У країнах Європейського Союзу протягом останнього десятиліття мініимальна заробітна плата суттєво зросла. Наші сусіди – Польща, Румунія, Болгарія – забезпечили значний стрибок мініимальної заробітної плати, підвищивши її більш, ніж удвічі. Успіхів вдалося досягти й прибалтійським країнам [5, с. 331–332]. Що ж стосується України, то тут підвищення мініимальної заробітної плати є заходом, який фактично не впливає на реальний перебіг подій у соціально-трудовій сфері, не змінює низхідну динаміку рівня життя населення, нівелює прогресивні ідеї соціальної відповідальності.

Однією з важливих причин низької оплати праці в Україні є відносно низький рівень соціального діалогу. Крім того, заробітна плата працівників бюджетної сфери, де роботодавцем була і залишається держава, як і раніше є однією з головних статей економії бюджетних коштів. Як і інші роботодавці, держава й надалі тримається моделі «дешевої робочої сили». Відсутність реальної диференціації розмірів заробітної плати та адекватних співвідношень між оплатою розумової та фізичної, кваліфікованої та некваліфікованої праці – все це лише консервує застарілу матеріально-технічну базу виробництва та архаїчну структуру економіки, а отже й один з найнижчих в Європі рівень продуктивності праці [6, с. 177]. Випереджаюче зростання споживчих потреб, досить високі вимоги до оплати праці з боку населення, відсутність цілеспрямованих дій щодо структурних змін в економіці з боку держави та роботодавців змушує громадян порівнювати свій добробут з досягнутим рівнем життя у розвинутих країнах й доходити негативних висновків. Цим пояснюється вкрай критичне, а подекуди й іронічне, ставлення українців до діючих стандартів оплати праці; звідси – й низька мотивація до економічної активності та продуктивної трудової діяльності.

Останнім часом держава вживає певних заходів щодо вирішення вищезазначених проблем. Так, згідно Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці», передбачено реалізацію низки заходів щодо легалізації заробітної плати. Згідно з ч. 3 ст. 23 КЗпП України роботодавець не може допускати працівників до роботи без укладення трудового договору, а інформація про їх зарахування має подаватися до територіальних органів ДФС. Також, згідно нової редакції ст. 265 КЗпП України щодо юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які використовують найману працю,

передбачені штрафні санкції від однієї до тридцяти мінімальних заробітних плат у випадку допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору, недотримання мінімальних державних стандартів оплати праці, неподання інформації до органів ДФС про прийняття працівника на роботу тощо [7, с. 246]. Втім, такі зміни у законодавстві є недостатніми. Вони мають передбачати більш жорсткі заходи впливу з метою посилення захисту трудових прав працівників та реальної імплементації норм соціальної відповідальності у практику державотворення.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Підсумовуючи викладене, зазначимо, що різноманітність форм та видів соціальних стандартів й державних гарантій у сфері соціально-трудоких відносин, їх застосування є ознакою не лише високого рівня економічного розвитку держави, а й відображенням прагнення останньої такого рівня досягти. Важливо, що соціальний захист буде лише тоді належним чином організованим та ефективним, коли обов'язок щодо соціально-правової поінформованості працівників, по-перше, братиме на себе держава та реалізовуватиме його шляхом правотворчості й правового інформування, по-друге, державою покладатиметься обов'язок інформування щодо умов праці, прав працівників та гарантій їх забезпечення на роботодавця. При цьому, потрібно розробити чіткі та дієві механізми такого інформування шляхом встановлення певної його форми.

Крім того, з метою дотримання прав та реалізації інтересів усієї сукупності суб'єктів соціально-трудоких відносин в оновленому трудовому законодавстві мають бути максимально враховані особливості праці у малому бізнесі, кооперативах, а також – окремих категорій працівників, які займаються трудовою діяльністю за використання цивільно-правових договорів. Під час реформування трудового законодавства надзвичайно важливим є збереження уже визначених соціальних стандартів й державних гарантій у сфері праці, адже згідно Конституції України при прийнятті нових законів не допускається звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод. Усе це дасть змогу суттєво розвинути правове поле, наблизити державу до стандартів економічно успішних країн. Особлива ж увага має приділятися встановленню імперативних норм, які визначатимуть не мінімальні, а прогресивні, відповідні сучасності стандарти й гарантії, імплементуватимуть норми європейського трудового права, наближення до якого є пріоритетом розвитку вітчизняного законодавства, запорукою техніко-технологічного прогресу та соціально-економічного розвитку держави.

#### Література

1. Чумаченко І.М. Забезпечення профспілками професійного захисту працівників / І.М. Чумаченко // Сучасні проблеми трудового та пенсійного законодавства : [матеріали IV Всеукраїнської наук.-практ. конференції]. – Х. : ХНУВС, 2015. – С. 179–183.
2. Ярошенко О. Утвердження засад соціальної держави як напрям конституалізації трудового законодавства / О. Ярошенко // Вісник національної академії правових наук України. – 2013. – № 4(75). – С. 113–122.
3. Millennium Development Coals Ukraine 2013: National Report. – Kyiv : Ministru of Economic Development and Tade of Ukraine, 2013. – 168 p.
4. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні : [монографія] / О.В. Макарова. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 244 с.
5. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект : [колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової]. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 356 с.
6. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики : [колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової]. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.
7. Шишлюк В.Р. Легалізація заробітної плати: зміни в законодавстві України / В.Р. Шишлюк // Сучасні проблеми трудового та пенсійного законодавства : [матеріали IV Всеукраїнської наук.-практ. конф. / за заг. ред. К.Ю. Мельника]. – Х. : ХНУВС, 2015. – С. 244–247.

Надійшла 18.05.2016; рецензент: д. е. н. Лаговська О. А.

## ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

У статті обґрунтовано взаємозв'язок понять «людський потенціал», «трудоий потенціал», «людський капітал», які характеризують участь людини у суспільному виробництві. Запропоновано два підходи до розгляду та аналізу людського капіталу – як історичної форми реалізації і функціонування трудового потенціалу та економічного активу, що формується в результаті інвестицій і в процесі застосування забезпечує певний дохід своєму власникові; узагальнено систему класифікації чинників людського капіталу. Аргументовано пріоритетність соціально-економічних, інноваційних, інституційних чинників людського капіталу, які мають безпосередній вплив на якісну складову розвитку людського потенціалу на етапі трансформаційних змін у соціально-трудоих відносинах. Проаналізовано вплив соціально-економічних чинників на формування та використання національного людського капіталу.

Ключові слова: людський потенціал, трудоий потенціал, людський капітал, чинники людського капіталу, соціально-економічні чинники.

OBKHOD S. V., MELNYCHUK O. P.  
Zhytomyr State Technological University, Ukraine

## FACTORS THAT INFLUENCES ON THE HUMAN CAPITAL IN THE TERMS OF TRANSFORMATION OF SOCIO-LABOUR RELATIONS

The article's purpose is the analysis and classification of the factors that determine the impact on human capital and justification of the priority of the socio-economic factors in terms of transformation of industrial relations. The theoretical origins and relationship concepts of "human potential", "labour potential", "human capital" that characterizes the human involvement in social production are presented by the authors. Two approaches to the review and analysis of human capital - as a historical form of implementation and functioning of the labour capital and economic assets, formed as a result of investment in the application provides some income to the owner. The system of grading factors that impact on the human capital is constructed. The priority of the impact on the formation and use of human capital of the socio-economic factors that have a direct impact on the quality (educational) component of the labour potential during the transformational changes in socio-labour relations is grounded. The result of the research is the introduction of the evaluation system of indicators of socio-economic factors that influences on the formation of a national human capital.

Keywords: human potential, labour potential, human capital, factors of impact on the human capital, socio-economic factors.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний етап розвитку економіки праці як науки пов'язаний з визнанням особливої ролі людини як носія знань, умінь, досвіду, інтелектуальних і фізичних можливостей у забезпеченні економічного зростання, що зумовлює постійний інтерес до проблем розвитку людини. В умовах суспільних трансформацій в Україні відбуваються вагомі зміни у змісті й характері праці, соціально-трудоих відносинах з приводу праці. Зазвичай трансформаційні процеси супроводжуються погіршенням макроекономічних показників розвитку економіки та суспільства, відповідно – зниженням можливостей розвитку та використання потенціалу людини. Проте теорія антикризового управління вчить використовувати трансформаційні процеси як своєрідний виклик, період нових можливостей. Прогресивним шляхом подолання негативних явищ в соціально-трудої сфері є використання періоду трансформацій як підґрунтя для провадження принципових змін, зокрема: переходу до інноваційного типу розвитку, пошуку ефективних довгострокових заходів стійкого розвитку завдяки використанню людського капіталу як конкретної історичної форми функціонування та реалізації людського потенціалу. Тому вкрай актуальними залишаються питання пошуку напрямів зменшення негативного впливу трансформаційних процесів на формування та використання людського капіталу, пошук можливостей його розвитку та збереження на основі зміни пріоритетів у застосуванні чинників впливу.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій.** Попри значний обсяг проведених наукових досліджень, в спеціальній економічній літературі не існує єдиної думки щодо сутності, внутрішньої структури людського капіталу, спостерігається застосування різних підходів до класифікації чинників (умов) його формування, розвитку, збереження, використання.

Аналіз наукових публікацій з теми дослідження дає можливість розглядати людський капітал як соціально-філософську [ 2] та соціально-економічну категорії [3–6], що сформувалися на основі понять ринкової економіки («капітал», «ринок праці», «дохід»), демографії («населення», «економічно активне населення»), економіки праці («людський фактор», «робоча сила», «трудоі ресурси», «трудоий потенціал»), соціології, психології («індивід», «особистість», «людський потенціал»). З метою забезпечення системності у класифікації чинників людського капіталу авторами розглянуто основоположні соціально-економічні категорії економіки праці, які характеризують участь людини у суспільному виробництві та трансформації соціально-трудоих відносин.

Людський фактор у суспільному виробництві, економічному зростанні та науково-технічному прогресі є, беззаперечно, визначальним. Залежить безпосередньо від потенціалу особистості (людського потенціалу) як наявних в даний момент чи в майбутньому людських можливостей, які можуть бути використані в будь-якій сфері суспільно корисної діяльності для досягнення поставленої мети [1, с. 125]. На думку Т. Вакарчука, людський потенціал – це більш соціальне та психологічне поняття, ніж економічне [4, с. 63]. В економіці праці формою прояву людського потенціалу на виробництві є трудовий потенціал як конкретна форма матеріалізації людського фактору, показник рівня розвитку та межі творчої активності працюючих.

Науковцями А. Тельновим, С. Решміділовою, К. Гавриш узагальненні основні підходи до визначення сутності трудового потенціалу як соціально-економічної категорії, які склалися у сучасній вітчизняній та зарубіжній фаховій літературі. Окрім загальноновизнаних політекономічного, демографічного, системного, ресурсного та факторного підходів до трактування сутності трудового потенціалу, науковцями виокремлено соціально-економічний, результативний, працересурсний, ресурсно-маржинальний, синергетичний, комплексний, демо економічний, інтегральний, етимологічний, інноваційний підходи, а також підхід, що враховує умови формування якості праці та забезпечення якості продукції, підхід з позицій праці як фактору виробництва та теорію регіонального трудовикористання [7, с. 53–56; 8, с. 59]. Таке різноманіття пояснюється відмінностями у визначенні об'єкту вивчення, рівнями трудового потенціалу (людина як особистість та працівник, підприємство, територія, суспільство), визначенням номінального і реального трудового потенціалу. В контексті вивчення чинників людського капіталу, цікавим є трактування трудового потенціалу як відображення необхідності практики господарювання у виявленні недовикористаних можливостей та резервів економічного росту, що лежать в основі людського фактору та пов'язані з недообліком інтеграційного характеру багатьох процесів у відтворенні робочої сили, трудових ресурсів та ін. [5, с. 753].

На сучасному етапі розвитку економічної думки важливою формою прояву потенціалу людини є людський капітал, який визначає можливість участі людини в процесі виробництва та характеризує трудові здібності людини (площина взаємозв'язку з трудовим потенціалом). Всі людські можливості є або вродженими, або набутими, тож якщо їх розвивати за допомогою відповідних інвестицій, застосовувати у процесі праці, отримувати дохід, що перевищує вартість робочої сили, – вони набувають форми людського капіталу [3, с. 186]. Людський капітал як нагромаджені знання, інноваційно-інтелектуальний розвиток, продуктивні здібності населення, що використовуються в економічній діяльності, традиційно розглядаються на національному, регіональному (галузевому) рівнях, на рівні підприємства й людини. Відповідно, людський капітал є вирішальною умовою економічного зростання, запорукою конкурентоспроможності економіки, основою формування інноваційного суспільства. В той же час, людський капітал є економічним активом (людина може розглядатися як ресурс, що має вартісну оцінку нарівні з іншими складовими виробничої діяльності), який в процесі застосування забезпечує певний дохід своєму власникові, відповідно – впливає на підвищення рівня життя й добробуту населення [5, с. 754; 3 с. 173].

Тож в умовах трансформаційних процесів у соціально-трудовій сфері важливо розумітися не тільки на сутності концепції людського розвитку та людського капіталу, а й правильно визначити пріоритети в управлінні таким цінним ресурсом, як людський капітал, обрати орієнтири його подальшого розвитку, збереження, оптимального використання.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Не зменшуючи важливості вищенаведених теоретико-методологічних та методичних напрацювань, вважаємо, що залишилися недостатньо розвинутими прикладні аспекти сприяння збереженню й використанню людського капіталу в умовах трансформації соціально-трудових відносин з метою економічного зростання. Множинність проблемних аспектів щодо відтворення, формування, збереження, використання людського капіталу все ще залишаються дискусійними. Потребують подальшого дослідження чинники людського капіталу як конкретної історичної форми функціонування та реалізації трудового потенціалу суспільства.

**Формулювання цілей статті.** Метою написання даної статті є дослідження соціально-економічних чинників, які в період трансформації соціально-трудових відносин спричиняють визначальний вплив на людський капітал як форму реалізації трудового потенціалу та економічний актив, що формується в результаті інвестицій. Основними завданнями статті є: узагальнення класифікації чинників людського капіталу; обґрунтування взаємозв'язку та ступеня впливу на людський капітал інституційних, інноваційних та соціально-економічних чинників в період трансформаційних змін соціально-трудових відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нагромадження людського капіталу – постійний, неперервний, багатоелементний процес набуття людиною в результаті інвестицій знань, навиків, вмінь, які можуть бути використані в діяльності й приносять дохід. Такий динамічний процес відбувається на кожному рівні економічної системи під впливом багатьох чинників.

Процес нагромадження людського капіталу, за визначенням М. Ніколайчука [9], складається як мінімум з чотирьох, відмінних за функціональними характеристиками етапів: перший – формування людського потенціалу, або демографічне відтворення; другий – нарощування якісних характеристик в ході набуття знань, вмінь та досвіду; третій – конвертація людського потенціалу в людський капітал, або

капіталізація людського потенціалу; четвертий – підвищення ефективності експлуатації людського капіталу. Тож очевидно, що умови, під впливом яких формується, розвивається та використовується людський капітал, різноманітні й залежать від стадії його формування та рівня управління.

На макроекономічному рівні людський капітал – вклад країни, регіону в здоров'я, рівень освіти, професійної підготовки та компетентності, систему соціального захисту населення, реалізацію демографічної політики. До чинників національного рівня, які впливають на формування й розвиток людського капіталу, відносять рівень економічного розвитку держави; особливості історичного етапу розвитку економіки; особливості поточної економічної політики; особливості і стан фінансової системи держави. Основними регіональними чинниками, що чинять вплив на стан людського капіталу, можна вважати економіко-географічне положення; природно-кліматичні умови; природно-ресурсний, демографічний потенціал і структуру населення регіону; структуру і спеціалізацію економіки регіону; фінансову забезпеченість і стабільність, рівень соціально-економічного розвитку регіону. Чинники національного і регіонального рівня поділяють на групи прямої і непрямой дії. На рівні підприємства людський капітал є сукупною кваліфікацією й продуктивною здатністю усіх його працівників, що формується на основі кадрової політики. На рівні індивіда людський капітал – це знання, уміння, накопичений досвід та інші характеристики, що набувалися людиною в процесі навчання, професійної підготовки, за допомогою яких вона може одержувати дохід. Людський капітал втілюється в особистості свого носія, може змінюватися під впливом морального або фізичного зношування й накопичуватися внаслідок інвестування.

Традиційно основні чинники формування людського капіталу об'єднують в умовні групи [9-13]: демографічні, соціально-демографічні, інституційні, інституціональні, інноваційні, соціально-ментальні, природно-географічні, регіональні, екологічні, економічні, соціальні, соціально-економічні, виробничі, які на різних етапах чинять певний вплив на формування людського капіталу. Д. Мельничук пропонує диференціювати чинники впливу на людський капітал за трьома групами: чинники, що впливають на людину як носія людського капіталу (акцентується увага на демографічній складовій); інвестиційні чинники (інвестування у сферу освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я); чинники формування умов, що необхідні для застосування знань, умінь та трудових навичок в якості капіталу (соціально-економічні, виробничі, інтеграційні та інституційні фактори впливу) [3, с. 220]. Вважаємо, що на етапі формування та розвитку людського потенціалу, нарощування якісних характеристик людини в ході набуття знань, вмінь та досвіду, чинники людського капіталу можна ототожнювати з чинниками формування і розвитку трудового потенціалу.

Дія чинників залежно від характеру їх прояву може мати позитивний або негативний вплив на зміну кількісних показників і якісних характеристик трудового потенціалу. За умов виокремлення найвпливовіших чинників формування й розвитку трудового потенціалу можна отримати реальну можливість регулювання процесів формування людського капіталу заради досягнення бажаного кінцевого результату (показників, характеристик тощо). Чинники впливу на розвиток трудового потенціалу можна поділити на екзогенні та ендогенні. В свою чергу, фактори екзогенного й ендогенного характеру поділяються на стимулюючі та стримуючі, тобто за різних умов можуть проявляти свій стимулюючий (за сприятливих умов) та стримуючий (за несприятливих умов) характер.

Екзогенні чинники впливу на розвиток трудового потенціалу – це зовнішні чинники, які мають прямий вплив на результат розвитку трудового потенціалу. До екзогенних чинників впливу на якісну складову розвитку трудового потенціалу необхідно віднести наступні: глобалізація (міжнародний поділ праці; міграція капіталу, людських та виробничих ресурсів; стандартизація законодавства; зближення культур різних країн тощо); світова конкуренція між країнами; світове співробітництво між країнами; світові освітні тенденції; політична ситуація в світі; світова економічна ситуація; світові тенденції розвитку науки, техніки та інформаційно-комунікаційних технологій та інші. Більшість з чинників екзогенного характеру в певній мірі можна вважати похідними від процесу глобалізації, адже значення процесу глобалізації складно переоцінити для умов розвитку сучасного суспільства. Проте існують чинники, які самі вплинули на процес глобалізації і продовжують впливати (світова економічна ситуація, розвиток науки та техніки, потреба в ринках збуту та інші).

Ендогенні чинники – це внутрішні чинники, які мають безпосередній вплив на усі процеси, що відбуваються в системі освіти та професійної підготовки, охорони здоров'я, соціального захисту населення, інвестування в знання, уміння та професійні навички; пов'язані з формуванням та розвитком трудового потенціалу, збереженням та використанням людського капіталу. Актуальність вивчення ендогенних чинників зростає, на наш погляд, в умовах трансформації соціально-трудоких відносин, які зазвичай пов'язані з виникненням кризових явищ, що суттєво погіршують макроекономічні індикатори соціально-економічного розвитку. В дослідженні О. Грішнєвої та С. Дмитрук [14, с. 11] вказано, що негативні зміни у людському капіталі зумовлені циклічністю соціально-економічного розвитку; демографічними та міграційними процесами; безробіттям та гендерними диспропорціями ринку праці; погіршенням здоров'я, у тому числі внаслідок травматизму; варіацією можливостей формування, нагромадження і результативного використання капіталу; застаріванням знань тощо. Втрати людського капіталу є об'єктивними, не

програмованими й нерегламентованими. Проте здійснення обґрунтованої державної соціально-економічної політики дає певні важелі та інструменти формування соціально-економічного механізму збереження людського капіталу в умовах криз, попередження надмірного зростання його втрат та формування нових можливостей ефективного використання.

Вищезазначене дає можливість стверджувати, що на сучасному етапі трансформаційних змін суспільства пріоритетними є інвестиції в якісні характеристики трудового потенціалу, тож до основних чинників, які мають безпосередній вплив на людський капітал, віднесемо інституційні, інноваційні та соціально-економічні (табл. 1).

Таблиця 1

**Пріоритетні чинники людського капіталу в умовах трансформації соціально-трудова відносин\***

Група факторів	Характеристика
Інституційні	Інфраструктура формування і використання людського капіталу: система охорони здоров'я; система освіти, професійного навчання, підвищення кваліфікації тощо; система соціального захисту населення; інфраструктура ринку праці; кредитно-фінансовий механізм та податкова система.
Інноваційні	Організаційно-інституціональне середовище інноваційної діяльності: формування правової основи інноваційного розвитку; розвиток мережі інноваційних фінансових інститутів та центрів трансферу технологій, інформаційно-консультаційних агентств; система моніторингу та прогнозування інноваційного розвитку; стимулювання інновацій та інноваційних підприємств. Інновації в системі освіти і професійного навчання; пріоритетне фінансування науково-дослідної діяльності; інноваційний розвиток через ступінь освіченості населення, рівень знань і науки. Інновації у виробництві: інтелектуалізація виробничої діяльності, розвиток наукомістких галузей, стимулювання створення науково-виробничих, інвестиційно-інноваційних організацій тощо.
Соціально-економічні	Розвиток економіки країни та її структурні зміни, співвідношення сфери виробництва та сфери послуг; ключові індикатори соціальної та економічної політики; динаміка та структура валового внутрішнього продукту (ВВП); ВВП та продуктивність праці на одну особу; рівень інфляції та економічної стабільності; динаміка інших макроекономічних індикаторів. Рівень життя населення: реальні і номінальні доходи, диференціація доходів населення; динаміка та структура витрат населення; рівень мінімальної та середньої заробітної плати, питома вага соціальних трансфертів у структурі доходів; рівень освіченості та професійної підготовки населення; стан здоров'я нації, тривалість здорового життя; гендерна нерівність тощо. Стан ринку праці: рівень економічної активності населення, безробіття та зайнятості, кон'юнктура ринку праці; дискримінація на ринку праці; ефективність державної політики зайнятості; соціальний захист зайнятих та безробітних.

\* складено авторами на основі [3, 12, 13, 16]

До інституційних чинників, на наш погляд, варто віднести розвиток системи освіти, системи підвищення кваліфікації та перекваліфікації, мережу спеціалізованих соціальних інститутів, установ та організацій, які могли б сприяти освітнім та навчально-науковим закладам у виконанні своїх завдань щодо формування трудового потенціалу, а відтак і людського капіталу; інфраструктури ринку праці та системи соціального захисту населення. До основних інституційних чинників, які мають безпосередній вплив на розвиток освітньої складової трудового потенціалу, віднесемо вітчизняну систему освіти та усі формуючі її компоненти (заклади освіти, наукові, науково-методичні установи, науково-виробничі підприємства, а також органи державного та місцевого управління освітою). Наявність розгалуженої мережі навчальних закладів є важливим підґрунтям розвитку в цілому освітньої складової трудового потенціалу; наявність дієвої мережі сприяння продуктивному, ефективному працевлаштуванню є посередником, що допомагає трудовому потенціалу набути форми людського капіталу.

Важливою складовою ефективного розвитку трудового потенціалу в умовах трансформацій стають інноваційні чинники. Інноваційні чинники впливу на освітню складову розвитку трудового потенціалу можна поділити на три групи: формування організаційно-інституціонального середовища сприяння інноваційній діяльності; інновації в освіті та науці; інноваційний розвиток сучасних підприємств. Освіта на інноваційній основі (новітні програми, технології, лабораторне обладнання тощо) сьогодні стає безперечною передумовою розвитку трудового потенціалу, яка налаштована на формування і розвиток особистості, готової до продуктивної діяльності, прийняття нових ідей та змін, здатної до створення нових ідей, продуктів, послуг тощо. Досліджуючи освітню складову як важіль розвитку трудового потенціалу, ми усвідомлюємо, що передумовою розвитку і збереження людського капіталу є саме система освіти і науки, сформована у тісному взаємозв'язку із інноваційною діяльністю в різних видах економічної діяльності.

За даними Міжнародної організації праці в 2013 р. у світі 213 млн людей були безробітними; до 2020 р. потрібно створити до 500 млн робочих місць. Втім вже сьогодні 41% роботодавців заявляють про те, що складно знайти кваліфікованих працівників, робочі місця залишаються вакантними, що засвідчує про невідповідність між наявними та потрібними знаннями, навиками та вміннями [15]. Соціально-трудові відносини знаходяться під впливом науково-технічних, геополітичних, демографічних та економічних умов та видозмінюють ринок праці. Поштовхом до економічного зростання мають стати талант, інновації, здібності та навички людей – складові людського капіталу. Реактивних або короткострокових заходів, що ґрунтуються на попередніх здобутках, буде не достатньо.

Логічними є припущення, що чим більше знань, навиків і умінь накопичено людиною, тим вищою є якість людського капіталу та ймовірність отримання доходу, який значно перевищує вартість робочої сили; зі зменшенням доходу формування людського капіталу гальмується, оскільки не реалізуються очікування вищого доходу, але при цьому з'являється необхідність отримання принципово нових знань (наприклад, перекваліфікація, отримання суміжної професії тощо), які б сприяли збільшенню доходу. Тож незаперечною, на наш погляд, в умовах трансформації соціально-трудових відносин є необхідність вивчення економічного аспекту категорії «людський капітал», який пов'язаний з вивченням соціально-економічної групи чинників.

Спираючись на аналіз основних теоретичних підходів до класифікації умов, що впливають на людський капітал, виділимо ті з них, що мають соціально-економічне підґрунтя. За класифікацією О. Грішнєвої [13, с. 57-58], економічні чинники поділяються на дві умовні групи: чинники, що впливають на формування та розвиток людського капіталу (зокрема реальні доходи населення та їх розподіл за групами населення, доступність товарів і послуг, рівень інфляції та економічної стабільності) та чинники, що визначають ефективність використання людського капіталу (кон'юнктура ринку праці та фактори, що впливають на попит та пропозицію робочих місць тощо); соціальні чинники характеризуються такими показниками, як рівень освіти та професійної підготовки населення, стан здоров'я та рівень культури, рівень розвитку соціальної інфраструктури, міграційних процесів; соціально-демографічні чинники охоплюють показники стану ринку праці. Наведені фактори чинять одночасно як екстенсивний, так і інтенсивний вплив на формування та використання людського капіталу на всіх його структурних рівнях. І. Швець та С. Позднякова [16, с. 16] пропонують переважно аналогічні за сутністю показники об'єднати в дві класифікаційні групи – економічні й виробничі чинники, та розглядають окремою групою соціально-економічні чинники (рівень освіти та професійної підготовки, стан здоров'я та культури, основні показники стану ринку праці тощо). Науковці В. Антонюк, О. Амоша та Л. Мельцер та ін. розподіляють соціально-економічні чинники на три підгрупи – доходи населення (можливість задоволення потреб населення, соціальні видатки держави, витрати роботодавця на розвиток персоналу, тобто всі види доходів, з яких формуються інвестиції у людський капітал); стан ринку праці (як потреба економіки у робочій силі певних кількісних і якісних характеристик, що визначають вимоги до освітньо-професійних параметрів людського капіталу), розвиток соціальної сфери (система освіти, охорони здоров'я та культури, що сприяє розвитку якісних параметрів людського капіталу) [17, с. 25-26]. Надаючи пріоритет соціальним чинникам формування людського капіталу, М. Буяк [12] виокремлює такі групи чинників, що мають відношення до економічних аспектів безперервного формування людських знань, вмінь, навичок: умови праці та рівень доходів (зокрема, мотивація до праці, середньомісячна зарплата та темпи її зростання, заборгованість по зарплаті, рівень добробуту, захищеність доходів і майна, а також задоволеність характером та умовами праці, безпека праці, рівень безробіття, зайнятості населення, міграція), соціальний захист, соціальне забезпечення населення та інші видатки бюджету на соціальні цілі (соціальна справедливість, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, рівень та регулювання заробітної плати; розмір пенсій, допомоги при народженні дитини, матеріального забезпечення населення від ризиків, що наступають у разі втрати годувальника, безробіття, хвороби, інвалідності, старості тощо).

Враховуючи вищевикладене, можна дійти наступного висновку: в умовах трансформації соціально-трудових відносин, ключовими чинниками нагромадження людського капіталу є соціально-економічні, які обумовлюють обсяги і напрямки інвестування в людину як носія трудового потенціалу та формують передумови його ефективного використання. Сприятливе економічне середовище є необхідною, але не достатньою умовою для раціонального формування, розвитку, збереження та використання людського капіталу: важлива роль відводиться інституційній та інноваційній інфраструктурі. До соціально-економічної групи чинників доцільно віднести такі рушійні сили, суттєві причини та обставини, які визначають умови формування, розвитку, збереження та використання найціннішого ресурсу – людського капіталу, характеризують стан економіки країни, розвиток виробництва та сфери послуг; напрямки соціальної та економічної політики; рівень життя населення (у т.ч. реальні доходи, рівень мінімальної та середньої заробітної плати, соціальні трансферти); рівень освіченості та професійної підготовки населення; стан здоров'я нації; рівень економічної активності населення, безробіття та зайнятості, ситуацію на ринку праці; державну політику зайнятості; соціальний захист населення; кредитно-фінансовий механізм та податкову систему (табл. 1). Наведені фактори визначально впливають на освіту й виховання, професійне навчання, здоров'я, фізичне й розумове благополуччя, рівень розвитку сприятливого оточуючого середовища – правове поле, інституційну та інноваційну інфраструктуру.



Для оцінювання людського капіталу Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) запропоновано індекс людського капіталу (Human Capital Index), який характеризує можливості країни розвивати і використовувати здорових, освічених і здатних працівників, та складається з 51 індикаторів, що об'єднані в чотири групи показників-індексів: освіта (Education), здоров'я і благополуччя (Health and Wellness), робоча сила й зайнятість (Workforce and Employment), сприятливе оточуюче середовище (Enabling Environment) [18, с. 506-509]. У 2013 році Україна посіла 63 місце серед 122 країн з індексом – 0,124, що є від'ємною величиною. Варто відмітити, що за показниками доступності і якості освіти Україна зайняла 45 місце (індекс 0,316), за показником здоров'я та благополуччя – 55 місце (індекс 0,078), за групою показників, що характеризують робочу силу та зайнятість – 67 місце з індексом – 0,166, за групою показників, що характеризують сприятливе оточуюче середовище – 96 місце (індекс – 0,725) [18, с. 13]. У 2015 р. при проведенні рейтингової оцінки Всесвітнім економічним форумом застосовується індекс людського капіталу, при визначенні якого враховуються такі складові, які характеризують рівень освіти в країні, професійної підготовки, працевлаштування і зайнятості, тривалості здорового життя за п'ятьма віковими групами: до 15 років; від 15 до 24; від 25 до 54; від 55 до 64; 65 і більше років. За рейтинговою оцінкою розвитку людського капіталу Україна посіла 31 місце серед 124 країн [19, с. 10]. Так само сильними залишаються позиції в сфері освіти: за кількома параметрами у вищезазначених вікових групах Україна посіла місця в першій десятці, зокрема 100% населення України здобуває початкову освіту; високим є рівень здобуття середньої освіти. У той же час Україна значно відстає за складовими, що характеризують використання людського капіталу: рівень інвестування підприємств у розвиток і навчання персоналу вкрай низький (82 позиція рейтингу); знижує рейтинг і очікувана тривалість здорового життя (73 місце), коли людина здатна працювати фізично і розумово (в нашій країні здорове життя продовжується 63 роки) [19, с. 290-291].

Нажаль, позитивні тенденції зростання індексу людського капіталу не сприяють повнішому використанню людського потенціалу України, про що засвідчують показники людського розвитку. Індекс людського розвитку (Human Development Index) – це інтегральний показник, запропонований Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРО ООН) і створений задля дослідження рівня розвитку потенціалу людини в країнах та регіонах світу. Даний показник ототожнюють з якістю життя та рівнем життя, оскільки індекс людського розвитку «вимірює» досягнення країни в сфері охорони здоров'я, освіти й аналізує фактичні доходи громадян. Основу даного індексу становлять три складові: Індекс очікуваної тривалості життя (здоров'я і довголіття, що вимірюються середньою очікуваною тривалістю життя при народженні); Індекс освіти (доступність навчання, що вимірюється середньою очікуваною тривалістю навчання дітей шкільного віку й рівнем освіченості дорослого населення, коефіцієнтом тих, хто отримує освіту у початкових, середніх та вищих закладах); Індекс валового національного доходу (валовий національний дохід на душу населення країни). З 2010 р. індикатори виміру Індексу людського розвитку розширили, сам показник скоригували з урахуванням соціально-економічної нерівності, гендерної нерівності та багатовимірної бідності. У Доповіді ПРО ООН «Про людський розвиток – 2015: Робота задля людського розвитку» (Human Development Report 2015 Work for Human Development) Україна посідає 81 місце серед 188 країн з індексом 0,747 (у 2014 р. – 83 позиція рейтингу), відноситься до другої групи країн, що мають високий рівень людського розвитку [20, с. 209]. За критеріями досліджуваного індексу за освіченістю і грамотністю наша країна традиційно займає високі позиції, зокрема 45 місце у світі за показником очікуваної тривалості навчання, 35 місце – фактичної тривалості навчання та 22 позиція – за часткою населення з середньою освітою. Найгірші показники – за критерієм рівня економічного життя, або економічного розвитку (106 позиція як за показником ВВП в розрахунку на одну особу, так і за показником продуктивності праці), за критерієм здоров'я та довголіття – 113 позиція рейтингу (середня тривалість життя при народженні – 71 рік). Тож, економічні показники, які визначають рівень доходів і життя населення, зайнятості населення, негативно позначаються на індексі розвитку людини та відкидають нашу державу в рейтингу на 9 позицію серед колишніх республік СРСР; українські показники індексу людського розвитку є одними з гірших в Європі.

Попри позитивну тенденцію зростання вищенаведених індексів, які укрупнено характеризують соціально-економічні чинники людського капіталу та значний людський потенціал, в Україні за останні роки не відбулося суттєвих змін у сфері нагромадження людського капіталу, що негативно впливає на результати його використання і, як наслідок, спричиняє втрату мотивації його носіїв до подальшого розвитку. Як зазначалося вище, соціально-економічні чинники людського капіталу самі по собі не вирішать усіх проблем збереження та ефективного використання людського потенціалу в умовах трансформації соціально-економічних відносин. Проте економічний розвиток – це джерело економічних ресурсів, необхідних для інвестування у сферу освіти і професійного навчання, охорони здоров'я, науку, здійснення програм сприяння зайнятості, заходів державної політики щодо розвитку трудового потенціалу та зростання людського капіталу. Видатки на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист варто розглядати як соціальні інвестиції, які в перспективі через використання людського капіталу суттєво вплинуть на розвиток України.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Інноваційний розвиток економіки країни є результатом ефективного використання людського капіталу та чинником нагромадження людського

потенціалу. Людський капітал – нагромадженні в результаті інвестицій знання, уміння, навички, здоров'я, які використовуються людиною у процесі праці з метою отримання доходу, що перевищує вартість робочої сили. В нашому дослідженні окреслено такі пріоритетні групи інвестицій в людський капітал, як охорона здоров'я, освіта, професійний розвиток, мотивування навчання людини протягом життя, сприяння розвитку інноваційної та творчої складової трудового потенціалу, мобільності робочої сили. Відповідне адресне фінансування зазначених пріоритетів можливе за чітко продуманої політики управління людським капіталом, ефективного провадження якої сприятиме розбудові суспільства знань та економіки за інноваційною моделлю. Період трансформаційних зрушень розглядаємо як період нових можливостей: перехід до інноваційного типу розвитку, пошук ефективних довгострокових заходів стійкого розвитку. Тому в період трансформації соціально-трудова відносин в умовах зниження інвестицій в людський капітал конче потрібно розробити стратегію збереження та ефективного використання людського капіталу на основі актуалізації інституційних та інноваційних чинників. За умов природного скорочення чисельності носіїв людського капіталу необхідним є підвищення його якісних характеристик, подолання деформацій професійно-кваліфікаційної структури зайнятості та адекватного фінансування затребуваних освітніх послуг.

Дана стаття є продовженням наукових досліджень, що присвячені пошуку і активізації чинників ефективного використання людського капіталу. Запропоновані нами підходи до систематизації пріоритетних чинників в умовах трансформації соціально-трудова відносин є дискусійними та потребують подальших досліджень щодо вибору системи показників обґрунтування управлінських рішень в сфері відновлення мотивації до продуктивної праці.

### Література

1. Кравченко І.М. Аналіз категорії «трудова потенціал» в контексті категорій «робоча сила», «людський потенціал», «людський капітал» та «трудова ресурси» / І.М. Кравченко // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2012. – № 51. – С. 124–131.
2. Ларіна Я.С. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації : монографія / Ярослава Ларіна, Олена Брацлавська. – К. : Академія, 2012. – 244 с.
3. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія / Д.П. Мельничук – Житомир : Полісся, 2015. – 564 с.
4. Вакарчук Т.С. «Людський потенціал» та «людський капітал»: порівняльна характеристика / Т.С. Вакарчук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 1 (76). – С. 62–67.
5. Ареф'єва О.В. Місце трудового потенціалу в системі економічних понять про працю [Електронний ресурс] / О.В. Ареф'єва, О.В. Полоус // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання. – 2015. – Випуск 5. – С. 750–755. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-5-2015/13-vipusk-5-traven-2015-r/894-aref-eva-o-v-polous-o-v-mistse-trudovogo-potentsialu-v-sistemi-ekonomichnikh-ponyat-pro-pratsyu>.
6. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В.П. Антонюк. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2007. – 348 с.
7. Тельнов А.С. Трудова потенціал у контексті забезпечення якості продукції / А.С. Тельнов, С.Л. Решміділова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 6, Т. 1. – С. 52–58.
8. Гавриш К.С. Компетентнісний підхід у визначенні поняття трудового потенціалу / К.С. Гавриш // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 6, Т. 1. – С. 58–62.
9. Ніколайчук М.В. Чинники, тенденції та передумови формування конкурентоспроможності людського капіталу України / М.В. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 218–223.
10. Батченко Л.В. Фактори формування і використання людського капіталу України / Л.В. Батченко, Н.А. Мякотіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 5–8.
11. Бережная И.В. Классификация факторов формирования и развития человеческого капитала региона / И.В. Бережная, С.С. Скараник // Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 12–17.
12. Буяк М.М. Соціальні пріоритети формування людського капіталу регіону / М.М. Буяк // Экономика и управление. – 2011. – № 2. – С. 94–98.
13. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. / О.А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 254 с.
14. Грішнова О. Людський капітал в умовах кризи: оцінка і пошук можливостей збереження / О. Грішнова, С. Дмитрук // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2015. – № 5 (170). – С. 11–16.
15. Employment, Skills and Human Capital. URL: <https://www.weforum.org/global-challenges/employment-skills-and-human-capital>

16. Швець І.Б. Оцінка нагромадження людського капіталу на промислових підприємствах / І.Б. Швець, С.В. Позднякова. – Донецьк : ДонНТУ – Норд-Пресс, 2011. – 172 с.
17. Людський капітал регіонів України : монографія / [В.П. Антонюк, О.І. Амоша, Л.Г. Мельцер та ін.]. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2011. – 308 с.
18. The Human Capital Report – 2013. URL: <http://reports.weforum.org/human-capital-index-2013/>
19. The Human Capital Report – 2015. URL: <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2015/>
20. Human Development Report 2015 Work for Human Development – 2015. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2015\\_statistical\\_annex.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf)

Надійшла 10.05.2016; рецензент: д. е. н. Жиглей І. В.

**РОЛЬ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ЖІНКИ-КЕРІВНИКА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

*Розглянуто проблеми професійного зростання жінок як керівників в сучасних умовах розвитку підприємництва. Йдеться про гендерні аспекти лідерства в професійній сфері, стереотипи, які існують в суспільстві щодо управлінської діяльності жінок. Основна увага зосереджена на психологічних особливостях успішних жінок як ключових факторів їх професійної позиції в економічних умовах розвитку сьогодення.*

*Ключові слова: жінка-керівник, жінка-лідер, успішна жінка, психологічні особливості жінки-керівника.*

NOVIKOVA O. S., ATAMANCHUK A. V.  
Khmelnytsky National University**ROLE OF PSYCHOLOGICAL PECULIARITIES OF PROFESSIONAL ACTIVITY  
FEMALE HEAD IN CURRENT ECONOMIC CONDITIONS**

*The article deals with the problem of professional development of women as leaders in modern conditions. It is about gender aspects of leadership in the professional field, stereotypes that exist in society concerning the management of women. The main focus is on the psychological features of successful women, as they play an important role in the formation and development of professional career female head. Given the advantages and disadvantages of women-the leader from the point of view of psychology of management. Proposed best solution to the issue of election to the office of director, in the management of the organization, among men and women.*

*Keywords: woman leader, successful woman, psychological characteristics of a female leader.*

**Постановка проблеми.** У суспільстві давно вже сформувався стереотип, що займати керівні посади повинен чоловік і зруйнувати його поки що не вдасться, хоча жінка вже, як мінімум, останнє століття веде активний спосіб життя, і не лише у підприємницькій сфері. Маємо і бізнес-вумен, і жінок-військовослужбовців, і жінок-президентів тощо. Для сьогоденної України актуальною є проблема стереотипного ставлення до представників різних статей, що проявляється під час відбору кандидатів на певні посади, в тому числі й керівні, враховуючи, зокрема, особливості економічних галузей, а окремої уваги вимагають психологічні якості професійної діяльності жінки-керівника.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням психологічних особливостей жінок-керівників займалися такі вчені, як Дж. Віткін, С. Картер, М. Хеннінг і А. Жарден, К. Корнер, К. Бартол, Д. Мартін, П.Глік та ін. Деякі з них і до сьогодні продовжують вивчати проблемні аспекти даного напрямку.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Проблема вибору на керівну посаду жінки чи чоловіка і досі не має остаточного варіанту вирішення. Суттєвою різницею в даному питанні, є їх психологічні особливості, що необхідні та проявляються в процесі професійної діяльності у різних сферах.

**Формування цілей статті.** Мета статті полягає у визначенні основних психологічних особливостей жінки-керівника, з точки зору психології менеджменту, враховуючи специфіку сучасної економіки країни. В умовах конкуренції коли йде боротьба за кожного споживача і ділового партнера роль жінки-керівника стає особливо важливою.

**Виклад основного матеріалу.** Людська цивілізація пов'язана з жіночим управлінням. Лідерська роль на долю чоловіка випала за часів первісного суспільства, коли не припинялася війна з сусідніми племенами. Міфи про жіночу ділову і професійну неспроможності, несумісність жіночності з кар'єрним просуванням здавна існують в нашому суспільстві, однак реалії сьогодення показують абсолютно іншу картину, в якій жінку-керівника можна зустріти, частіше, ніж чоловіка.

У нашому суспільстві існують підтвержені факти упередженого ставлення до жінки як до фахівця. Жінкам-менеджерам, наприклад, дають менше інформації, або занадто короткі терміни для виконання завдання. Жінкам, як правило, не доручають завдань, які дали б їм можливість набути необхідного досвіду і проявити себе як претендента на керівну посаду. У багатьох країнах жінки за однакову роботу із чоловіками одержують меншу заробітну плату [1].

Психологами ретельно досліджений зв'язок між статево-ролевими стереотипами і виправданням зниженої динаміки просування жінок кар'єрними сходами. Якщо узагальнити висновки цих досліджень, то основні позиції можна звести до наступного. Жінкам без усяких на те підстав приписують такі установки на роботу: більше подобається робота, що не вимагає інтелектуальної напруги, в роботі більше цікавлять комунікативні і емоційні моменти, жінки цінують самоактуалізацію і просування по службі менше, ніж чоловіки, і працюють тільки заради задоволення чи зовсім невеликого заробітку, особливо не цікавлячись матеріальною винагородою, жінки віддають перевагу роботі у сферах та на посадах, що не вимагають значної відповідальності, так промислові галузі, що вимагають точності, більше підводні чоловікам, жінкам

ж до вподоби такі напрямки, як – краса, здоров'я, психологія та ін. [3].

Було виявлено, що жінки-лідери сприймаються менш компетентними, в сфері економіки, особливо, якщо підлеглі є прихильниками традиційних, а не егалітарних поглядів на лідерство, тобто думають, що лідерська роль є маскуліною. Крім того, вважають, що цей погляд більше властивий чоловікам. Упередження щодо жінок є й у нашій країні. За даними опитувань, проведених дослідниками даного питання, чоловіки-керівники віддали перевагу чоловікам як працівникам в 25,3%, і лише в 12,9% – жінкам. Не відстають від чоловіків і жінки: за даними цього ж автора, жінки, своєю чергою, проявляють більшу готовність співпрацювати й впливати на жінок, а не на чоловіків [1].

В ході опитувань, було виявлено, що відмінності в самооцінці чоловіками і жінками своїх лідерських можливостей мінімальні. Проведені дослідження, показали: 28,4% чоловіків і 24,9% жінок заявили, що завжди або достатньо часто стають лідерами. Точно такі відмінності в кількості чоловіків, що визнають себе пасивними, і таких же жінок, не виглядають дуже значними. “Ніколи не стають лідером” і “стають лідером в окремих випадках” – так заявили 39,4% респондентів чоловічої статі і 46% респондентів жіночої статі [1].

Наведені дані наочно демонструють відсутність істотних відмінностей в самооцінці лідерських якостей, тенденцій до ризику і енергійності у чоловіків і жінок. Безумовно, відмінності між жінками і чоловіками в лідерських можливостях існують, але вони не виступають чинником, який повністю закриває можливість для жінки лідувати в економічних галузях або у політиці, а лише підтверджують необхідність пошуку жінками тих моделей лідування, які руйнують статево рольові стереотипи, з одного боку, а з іншого - забезпечують успіх власної справи. У цьому випадку жіноче лідерство вимагає значно більше зусиль порівняно з чоловічим. Жінки дуже часто це усвідомлюють, тому не погоджуються ризикувати, особливо маючи справу із грошовими надходженнями, і нерідко перемагають. Розмаїття чинників ризику, з якими доводиться справлятися жінці при занятті лідувальною позицією, можна по-різному інтерпретувати, але ясно одне — найголовніше, чи володіє жінка необхідним потенціалом, щоб блокувати ці чинники ризику [5].

Це дає змогу зробити важливий висновок: тиск стереотипів, про який так багато пишуть вітчизняні і західні фахівці, поступово знижується і змінюється в динамічних групах населення в моделях поведінки, які дають змогу виживати в умовах нестабільної і непередбачуваної економіки. Сила статево рольових стереотипів зменшується під тиском економічних обставин. Цей факт забезпечує перспективу притоку жінок в приватне підприємництво і поступове завоювання в ньому лідувальною позицій, але вже за іншими підставами, серед яких велика психологічна ефективність типів лідування, що демонструється жінками порівняно з чоловіками, і психологічна гнучкість, що дає можливість не тільки почати власну справу, але й утриматися в ній, незважаючи на агресивність зовнішнього середовища і високу конкуренцію. Зважаючи на сьогоденні економіко-політичні умови, що розвиваються у нашій країні, оцінка та наліз такої позиції жінки є досить актуальним, оскільки для того, щоб розпочати власну справу або зайняти, дійсно відповідальну, керівну посаду варто мати неабиякий багаж знань та вміння володіти своїми психологічними лідерськими якостями.

Так, для цього сучасна ділова жінка повинна мати ряд наступних психологічних рис.

Перш за все, це глибоке усвідомлення рівноправ'я, рівність своїх можливостей і здібностей до участі у всіх сферах життя суспільства – економічній, політичній, соціальній чи духовній.

Іншою важливою межею є визнання необхідності поєднання різних соціальних ролей – не тільки активної учасниці трудового і суспільного життя, але і господині будинку, матері. Жінки обирають різні варіанти поєднання цих ролей, хоча більшість стійко орієнтуються на однакову їх значущість. Проте жодна, навіть найпрогресивніша, соціальна практика не може відмінити психологічні труднощі, які виникають при подвійній зайнятості жінки на роботі і вдома [4].

Рівноправне положення жінки в суспільстві істотно змінює традиційні уявлення про такі риси, як мужність і жіночність. Жінці тепер більшою мірою властиві такі зразки поведінки, які раніше закріплювалися за чоловіками, наприклад, навик і здатність ухвалювати рішення, обстоювати свою думку, незалежність, вміння домовлятися та позиціонувати себе в потрібній галузі, як конкурентоспроможного лідера.

Необхідно сформулювати образ ділової жінки. Відмічено, що для дійсних керівників інтелект є обов'язковим. Вони навіть можуть бути неосвіченими з погляду абстрактного інтелекту, але уміння управляти людьми або соціальний інтелект їм властивий неодмінно, крім того, знання у потрібній галузі є невід'ємною складовою. Дуже важливе те, що більшість керівників схильні ухвалювати рішення індивідуально, не підкорюючись зовнішньому тиску.

Інтелектуальна незалежність – ось що відрізняє справжнього керівника. Крім того, він емоційно стабільний [2].

Ділова жінка повинна постійно доводити собі і оточуючим, що займається саме своєю справою, оскільки, приблизно 1/3 всіх нервових розладів у бізнес-леді походять від зіткнення їх ролі керівника на роботі і дома. Звідси можна зробити висновок, що головна перешкода ділової кар'єри багатьох жінок в невмінні ладнати між собою, «грати в команді», бути поблажливими до недоліків інших людей [1].

Але у жінки є ряд переваг, реалізувавши які, у своїй професійній діяльності, вона може стати успішним керівником. Жінка-лідер володіє тоншим соціальним інтелектом, вона краще відчуває нюанси відносин, у тому числі і відношення до себе. Вона уміє оцінювати і прогнозувати поведінку інших людей. Правда, її більше, ніж чоловіків, підстерігає небезпека піти на повіді у своїх емоцій, а істеричність і лідерство є речі несумісні, особливо коли робота вимагає конкретики, зосередженості, точності та терміновості. Жінка володіє більшою контактністю і практичністю мислення. Якщо чоловік схильний будувати стратегічні плани, розраховувати на довгострокову перспективу, то жінка віддає перевагу конкретно гарантованому результату, «тут і зараз». Жінка краще за чоловіка контролює свої і чужі помилки, вона, як правило, краще формулює свої думки і виражає ідеї. Вона чітко розрізняє справу і розваги. Один з головних підводних каменів на шляху розвитку кар'єри ділової жінки – брак глобального, оглядового погляду на проблему, розвиненіший консерватизм, тенденція грузнути в дрібницях і емоціях, в'язнути в системі людських відносин, відсуваючи на вторинний план основних контекст проблеми. В таких випадках, жінці завжди бажана порада чоловіка [5].

Сучасна економіка потребує жінки-керівника. Жіночий стиль керівництва м'якшим, гнучкішим, ніж чоловічий. Жінки за своєю природою більш комунікабельні, вони більшою мірою орієнтовані на встановлення контактів, відносин, створення міцної команди. У них краще розвинені вербальні здібності та, до того ж, вони емоційно й духовно більш різнобічні, ніж чоловіки. Аби досягти успіху, їм необхідно переймати чоловічий стиль керування. На службі жінка повинна бути владною, сильною, витривалою та жорсткою, тим більше, сьогодні, такої позиції вимагає стан економіки, що панує в країні, який диктує, такі ж, жорсткі умови.

При вивченні невербальної поведінки виділяють експресивність, невербальну чутливість, просторову і тактильну поведінку. Вважається, що жінки емоційніші, їх особи жвавіші, голоси більш хвилюючі. Дослідження показали, що жінки експресивніші. Деякі психологи схильні пояснювати це підвищеною емоційністю жінок, але більшість вважають, що статеві відмінності виразу емоцій обумовлені соціально, а не біологічно. Так, доведено, що чоловіки і жінки використовують різні принципи для виразу емоцій. Соціальною нормою для жінок вважається акцентування своїх емоцій, а для чоловіків - заборона. Відмічено, що жінки краще декодують невербальну інформацію, яка поступає від інших людей. Більшість дослідників пояснюють це тим, що жінка від природи чутливіша, або тим, що жінці властива роль, що вимагає від неї бути такою.

Жінки набагато рідше займають посади, що передбачають контроль над ресурсами і визначення того, які цілі фірма буде переслідувати і якими способами їх досягатиме. Це відбувається частково тому, що чоловічі гендерні стереотипи включають у себе більше якостей, які вважаються необхідними для завоювання та утримання влади.

На основі досліджень науковці дійшли висновку, що посади на підприємствах зазвичай поділяють на "чоловічі" і "жіночі", і претенденти на ці місця вважаються більш або менш придатними до цієї роботи залежно від їх гендера [3, с.125]. Так, уявлення про лідера в основному збігається з уявленням про "справжнього чоловіка", який є впевненим у собі, сміливим, рішучим, жорстким, високим на зріст, спортивної статури, з темним волоссям, прямолінійним, відданим своїй роботі, працелюбним, професіоналом, вольовим, спокійним, витриманим, з почуттям гумору, але успішного лідера також наділяють рисами, що є типово жіночими – доброта, чутливість, комунікабельність, людяність – вони є не менш важливі сьогодні, оскільки за сучасних умов саме позиція керівника стосовно підлеглих особливо цінується.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, професійна діяльність жінки-керівника, в сучасних умовах розвитку економіки, вимагає не лише знання своїх психологічних особливостей, але і майстерності володіти ними. Відсутність такого розуміння може суттєво вплинути на професійний розвиток, а усвідомлення його ролі дасть можливість покращення економічних показників підприємства. Значно результативнішою для жінки, буде керівна посада середнього рівня ієрархії, що в сучасних умовах конкуренції дозволить максимально реалізувати її психологічні та професійні якості, зокрема, в межах налагодження комунікацій із споживачами та домовленостей із партнерами. Тому, ми вважаємо, що враховуючи усі психологічні особливості професійної діяльності жінки-лідера та складність становища і розвитку підприємництва в умовах сьогодення, більш прийнятною для неї буде посада середнього рівня, вищі керівні посади все ж краще віддати в руки чоловіків, хоча б через те, щоб «зберегти» жінку від надмірної відповідальності за прийняття рішень на найвищому рівні, оскільки складність таких рішень, саме сьогодні, може глобально вплинути на її психологічний стан.

### Література

1. Психологічні аспекти діяльності жінки-керівника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.br.com.ua/kurs/psychology/122196-6.html>
2. Психологічні особливості успішності жінки-керівника в правоохоронній діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vuzlib.com/content/view/969/>

3. Сельчонок К.В. Психологія лідерства: хрестоматія / К.В. Сельчонок. – Минск : Харвест, 2004. – 368 с.
4. Харисанова С. Гендерна політика – шлях консолідації суспільства. Жінка в Україні / С. Харисанова. – К., 2001. – 645 с.
5. Шипунов В.Г. Основи управлінської діяльності: соціальна психологія, менеджмент : підручник / В.Г. Шипунов, Є.М. Кишкель. – 2-е изд., перероб. і доп. – М. : Вища школа, 2004. – 329 с.

Надійшла 05.05.2016; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

*В статті розкрито значення персоналу в досягненні економічного зростання промислових підприємств регіону. Доведено, що конкурентоспроможність персоналу безпосередньо залежить від рівня його фахово-професійної підготовки та інноваційної активності. Виявлено проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств регіону та виокремлено чинники, які впливають на інноваційну активність персоналу. Запропоновано заходи, які сприятимуть підвищенню якості та конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств.*

*Ключові слова: інновації, інноваційна активність, конкурентоспроможність, регіон, персонал, стратегія розвитку персоналу.*

## COMPETITIVENESS OF PERSONNEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE REGION

*In the article the value of personnel is exposed in the achievement of the economy growing of industrial enterprises of region. It is well-proven that the competitiveness of personnel directly depends on the level of him professionally-professional preparation and innovative activity. The problems of innovative development of industrial enterprises of region are educed and factors that influence on innovative activity of personnel are distinguished. Measures that will assist upgrading and competitiveness of personnel of industrial enterprises are offered.*

*Keywords: innovations, innovative activity, competitiveness, region, person, strategy of development of personnel.*

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** В умовах інтеграції українського ринку у світову економіку конкурентоспроможність персоналу стає усе більш значимим чинником економічного зростання. Актуальність даної проблеми підтверджується тим, що трудовий потенціал працівників і їхня конкурентоспроможність є компонентами нематеріальних активів, що формують значну частину вартості підприємства. Персонал підприємств представляє його конкурентне багатство, яке потрібно розвивати разом з іншими ресурсами, щоб досягти поставлених стратегічних цілей. Сьогодні у всьому світі конкурентоспроможність підприємства, поряд з технологіями і методами організації виробництва, визначають забезпеченість кваліфікованою робочою силою, мотивацію персоналу, організаційні структури і форми роботи, що дають змогу досягти високого рівня конкурентоспроможності працівників і ефективніше використати їхній трудовий потенціал.

Досягнення конкурентоспроможності підприємства можливе за умови врахування трьох складових – конкурентоспроможна продукція, конкурентоспроможні організації виробництва і праці, конкурентоспроможний персонал. Вирішення цих завдань має особливе значення для промислових підприємств в силу особливої гостроти проблем, що накопичилися, і ролі промисловості як потенційного «локомотива» розвитку народного господарства регіонів і країни загалом. Недостатня теоретична і методична розробленість цієї проблеми, її актуальність і зростаюча практична значущість зумовили вибір теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми.** Теоретичним і прикладним аспектам конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних науковців: Д. П. Богині, В. М. Гейця, Б. М. Генкіна, О. О. Герасименко, О. І. Гнибіденка, О. А. Грیشної, Р. П. Колосової, А. М. Колода, В. М. Лича, О. М. Левченко, Л. С. Лісогор, Н. Д. Лукьянченко, О. Ф. Новікової, І. Л. Петрової, В. М. Петюха, У. Я. Садової, Л. К. Семів, М.В. Семікіної, Л. В. Шаульської, Л. Чижової та ін.

Реалізація стратегічних цілей підприємства значною мірою зумовлюється ефективністю використання потенціалу працівників і рівнем його розвитку. І тут вирішальну роль відіграє стратегія підприємства щодо розвитку персоналу. Розвиток персоналу передбачає підвищення кваліфікації фахівців у сфері їхньої професійної діяльності, а також розширення загального кругозору і можливостей загалом. Під розвитком персоналу розуміємо напрям соціальних програм підприємства, які проводяться у рамках бізнес-стратегії, з метою залучення і утримання професійних і кваліфікованих співробітників Бізнес-стратегія визначає ринкові і фінансові пріоритети, а також напрям розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах стає усе більш зрозумілим, що продуктивність, мотивація і творчий потенціал персоналу є важливими конкурентними перевагами, оскільки визначають успіх стратегії, спрямованої на підвищення вартості підприємства Тому, стратегія розвитку



персоналу підприємств є особливим набором пріоритетних напрямів інвестування в людський капітал.

Стратегічний підхід до розвитку персоналу підприємства передбачає забезпечення стійкої конкурентної переваги підприємства, за допомогою нарощування конкурентоспроможності персоналу і гарантії його професійного зростання і розвитку на довгострокову перспективу.

Стратегія розвитку персоналу розглядається нами як узагальнююча модель дій, скерованих на формування сукупності вимог до персоналу і рівня ефективності його роботи, який потрібний підприємству для досягнення поставлених бізнес-цілей. Така стратегія має бути орієнтована на:

- 1) підвищення професійних навичок і кваліфікації працівників, що включають освоєння сучасних систем забезпечення якості продукції;
- 2) впровадження найбільш прогресивних технологій, що вимагатиме від працівників максимальної гнучкості, широкої професійної ерудиції, готовності до сприйняття нових технологій і видів техніки;
- 3) професійне навчання і перепідготовку персоналу з метою освоєння передових технологій і методик роботи, і здобуття навичок роботи з новітнім устаткуванням і технікою;
- 4) внутрішній науково-технічний потенціал промислового підприємства;
- 5) активну участь в науково-дослідних роботах, що вимагатиме від працівників ініціативи, творчої активності.

Мотивація сучасного працівника повинна бути спрямована на досягнення високого рівня освітньої підготовки, «...примноження знань, споживання інформації, ...формування «капіталу знань», що дасть змогу примножити науково-технологічний, духовно-інформаційний потенціали, використати знання для відновлення довкілля, покращення якості управлінського середовища, від якого значною мірою залежить соціалізація людини, реалізація механізму соціального захисту населення [4]».

Сьогодні економічного зростання можна досягти насамперед за рахунок інвестицій у людину праці, що є ефективним способом примноження людського капіталу. Проте розвиток персоналу промислових підприємств потребує застосування сучасних знарядь праці, засобів виробництва, впровадження інноваційних технологій. Таким чином ефективне фінансове забезпечення економічного зростання регіону залежить від оптимального розподілу фінансових ресурсів між складовими людського та уречевленого капіталу, накопиченням і споживанням, між наявними перевагами та майбутніми перспективами.

Нині вироблено напрямки забезпечення конкурентоспроможності:

- 1) заміна персоналу на працівників, що мають вищий рівень освіти та професійної підготовки; 2) постійне підвищення кваліфікації працівників через систему безперервного навчання [1, с. 58]. Останній шлях є пріоритетним, соціально доцільним та більш економічно вигідним, оскільки інтелектуалізація праці – це домінуюча тенденція в розвинутих країнах.

В сучасних умовах підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств залежить від рівня його інноваційної активності. Впровадження нововведень, високотехнологічних проектів у виробництво, зростання рівня інноваційної активності підприємств і працівників безпосередньо впливають на продуктивність та ефективність праці. Варто відзначити, що інноваційні чинники економічного зростання не відображені у нормативно-правових документах. Свідченням цього є характеристика інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні загалом та окремих регіонів, зокрема. Так, в Україні показник питомої ваги підприємств, які впроваджували інновації в 2009 р. становив 10,7%, в 2014 р. відповідно – 1715 (16,8%), що нижче порогового значення (25%) та аналогічних показників розвинутих країн. Зазначимо, що найвищі показники інноваційної активності у Нідерландах (62%), Австрії (67%), Німеччині (69%), Данії (71%), Ірландії (74%), а мінімальні – у Португалії (26%), Греції (29%) [5].

Існують певні проблеми інноваційного розвитку і в окремих регіонах України. Так, в Тернопільській області кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації у 2010 р. становила 33 (24,2%), у 2014 р. – 23 (39,1%) Серед підприємств, які вводили прогресивні технологічні процеси та освоювали виробництво нових видів продукції, відповідно у 2010 р. дорівнювала 8, а в 2014 р. – 10, з них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних: у 2010 р. – 2, у 2013 р. – 5; скоротилася кількість підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію (таблиця 1) [4, с. 228–230]. Найбільше інноваційно-активних підприємств функціонує у переробній промисловості, зокрема, у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів.

Важливим чинником економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності галузей економіки є ефективне залучення науково-технічного потенціалу до інноваційних проектів. Варто відзначити, що за 2010–2014 рр. чисельність працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи скоротилася на 32%, а чисельність працівників, які виконували такі роботи за сумісництвом на 16%, що свідчить про недостатній рівень мотивації до такої праці.

В Тернопільській області в 2014 р. впроваджено 139 нових технологічних процесів, що на 2,5% більше ніж в 2010 р.; освоєно виробництво 77 нових найменувань інноваційної продукції, що на 34,5% менше ніж 2010 р. Проте обсяг реалізованої інноваційної продукції за аналізований період знизився на 39,5%, що пов'язано із недостатньо високим рівнем її конкурентоспроможності [4, с. 230].

Від рівня інноваційної активності підприємств і працівників безпосередньо залежить ефективність і результативність праці й розвиток трудового потенціалу. Лише високоосвічені, творчо активні й креативно

мислячі працівники здатні сприймати нововведення. У ході соціологічного опитування респондентам було запропоновано вибрати критерій впливу на інноваційну активність працівника.

Таблиця 1

**Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації в регіоні [4, с. 228–230]**

	2010 р.	у% до загальної кількості підприємств	2011 р.	у% до загальної кількості підприємств	2012 р.	у% до загальної кількості підприємств	2013 р.	у% до загальної кількості підприємств	2014 р.	у% до загальної кількості підприємств
Всього	33		38		39		25		23	
Впроваджували нові технологічні процеси	8	24,2	13	34,2	15	38,5	10	40,0	9	39,1
з них маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні	2	6,1	4	10,5	4	10,3	4	16	5	21,7
Впроваджували інноваційні види продукції:	15	45,5	21	55,3	23	59,0	17	68,0	16	69,6
з них нові види техніки	4	12,1	4	10,5	2	5,1	3	12	5	21,7
Реалізовували інноваційну продукцію	31		34		35		21		20	

Серед чинників, які впливають на інноваційну активність персоналу промислових підприємств, респонденти виокремили за пріоритетністю такі: фахова підготовка та компетентність (53,5%), творчі здібності (42,3%), характер людини (41,3%), потреба у самореалізації та самовдосконаленні (41,1%), потреба у матеріальному добробуті (35,2%), підприємливість (10,9%) .

Фахову підготовку та компетентність як основний чинник розвитку інноваційної активності визначають керівники підприємств (92%), керівники підрозділів (76%), спеціалісти (66,3%). Другим чинником за ступенем важливості є реалізація творчих здібностей, на що вказали 52% керівників підприємств, 51% спеціалістів. Третім чинником за ступенем важливості є характер людини, що підтверджують відповіді 56% керівників підприємств, 47,2% спеціалістів. Четвертий чинник – потреба у самореалізації та самовдосконаленні – визначальний керівників підрозділів (48,2%) і спеціалістів (46,7%). Потреба у матеріальному добробуті є найбільш важливою для кваліфікованих робітників (47,6%); службовців (43,2%) і керівників підрозділів (41,2%) (табл. 2).

Таблиця 2

**Характеристики, які впливають на інноваційну активність персоналу промислових підприємств (у % від загальної чисельності опитаних)\***

Характеристики	Функціональні групи				
	Керівник підприємства	Керівник підрозділу	Спеціаліст	Службовець	Кваліфікований робітник
Фахова підготовка та компетентність	92,0	76,0	66,3	51,0	48,0
Творчі здібності	52,0	27,0	51,0	42,3	49,1
Характер людини	56,0	37,4	47,2	36,6	47,5
Потреба в самореалізації та самовдосконалення	31,4	48,2	46,7	41,9	38,4
Підприємливість	32,4	16,7	8,6	7,9	8,7
Потреба у матеріальному добробуті	28,2	41,2	31,2	43,2	47,6

\*Примітка. Підготовлено за результатами проведеного у 2014 р. соціологічного опитування у Тернопільській області, квотною вибіркою охоплено 394 респонденти.

Значні відмінності у визначенні пріоритетності перелічених чинників можна пояснити

особливостями трудового менталітету, який є однією з якісних характеристик персоналу підприємств. Готовність до інновацій, ризику, перепідготовки, ініціативність, творчість у праці, бажання підвищувати конкурентоспроможність – це характеристики трудового менталітету, які має втілювати кожен сучасний працівник. Однак, на нашу думку, вони не притаманні усім працівникам. Сформовані в епоху соціалізму звички, потреби, мотиви до праці, ціннісні орієнтації суперечать сучасній зорієнтованості на індивідуалізм і підприємництво.

Ринкові відносини висувають нині високі вимоги до освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу, що передбачає необхідність розвитку інноваційної, творчої активності. Сучасний працівник має оволодіти новітніми високотехнологічними знаннями та навичками. З огляду на це серед характеристик, що визначають конкурентоспроможність персоналу, перше, друге та третє місця, за оцінками респондентів, посідають такі: висока професійна компетентність (59,8%) та уміння налагоджувати стосунки з людьми, комунікабельність (50,6%), старанність, сумлінність, дисциплінованість (38,4%) У розвинутих країнах професійну компетентність вважають дуже значущою і значущою ознакою 90% експертів, в Україні – 72% [5, с. 30]. Серед інших важливих інтелектуальних характеристик конкурентоспроможності персоналу підприємств регіону респонденти називають самостійність, ініціативність, творчість у праці (23%), стаж роботи (18,4%), знання іноземної мови (16,2%), підприємливість (11,3%).

Результати проведеного соціологічного опитування підтвердили, що за умови впровадження нововведень на промислових підприємствах регіону, на думку респондентів їхні професійні знання будуть відповідати потребам виробництва: «повністю» – 9,2%, «відповідатимуть певною мірою» – 43,4%, «складно відповісти чи так, чи ні» – 36,2, «здебільшого не відповідатимуть» – 7,1%, «зовсім не відповідатимуть» – 4,1%. Отже, важливим кроком на державному рівні має стати фінансування заходів щодо підвищення якості робочої сили шляхом субсидування професійної підготовки, зокрема на підприємствах. Серед опитаних фахово-кваліфікаційний рівень за останні п'ять років підвищували 35,9%. Зокрема, на курсах підвищення кваліфікації – 48,3%, шляхом самоосвіти – 21,6%, професійного навчання – 18,5% і перенавчання – 10,5%. За умови виникнення потреби у нових знаннях, вміннях і навичках отримати підготовку чи перепідготовку за рахунок організації зможе лише 24,6% осіб, не зможе – 39,4%, складно відповісти – 36%.

Здатність і готовність постійно навчатися, підвищувати рівень кваліфікації є дуже важливою характеристикою конкурентоспроможного потенціалу підприємств. Нині в Україні та регіоні зокрема здобути освіту доволі складно, оскільки система підвищення кваліфікації на підприємствах перебуває у стані занепаду, а спроможність населення оплачувати освітні послуги обмежена низьким рівнем доходів. Разом з цим, саме від рівня фахово-професійної підготовки безпосередньо залежить конкурентоспроможність персоналу підприємств.

**Висновки.** Вважаємо, що підвищенню якості та конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств регіону сприятиме:

- формування системи безперервного професійного навчання впродовж всього трудового життя шляхом розробки та реалізації відповідної державної концепції;
- створення системи оцінювання професійних якостей працівників шляхом розроблення та впровадження системи сертифікації працівників на відповідність їхніх професійних знань, умінь і навичок встановленим законодавством вимогам;
- підвищення відповідальності роботодавців за відповідність кваліфікаційного рівня працівників потребам виробництва.

### Література

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Тов-во «Знання», 2001. – 254 с.
2. Прохоровська С.А. Місце конкурентоспроможності у процесі розвитку трудового потенціалу регіону / С. А. Прохоровська / Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України : [наук. журнал]. – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – Вип. 17. – С. 79–84.
3. Садова У. Я. Факторний аналіз рівня життя населення в регіоні з пониженою місткістю ринку праці / У. Я. Садова, Л. К. Семів // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 92–102.
4. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2014 рік / Головне управління статистики у Тернопільській області ; за ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль, 2015. – 442 с.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. / Нац. Ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, Мін-во екон. та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

Надійшла 06.05.2016; рецензент: д. е. н. Гончар О. І.

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 330.5

КОВАЛЬ О. О.

Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет».

### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РАХІВНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*В статті здійснено аналіз системи національних рахунків економіки України, а саме показника ВВП, його динаміки та структури. Визначено падіння ВВП та зменшення обсягу промислового сектору в структурі ВВП. Охарактеризовано тенденції та погляди, спрямовані на ліквідацію промислового сектору України. На основі вище викладеного визначені недоліки структури ВВП, які призводять до спотворення відображення матеріального виробництва в обсязі ВВП.*

*Ключові слова: валовий внутрішній продукт, структура валового внутрішнього продукту, система макроекономічного рахівництва, матеріальне виробництво, промисловий сектор.*

KOVAL O. O.

Cherkassy Department PHEI "European University"

### TRENDS OF MACROECONOMIC ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS

*System of national accounts of Ukraine's economy, such as GDP, its dynamics and structure is analysed in the article. Is defined fall in GDP and reduction of industrial section in GDP. The tendencies and attitudes aimed at the destruction of the industrial sector of Ukraine is characterized. Is defined identified GDP structure leading to distortion of the display material production in the volume of GDP.*

*Keywords: gross domestic product, the gross domestic product, the system of macroeconomic accounting, material production, the industrial sector.*

**Постановка проблеми.** Економічна криза та зубожіння населення залишається найбільш актуальною економічною проблемою України, і тому постійно з'являються групи населення, які не мають матеріального достатку та позбавлені доступу до багатьох соціальних благ. Частина з них утворює анклав застійної та «спадкової» бідності, які відторгають працю і в якості життєвої стратегії обирають утриманство та існування за рахунок соціальної допомоги.

Незадовільний стан постійними кризовими явищами в економіці, навіть більшою мірою ніж стан бідності, викликає відчуття несправедливості та є джерелом соціальних конфліктів. Так, в Україні за останні 10 років відбулися 2 революції та розв'язана війна на частині території. Це можна пояснити глибокими макроекономічними проблемами, як в сфері виробництва, так і в сфері обліку, тому сучасне становище економіки України потребує об'єктивної оцінки як системи макроекономічного рахівництва, так і результатів діяльності економіки держави.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням оцінки динаміки ВВП та його розвитку досліджуються в наукових роботах багатьох вчених, зокрема В. Геєця, А. Гальчинського, І. Багратяна, О. Дзюблюка, І. Манцурова, М. Савлука, А. Савченка, Л. Петкова та інших вітчизняних вчених. Необхідність подальшого вивчення та аналізу з метою відновлення економіки є очевидним.

Враховуючи актуальність теми, метою статті є аналіз системи макроекономічного рахівництва, виявлення його впливу на економіку країни та виявлення невідповідності структури ВВП сьгоднішнім реаліям.

**Виклад основного матеріалу.** Україна із травня 2014 року живе по вказівці МВФ, у результаті ситуація в країні тільки погіршується. За підсумками другого кварталу 2015 року падіння ВВП України склало 14,7%, за перший квартал – 17,2%. Швидше за все, за підсумками 2015 року, падіння ВВП складе близько 12–15%. В чому ж причина подібних явищ? Однією з причин є спотворені відносини в сфері економічної політики та макроекономічного рахівництва. На даний час це питання досліджувалося в працях Крючкової І. В. [1].

Так, в останній час занижується роль промислового виробництва в Україні, а саме спостерігаються заклики до «знищення радянських заводів», «переходу до інформаційного суспільства», «збільшення сфери послуг» і т.д. Побудовані в радянський час промислові підприємства й «флагмани індустрії» – це російський зашморг на шиї в Україні. Їх потрібно ліквідувати й розпродати, щоб вийти з-під впливу Москви. Таку категоричну думку висловив в інтерв'ю американському виданню "Christian Science Monitor" харківський економіст Олександр Кирш, радник Арсенія Яценюка [6].

І навіть бувший міністр економіки Айварас Абромявічус після закінчення своєї каденції обіцяв знищити міністерство економіки [8]. Такі вислови та погляди свідчать тільки про бажання знищити національного виробника та зайняти внутрішній ринок іноземними виробниками, при чому національний виробник втрачає можливість колись на цей ринок вийти.

Цими заходами досягається тільки одне: безробіття в економіці України стає хронічним і криза тільки поглиблюється. Для ілюстрації цих явищ можна навести наступні дані: за даними технічної записки «Промисловий сектор України: Аналіз і останні тенденції» [5] внесок промислового сектора до ВВП за 2013 рік склав лише 21%. Одночасно, внесок за 2013 рік сфери послуг склав 58%, а сільського господарства – 8%. Таке співвідношення є недоцільним, внесок промислового сектору є низьким.

Одним з засобів подолання цього явища є нові підходи до макроекономічно рахівництва. Наведемо існуючу систему обліку результатів діяльності економіки держави [2–4].

Система національних рахунків передбачає застосування великої кількості макроекономічних показників. Серед них основними є ті, що подають інформацію про результати економічної діяльності країни та використовуються для здійснення макроекономічного аналізу та формування економічної політики держави.

Первинним показником результатів функціонування економіки країни є випуск — сукупна ринкова вартість товарів і послуг, вироблених резидентами країни за відповідний період. Згідно з межами виробничої сфери, визначеними в СНР, випуск включає:

- товари, вироблені одиницями — резидентами країни, незалежно від того, як вони використовуються (поставлені іншим інституційним одиницям або використані для власного невиробничого споживання чи нагромадження, включаючи приріст запасів матеріальних оборотних коштів);
- послуги, надані іншим інституційним одиницям, зокрема неринкові послуги органів державного управління і некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства;
- послуги домашніх господарств за проживання у власному житлі і домашні послуги, які надаються оплачуваною домашньою прислугою.

Серед показників, які характеризують результати економічної діяльності країни, центральне місце посідає валовий внутрішній продукт (ВВП). За своєю сутністю ВВП — це ринкова вартість кінцевої продукції, виробленої резидентами країни за відповідний період.

Наведемо дані щодо складу валового внутрішнього продукту України, обчисленого за 2014 рік виробничим методом [7] (табл. 1).

Таблиця 1

Склад валового внутрішнього продукту України за 2014 р.

Галузь	Код КВЕД-2010	Випуск товарів та послуг у фактичних цінах; млн грн.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	131721
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	68728
Переробна промисловість	C	150817
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	38755
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	5762
Будівництво	F	29632
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	182674
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	94015
Тимчасове розміщування й організація харчування	I	9582
Інформація та телекомунікації	J	47658
Фінансова та страхова діяльність	K	65008
Операції з нерухомим майном	L	93428
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	44396
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	16621
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	72439
Освіта	P	75692
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	45745
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	11878

Аналіз цих даних дає змогу виділити особливості, притаманні системі рахівництва. Проаналізуємо галузі, які включені до складу валового внутрішнього продукту стосовно відношення до сфери матеріального виробництва та визначимо структуру випуску.

З даних таблиці 2 можна зробити висновок, що безпосереднє відношення до матеріального виробництва в основному мають тільки перші 6 галузей з загального переліку галузей, який складається з 19

галузей. Розвиток саме цих галузей збільшує кількість робочих місць та забезпечує кругообіг реальних грошових коштів в економіці України.

Таблиця 2

## Аналіз галузей, які включені до складу валового внутрішнього продукту

Галузь	Код КВЕД-2010	Відношення до матеріального виробництва та вплив на суспільство	Структура в загальному обсязі
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	Забезпечує матеріальне виробництво	0,110
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	Забезпечує матеріальне виробництво	0,057
Переробна промисловість	C	Забезпечує матеріальне виробництво	0,126
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	Забезпечує матеріальне виробництво	0,032
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	Забезпечує матеріальне виробництво	0,005
Будівництво	F	Забезпечує матеріальне виробництво	0,025
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	Торгівля не створює матеріальний продукт	0,152
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	Забезпечує процес матеріального виробництва	0,078
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	Забезпечує матеріальне виробництво	0,008
Інформація та телекомунікації	J	Не забезпечує матеріальне виробництво	0,040
Фінансова та страхова діяльність	K	Не забезпечує матеріальне виробництво, галузь має спекулятивний характер	0,054
Операції з нерухомим майном	L	Не забезпечує матеріальне виробництво, галузь має спекулятивний характер	0,078
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	Частково забезпечує матеріальне виробництво	0,037
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	Не забезпечує матеріальне виробництво	0,014
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	Не забезпечує матеріальне виробництво	0,060
Освіта	P	Забезпечує процес матеріального виробництва	0,063
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	Забезпечує процес матеріального виробництва	0,038
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	Не забезпечує матеріальне виробництво	0,010
Надання інших видів послуг	S	Не забезпечує матеріальне виробництво,	0,011

При чому, деякі галузі, які не відносяться до матеріального виробництва займають досить значну частку структури ВВП. Це, наприклад, галузі J, K та L, які займають частку відповідно 4 %, 5,4 % та 7,8%. Так, галузь K за допомогою явища мультиплікатора створює грошові кошти, які є нічим не забезпеченими. Структура відображена в таблиці 1 є неефективною з точки зору аналізу рівня НТП в країні. При використанні існуючої структури для аналізу в межах держави потрібно вибирати галузі, які забезпечують процес матеріального виробництва та здійснювати цей аналіз за структурою обсягу випуску.

Це породжує диспропорцію і спотворення макроекономічних результатів діяльності країни. Тому можна запропонувати поряд з традиційним показником ВВП застосувати показник «ВВП реального матеріального виробництва», який буде відображати тільки сферу матеріального виробництва та буде «очищений» від галузей, які до цього виробництва не відносяться.

Структура цього показника може мати вигляд, відображений в таблиці 3.

**Висновки.** Використання запропонованого показника дозволить очистити показник ВВП від інформації щодо галузей, які не відносяться до матеріального виробництва, можуть мати спекулятивний характер та не впливають прямо на добробут населення. Аналіз цього показника по структурі дозволить швидко визначити рівень розвитку НТП в країні та вжити відповідних заходів.

Структура показника ВВП «реального матеріального виробництва»

№	Галузь	Код КВЕД-2010	Відношення до матеріального виробництва та вплив на суспільство
1.	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	Забезпечує матеріальне виробництво
2.	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	Забезпечує матеріальне виробництво
3.	Переробна промисловість	C	Забезпечує матеріальне виробництво
4.	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	Забезпечує матеріальне виробництво
5.	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	Забезпечує матеріальне виробництво
6.	Будівництво	F	Забезпечує матеріальне виробництво
7.	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	Забезпечує процес матеріального виробництва
8.	Тимчасове розміщування й організація харчування	I	Забезпечує матеріальне виробництво

Завдяки чому можна отримати досягнення наступних переваг:

- забезпечення реального відображення матеріального виробництва в економіці України;
- використання показника дозволить здійснювати аналіз та планування сфери виробництва та споживання при проведенні реформ в економіці.

Подібні заходи можуть сформулювати погляди на збільшення обсягу промислового сектору в економіці, що призведе до послаблення кризових явищ.

#### Література

1. Крючкова І. В. Диспропорції валового наявного доходу України та їхній вплив на динаміку ВВП / І. В. Крючкова // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3. – С. 21–37.
2. Моторин Р. М. Система національних рахунків : навч. посібник / Р. М. Моторин, Т. М. Моторина. – К. : КНЕУ, 2001. – 336 с.
3. Моторин Р. М. Система національних рахунків : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Моторин Р. М., Трубнік-Шаковяш Т. С., Мазур М. В.; за заг. ред. Р. М. Моторина. – К. : КНЕУ, 2004. – 196 с.
4. Савченко А. Г. Макроекономіка : підручник / Савченко А. Г. – К. : КНЕУ, 2005. – 441 с.
5. Промисловий сектор України: Аналіз і останні тенденції : технічна записка [ТН/02/2014] / Йорг Радеке, Роберт Кірхнер, Дмитро Науменко. – Берлін/Київ, лютий 2014 року.
6. Політнавигатор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.politnavigator.net/sovetnik-yacenyuka-uskorennyaya-deindustrializaciya-ukrainy-soznatelnyjj-kurs-nyeshnejj-vlasti.html>
7. Державний комітет Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
8. Апостроф [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apostrophe.com.ua/news/politics/government/2016-02-03/ministr-ekonomiki-ukrainyi-so-skandalom-podal-v-otstavku/48781>

Надійшла 10.05.2016; рецензент: д. е. н. Костюк О. М.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*Досліджено облікове забезпечення застосування методичних підходів до оцінки якості економічної безпеки підприємства з виділенням двох підходів (з використанням якісних і кількісних параметрів), застосування яких базується на використанні достовірної, аналітичної та повної бухгалтерської інформації. Виходячи із залежності підходів до оцінки системи економічної безпеки підприємства від організації бухгалтерського обліку на підприємстві, сформульовано проблеми теоретико-методологічного характеру в сфері організації обліку в контексті її відповідності забезпеченню реалізації цілей з підвищення можливостей захисту бізнесу від шахрайств і розкрадань, а також рейдерських захоптів.*

*Ключові слова: економічна безпека, якість, оцінка, бухгалтерський облік, захист бізнесу.*

VARICHEVA R. V.

Odessa Institute of Trade and Economics of KNTEU

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE QUALITY OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY: ACCOUNT SECURITY

*Researched accounts to ensure the use of methodical approaches to the quality assessment of economic security of the enterprise with the release of the two approaches (using qualitative and quantitative parameters), the application of which is based on the use of reliable, analytical and complete accounting information. Based on the dependencies of the approaches to the evaluation system of enterprise economic security of the accounting organization at the enterprise, formulated problems, theoretical and methodological nature in the sphere of organization of accounting in the context of its compliance to ensure that the aims of strengthening the capacity of protecting the business from fraud and theft, and hostile takeovers.*

*Key words: economic safety, quality, assessment, accounting, business protection.*

### Постановка проблеми

У кризових умовах господарювання перед будь-яким економічним суб'єктом постає проблема забезпечення економічної безпеки з метою захисту від різноманітних загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. Розвиток науково-технічного прогресу не лише забезпечив удосконалення засобів матеріального забезпечення бізнесу, а й сприяв поширенню технологій витоку інформації як ключового стратегічного ресурсу в боротьбі з конкурентами на ринку.

За даними досліджень С.В. Кавуна [1], за період 2011–2012 рр. у світі зафіксовано 249 інцидентів витоку інформації з обмеженим доступом (інциденти охопили близько 100 млн людей). За даними світової статистики, втрата лише 20 % інформації призвела до ліквідації 65 % підприємств [2]. Крім того, близько 40 % підприємств не знають справжньої кількості інцидентів щодо витоків їх інформації з обмеженим доступом за минулий рік [3]. Беззаперечним є підхід, що якісна економічна інформація є визначальним ресурсом будь-якого суб'єкта господарювання [4], а також індикатором його стратегічного розвитку, вигоди від використання якого суттєво зростають за умови створення системи економічної безпеки підприємства.

Водночас побудова надійної системи економічної безпеки є досить складним процесом, починаючи зі стадії проектування до отримання результатів. При цьому оцінити якість економічної безпеки можливо лише на основі використання достовірної, аналітичної та повної інформації, основним джерелом якої на підприємстві є бухгалтерський облік.

Однак методичні підходи до оцінки ефективності економічної безпеки підприємства, зокрема з використанням бухгалтерської інформації, є різними, що обумовлює актуальність їх систематизації з метою визначення перспектив розвитку теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку для захисту бізнесу.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням теоретичних і методологічних засад функціонування системи економічної безпеки присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених (О.В. Антонова, Д.Д. Буркальцева, З.С. Варналій, Т.Г. Васильків, В.І. Воробйов, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, О.В. Мельников, В.П. Пономарьов, О.Л. Резніков, О.С. Сасенко, А.М. Ткаченко та ін.). Теоретико-методологічним і організаційно-методичним засадам облікового забезпечення економічної безпеки в інформаційному суспільстві присвячено монографію К.П. Боримської [5].

### Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Наявність невирішених проблемних питань оцінки ефективності системи економічної безпеки підприємства обумовлюють необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з їх вирішення за рахунок формування теоретичної і методичної бази з інформаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства на підставі бухгалтерської інформації, що підвищить можливості захисту бізнесу від шахрайств і розкрадань, а також рейдерських захоптів.



### Постановка завдання

Метою дослідження є вивчення можливостей розвитку облікового забезпечення методичних підходів до оцінки ефективності економічної безпеки підприємства для захисту бізнесу.

### Виклад основного матеріалу дослідження

В сучасних умовах господарювання особливо актуальними є наукові дослідження розвитку економічної безпеки, її складових і ролі в формуванні ефективної системи регулювання вирішення принципових питань стратегічного розвитку підприємства, про що наголошується у дослідженні В.І. Воробйова [6]. При цьому економічна безпека суб'єкта господарювання взаємопов'язана та взаємодіє з глобальними, національними й регіональними системами безпеки. Незважаючи на підвищений інтерес вітчизняних і зарубіжних науковців до проблем функціонування системи економічної безпеки, слід відзначити, що існуючі розробки недостатньо розкривають проблеми оцінки економічної безпеки підприємств.

У монографії К.П. Боримської доведено, що економічна безпека – це комплексна система, кількісні та якісні характеристики економічних властивостей якої слугують оцінці стану та розвитку основних показників діяльності держави, регіону, підприємства, особи і т.д. з метою дотримання ситуації, в якій суперечності або протиріччя не призводять до виникнення загроз, конфліктів і криз в умовах дії внутрішніх і зовнішніх факторів небезпек [5, с. 66].

Відповідно, завданнями системи економічної безпеки на рівні суб'єкта господарювання є сприяння в протидії рейдерським захватам бізнесу, організації на підприємстві системи і служби безпеки, створенні умов щодо захисту комерційної таємниці, організації охорони об'єктів та осіб, вивченні потенційних партнерів для бізнесу тощо.

Не дивлячись на те, що організація системи економічної безпеки розглядається більшістю управлінського персоналу як непродуктивні витрати, несвоєчасне фінансування витрат на створення й підтримку функціонування системи безпеки можуть поставити під загрозу навіть існування підприємства. Визначити відповідність фактичного функціонування системи безпеки поставленим завданням при її створенні покликана відповідна оцінка як діяльності кваліфікованих суб'єктів.

Залежно від інформаційного забезпечення оцінки системи економічної безпеки можуть використовуватися методичні підходи з використанням якісних і кількісних параметрів, обґрунтованих в дослідженнях [7; 8; 9]. Якісні підходи базуються на показниках, перелік і методика визначення яких здійснюється експертом – фахівцем, що залучається для оцінки економічної безпеки. Кількісні підходи (статистичні, аналітичні, фінансові методи) базуються на розрахунку показників на основі інформації з фінансової звітності підприємства, тому їх недоліки зумовлені статичністю даних звітності.

Однчасне застосування кількісних і якісних показників нейтралізує недоліки окремо взятих підходів, що зумовлює більш об'єктивні результати оцінки економічної безпеки підприємства. Розглянемо детальніше особливості якісних і кількісних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства.

Результати оцінки на основі якісних параметрів залежать від професійних якостей та досвіду роботи експерта. За відсутності або недостатньої сформованості дієвої управлінської системи, а також нерозуміння питань забезпечення економічної безпеки, ігнорування рекомендацій відповідних фахівців, керівництво підприємства перетворюється на фактор загрози безпеці суб'єкта господарювання.

Управління безпекою підприємства є самостійним завданням і об'єктом діяльності спеціалізованих фахівців. Відповідно, за даними [10; 11], основні помилки у прийнятті управлінських рішень при забезпеченні необхідного і достатнього рівня економічної безпеки, що можуть бути виявлені в ході оцінки, наступні:

- неефективність оцінки факторів зовнішніх і внутрішніх загроз;
- відсутність концепції організації системи економічної безпеки;
- недостатність фінансування і неналежна взаємодія з особистою охороною;
- надання керівниками повноважень із забезпечення безпеки спеціалізованим фахівцям і відсторонення від вирішення завдань, обмежуючись періодичним контролем і фінансуванням такої діяльності.

Таким чином, особистісні якості управлінського персоналу можуть сприяти підвищенню рівня економічної безпеки та знижувати його. Зокрема, управлінці авторитарного типу, які ігнорують думки фахівців при прийнятті рішень з ключових питань діяльності підприємства, перетворюються на суттєвий фактор загроз безпеці суб'єкта господарювання.

Загрозу безпеці підприємства становлять такі типові особистісні якості управлінців, як авантюризм, необов'язковість, підвищена схильність до ризику, відсутність сформованих принципів і переконань, нещирість тощо. В дослідженні [12] доведено, що різного роду негативні процеси в діяльності підприємства можуть провокуватися менеджерами, що не мають досвіду управління та неспроможні адекватно оцінити фактори реальної й потенційної загрози. Тому керівництво підприємства та фахівець з економічної безпеки повинні періодично консультуватися з відповідних питань з експертами, що підвищить якісні оцінки безпеки.

Для оцінки системи економічної безпеки за якісними параметрами скористаємося прикладом

діяльності підприємства продовольчої сфери м. Одеси. Підприємство має велику чисельність персоналу (близько 1,5 тис. чол.) і розгалужену організаційну та виробничу структуру (53 підрозділи).

Зміна управлінського персоналу та формування корпоративної стратегії розвитку призвели до розуміння, що ігнорування масштабів діяльності та структури підприємства можуть призвести до серйозних негативних наслідків, зокрема банкрутства. Відсутність уваги попередників до формування концепції економічної безпеки обумовлена помилковою оцінкою факторів загроз.

За результатами застосування якісних параметрів для оцінки системи безпеки на підприємстві до моменту впровадження нової концепції безпеки виявлено наступні загрози, обумовлені системою управління: недостатня сформованість стратегічного управління, що ускладнює діяльність управлінського персоналу; відсутність належного управлінського досвіду, що обумовлює прийняття помилкових рішень, падіння авторитету керівництва в окремих підрозділах; неефективна побудова відносин з контрагентами, що поставила під загрозу бізнес.

З метою створення системи економічної безпеки з урахуванням галузевих особливостей розроблено концептуальні засади системи безпеки – проект її схеми і конструкції. Головна увага приділялася: 1) аналізу загроз економічній безпеці підприємства; 2) оцінці ймовірності настання загроз; 3) формуванню набору засобів і методів захисту.

Сформованою концепцією економічної безпеки підприємства передбачено, що в реалізації системи її заходів беруть участь працівники різних підрозділів, діяльність яких в даному питанні координує менеджер з економічної безпеки. При цьому працівник може одночасно бути суб'єктом управління і об'єктом захисту, враховуючи фактори загрози безпеці.

Відповідно, діяльність щодо забезпечення економічної безпеки на підприємстві характеризується індивідуально-груповим підходом. Тому безпека в цілому залежить від адекватності дій та виконання кожним працівником функціональних обов'язків щодо економічної безпеки. Відповідно, завданнями працівників є: збереження відомостей, що становлять комерційну таємницю; точне виконання вимог менеджера з економічної безпеки, пов'язане з їх функціональними обов'язками; адекватне реагування на фактори загроз, вміння вчасно реагувати та ефективно діяти в надзвичайних і екстремальних ситуаціях; своєчасне інформування менеджера з безпеки про події, що представляють реальну загрозу економічній безпеці.

В посадовій інструкції менеджера з економічної безпеки на підприємстві передбачено наступні обов'язки: а) контроль ефективності та стабільності функціонування системи економічної безпеки підприємства; б) координація дій усіх підрозділів щодо забезпечення економічної безпеки; в) управління процесом забезпечення економічної безпеки в критичних умовах.

Концепцією економічної безпеки на досліджуваному підприємстві визначено, що ефективність і доцільність рішень щодо безпеки на рівні окремих відповідних підрозділів повинні оцінюватися виходячи з досвіду фахівців в різних сферах управління та захисту бізнесу, їх знаннях законодавчого регулювання, якості представлення інтересів підприємства у вирішенні конфліктів з іншими підприємствами (установами, контролюючими органами), а також між підрозділами, реалізації успішних проектів у сфері економічної безпеки.

Кількісні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства, на відміну від якісних, дозволяють представити параметри економічної безпеки через відповідні кількісні величини. Так, з метою оцінки дієвості системи економічної безпеки підприємства, за підходом М.М. Єрмошенко, доцільно використовувати в якості критерію оцінки прибуток [13], однак такий підхід є досить спрощеним, адже прибуток сам по собі є абсолютним показником, розмір якого слід співвідносити з іншими показниками, що характеризують фінансовий стан підприємства.

У науковій праці «Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення» автори пропонують оцінювати якість економічної безпеки підприємства на основі рівня співвідношення величини бруто-інвестицій суб'єкта господарювання і величини ресурсів, необхідних для підтримки системи економічної безпеки [14]. Така взаємозалежність ресурсів та інвестицій є закономірною, адже система економічної безпеки за рахунок зниження дії внутрішніх і зовнішніх факторів небезпек сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємства.

Окрім фінансових результатів діяльності, вагомими для оцінки економічної безпеки є показники фінансової стійкості підприємства, його технологічної незалежності і конкурентоспроможності технологічного потенціалу, високий рівень ефективності організаційної структури, якісний юридичний захист діяльності, захист інформаційного середовища, власності та комерційних інтересів.

Разом з тим, вчені-економісти розглядають різноманітні методичні підходи з використанням різних показників в якості критеріїв ефективності економічної безпеки. Відповідно, доцільною є систематизація видів методичних підходів оцінки економічної безпеки за кількісними параметрами, що дозволить визначити їх сильні та слабкі місця, а також можливості застосування в умовах кризових явищ в економіці (табл. 1).

Розглянута систематизація ознак класифікації методичних підходів до оцінки економічної безпеки за кількісними параметрами розкриває переваги й недоліки методів, а також можливості та обмеження в їх

застосуванні на практиці.

Теоретичне дослідження запропонованих ознак класифікації є основою визначення зацікавленими особами (власниками, управлінським персоналом, інвесторами, фінансово-кредитними установами та ін.) доцільної методики для отримання об'єктивних результатів оцінки кількісного характеру. Крім того, дослідження особливостей кожного з методичних підходів до оцінки системи економічної безпеки підприємства є основою визначення вимог до організації бухгалтерського обліку, оскільки оцінка економічної безпеки у розрізі кількісних параметрів відбувається, передусім, на підставі бухгалтерської інформації.

Таблиця 1

**Класифікація методичних підходів до оцінки системи економічної безпеки підприємства за кількісними параметрами**

Ознаки та методи	Характеристика
1. Залежно від методики визначення показників для оцінки: - індикаторний; - ресурсно-функціональний; - програмно-цільовий	Індикаторний метод передбачає визначення рівня економічної безпеки підприємства за допомогою індикаторів – граничних значень показників, що характеризують діяльність підприємства за різними функціональними напрямками та відповідають певному рівню економічної безпеки. Підхід нескладний у застосуванні, однак відсутня відповідна методична база визначення індикаторів, що враховують специфіку діяльності підприємства, зокрема його галузеву приналежність, форму власності, структуру капіталу, існуючий організаційно-технічний рівень тощо. Неадекватно розраховані індикатори можуть спотворити результати оцінки економічної безпеки, а отже, призвести до прийняття помилкових управлінських рішень. Ресурсно-функціональний підхід забезпечує комплексну оцінку стану використання корпоративних ресурсів за визначеними критеріями. Досліджуються ключові господарські процеси, проводиться аналіз розподілу та використання ресурсів підприємства, розробляються заходи щодо досягнення максимально високого рівня економічної безпеки підприємства. Програмно-цільовий підхід базується на принципах програмно-цільового управління й розвитку, а оцінка здійснюється на основі узагальнення показників, які забезпечують економічну безпеку. Застосування підходу дозволяє достовірно оцінити рівень економічної безпеки, проте він базується на використанні математичного й статистичного апарату, що обмежує його використання в практичній діяльності через складність
2. Залежно від масштабів охоплення методикою показників: - експрес-метод; - фундаментальний	Експрес-метод обмежується лише дослідженням окремих аспектів господарської діяльності підприємства, зокрема рівня платоспроможності, структури джерел формування активів, тому з його використанням забезпечується попередня ідентифікація стану економічної безпеки. Фундаментальний підхід призначений для ретельнішого дослідження параметрів економічної безпеки з урахуванням пріоритетних економічних інтересів і загроз їх реалізації для підтвердження результатів експрес-методу та їх конкретизації
3. Залежно від характеру показників: - загальні; - спеціальні	Загальні підходи є універсальними для застосування на підприємствах незалежно від сфери їх діяльності або галузевих особливостей, що зумовлює певну суб'єктивність висновків. Спеціальні підходи застосовуються для суб'єктів певної сфери діяльності. Отримання обґрунтованих висновків щодо оцінки економічної безпеки передбачає використання загальних і спеціальних підходів для досягнення об'єктивності оцінки
4. Залежно від способу отримання результатів оцінки: - математичні; - графічні; - графо-аналітичні; - табличні; - лінгвістичні	Математичні або формалізовані методи (методи сум, рівня розвитку й середньої арифметичної) передбачають вираження взаємозв'язків між різними аспектами економічної безпеки із застосуванням цифрових значень індикаторів. Графічний, графоаналітичний та табличний методи є допоміжними для формування висновку щодо економічної безпеки підприємства та сприяють візуалізації остаточного результату дослідження у вигляді графічних об'єктів (таблиць, діаграм). Ці методи є більш наочними, що спрощує доведення результатів оцінки економічної безпеки підприємства до зацікавлених осіб. Лінгвістичні методи передбачають надання текстової інформації, отриманої у результаті формалізованих операцій
5. Залежно від способу порівняння показників: - еталонів (нормативів); - шкал оцінки	Метод еталонів (нормативів) передбачає використання певних стандартних показників, що розраховуються за даними підприємства, передусім, для здійснення рейтингових оцінок. Нормативи означають допустимі критичні значення. Шкала оцінки як метод передбачає виділення певних рівнів економічної безпеки з метою якісної інтерпретації кількісних показників

Джерело: на основі [7; 8; 9; 14].

Відповідно постають наступні проблеми теоретико-методологічного характеру в сфері організації бухгалтерського обліку в контексті її відповідності забезпеченню реалізації цілей з досягнення економічної безпеки підприємства:

1. Систематизація підходів вчених до оцінки бухгалтерських ризиків для досягнення відповідності облікової системи цілям управління економічною безпекою підприємства.
2. Визначення комплексу заходів з організації інформаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.
3. Розробка (уточнення) організаційно-розпорядчих документів з бухгалтерського обліку в напрямі забезпечення функціонування системи економічної безпеки шляхом визначення правового статусу відповідних працівників і схеми їх взаємодії.
4. Визначення механізму підвищення кваліфікації і стимулювання облікового персоналу з реалізації завдань системи економічної безпеки підприємства.
5. Розробка схеми захисту бухгалтерської інформації в умовах електронного документообороту для попередження рейдерських захватів бізнесу.
6. Удосконалення схеми договірних відносин в умовах використання послуг бухгалтерського аутсорсингу в напрямі дотримання економічної безпеки.
7. Визначення повноважень облікового персоналу щодо здійснення контролю ризиків виконання певних господарських операцій для створення умов інтегрованого управління економічною безпекою.

Відповідне формування теоретичної і методичної бази з інформаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства на підставі бухгалтерської інформації сприятиме підвищенню захисту бізнесу від шахрайств і розкрадань, рейдерських захватів, а також зростанню довіри до бухгалтерської звітності.

### Висновки

Дослідження облікового забезпечення застосування методичних підходів до оцінки якості економічної безпеки підприємства дозволило виділити два напрями підходів: з використанням якісних і кількісних параметрів. Доведено, що ефективність застосування якісних параметрів сприяє їх доповнення кількісними на основі достовірної, аналітичної та повної бухгалтерської інформації.

Систематизація видів методичних підходів оцінки економічної безпеки за кількісними параметрами дозволила визначити їх сильні та слабкі місця, а також є основою визначення зацікавленими особами доцільної методики для отримання об'єктивних результатів оцінки кількісного характеру. З урахуванням залежності кожного з методичних підходів до оцінки системи економічної безпеки підприємства від особливостей організації бухгалтерського обліку, сформульовано проблеми теоретико-методологічного характеру в сфері організації обліку в контексті її відповідності забезпеченню реалізації цілей з досягнення економічної безпеки підприємства. Наукова значимість і перспективність дослідження наведених проблем обумовлена необхідністю формування теоретичної і методичної бази з інформаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства на підставі бухгалтерської інформації.

### Література

1. Kavun S. Statistical analysis in area of economic and information security. ES INFECO: International research portal of information and economic security, 2011–2012. URL: <http://www.infeco.net>.
2. Білокомірова Я. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності / Я. М. Білокомірова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 308 – 312.
3. Утечка информации в 2010 году. WikiLeaks // Информационная безопасность. – 2010. – № 4. – С. 12 – 26.
4. Бондар М. Облікова-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю / М. Бондар // Економічний аналіз : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ. – 2010. – № 6. – С. 13 – 16.
5. Боримська К. П. Бухгалтерський облік в системі забезпечення економічної безпеки підприємства: проблеми методології і організації / К. П. Боримська. – Житомир : ЖДТУ, 2014. – 624 с.
6. Воробйов В. І. Антикризове управління та фінансова санація підприємств : навч. посіб. / В. І. Воробйов, А. М. Штангрет, О. М. Петрашова, О. В. Мельников. – К. : ПрАТ «УкрНДІСВД», 2011. – 396 с.
7. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
8. Антонова О. В. Систематизація методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства / О. В. Антонова // Схід : аналітично-інформаційний журнал. – Донецьк, 2010. – № 6 (106). – С. 3 – 7.
9. Ткаченко А. М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А. М. Ткаченко, О. Л. Резніков // Вісник економічних наук України. – 2010. – № 1(17). – С. 101 – 106.
10. Borshch V. I. Questions of the qualitative and quantitative evaluation of the managerial decisions / V. I. Borshch // Journal of Economy and entrepreneurship. – 2013. – Vol. 7. – № 12-2. – P. 921–924. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20932138>.

11. Bray D. W. The assessment center in the measurement of potential for business management / D. W. Bray, D. L. Grant. – Psychological Monographs, 2000. – 80 p.
12. Подольчак Н. Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки : навч. посіб. / Н. Ю. Подольчак, В. Я. Карковська. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 268 с.
13. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
14. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

Надійшла 10.05.2016; рецензент: д. е. н. Коваль В. В.

## ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИК

*В статті проведено дослідження існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості, здійснено їх аналіз, систематизацію та узагальнення. Крім того у розрізі авторів та методик проведено групування показників за вказаними напрямками, показано їх переваги та недоліки. За напрямками досліджень інвестиційної привабливості виокремлено спільні й відмінні ознаки запропонованих груп показників, та обґрунтовано позитивні та негативні характеристики.*

*Ключові слова: інвестиційна привабливість, систематизація методик, інтегральна оцінка, майновий стан, фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність.*

RZAEVA T. G., GRITSAYUK M. V.  
Khmelnitsky National University

## INDICES OF EVALUATION AND ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE IN TERMS OF EXISTING METHODS

*Topical problems the existing methods of evaluation of investment attractiveness their analysis, systematization and generalization have been researched in the article. Also, in terms of authors and methods, grouping parameters accord in gap pointed areas and their advantages, disadvantages have been determined. According to the research areas of investment attractiveness common and different features of the proposed groups of indicators were singled and their positive and negative characteristics were grounded. The author also viewed blocks algorithm methods of calculation of an integrate devaluation of investment attractiveness and determined their sequence according to the areas of evaluation. Particular attention is paid to the main aspects of in-depth analysis of the financial and economic station of enterprises, organizations their strengths and weaknesses. It is determined that the most common groups of indicators which are offered in all considered methods is the group of indicators of property status, financial stability, liquidity, profitability and business (market) activity. The author highlights the prospects of further research in accordance with the requirements of time.*

*Key words: investment attractiveness, systematization methods, integrated assessment, property status, financial stability, liquidity, profitability.*

**Вступ.** На сьогодні задля зміцнення позиції підприємства у ринковому середовищі виникає необхідність проведення активної інвестиційної діяльності, що являється також запорукою його розвитку. Вітчизняні підприємства України не спроможні здійснювати інвестиційну діяльність на високому рівні, оскільки забезпеченість власними фінансовими ресурсами є недостатньою. Що свідчить про необхідність залучення інвестицій. Саме тому для підприємств важливим є здійснення оцінки власної інвестиційної привабливості, за допомогою конкретних показників, аналіз яких дозволить оцінити доцільність здійснення інвестиційної діяльності та прийняти правильне управлінське рішення. З метою активнішого залучення зовнішніх інвестицій, результати оцінки інвестиційної привабливості необхідно розмістити в засобах масової інформації.

Однак на етапі оцінки інвестиційної привабливості виникає безліч проблем, оскільки у вітчизняній практиці відсутній визначений єдиний, найраціональніший підхід до оцінки. Окрім цього, існуючі методики потребують їх поглибленого дослідження, аналізу та систематизації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі вагомий внесок у розгляд основних підходів оцінки інвестиційної привабливості зробили відомі вітчизняні та зарубіжні дослідники, зокрема І.О. Бланк, І.М. Вахович, Ф.П. Гайдуцький, Е. Гребенникова, В.М. Гриньова, О.Д. Данілов, А.П. Дука, О.Б. Жихор, Г.Л. Ігольников, Я.Д. Качмарик, С.В. Ковальчук, Т.В. Лівощко, Т. В. Майорова, Н. Макарий, В.М. Павлюченко, С.І. Прилипко, В.А. Русак, В.П. Савчук, П.А. Стецюк, А.М. Третяк, Р.Е. Умеров, Н.А. Хрущ, А.В. Чупіс, В.В. Шеремет та ін. Однак багато питань з приводу оцінки інвестиційної привабливості підприємства залишаються невирішеними. Науковці до сьогодні не розробили універсального підходу до визначення оцінки інвестиційної привабливості як такого, що був би універсальним на найраціональнішим для розрахунку. Саме тому, значна частина питань потребує подальшого удосконалення і ґрунтового дослідження. Наявність невирішених питань обумовили мету дослідження та відповідно завдання її досягнення.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості їх аналіз, систематизація, узагальнення показників інвестиційної привабливості за напрямками в розрізі дослідників, виявлення спільних та відмінних ознак, відображення позитивних та негативних характеристик а також удосконалення методик оцінки інвестиційної привабливості. Мета статті буде досягнута шляхом виконання наступних завдань: дослідження та аналіз існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства; систематизація існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства; оцінка існуючих методик та обґрунтування їх основних характеристик;

виявлення переваг та недоліків досліджених методик оцінки інвестиційної привабливості; удосконалення підходів до оцінки інвестиційної привабливості; проведення узагальнення показників інвестиційної привабливості за напрямками в розрізі дослідників.

Основна частина. У зв'язку з багатоплановістю поняття інвестиційної привабливості та різнобічними спрямуваннями досліджень, вчені досі не визначили єдиного сталого твердження для визначення інвестиційної привабливості. Проаналізувавши літературні джерела, на нашу думку, найбільш доцільним є наступне визначення: інвестиційна привабливість – інтегральна характеристика окремих компаній, як об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів і їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості [6, с.26] Аналогічно й для оцінки інвестиційної привабливості використовуються різноманітні методики, що дозволяють визначити її на макро-, галузевому, регіональному рівнях, а також на рівні підприємства. Більшість учених дотримуються такої точки зору, що тільки комплексна оцінка всіх складових інвестиційного клімату країни, виявлення їх специфіки, встановлення взаємозв'язку між окремими елементами, а також забезпечення узгодження політики на рівні держави, регіону, галузі та підприємства, мають бути враховані щодо створення інвестиційного привабливого економічного середовища [5, с.120–126].

Яскравим прикладом саме такого погляду є Умеров Р. Е., який визначає оцінку інвестиційної привабливості на основі системного підходу, що заснований на єдності та взаємодії великої кількості критеріїв (чинників) прийняття інвестиційного рішення, що представлені у вигляді функції (табл. 1).

Таблиця 1

**Функція визначення оцінки інвестиційної привабливості за системним підходом [6, с.90–94]**

Функція	Символ критерію	Пояснення критерію
$I = f(\Gamma, T, O, P, B, \Phi, \Pi, \Phi P)$	Г	географічне розташування
	Т	технічний стан
	О	організаційний рівень
	Р	ресурсний потенціал
	В	виробничий потенціал
	Ф	фінансово – економічний стан
	П	політично – правова ситуація
	ФР	рівень впливу чинників ризику

Найбільший вплив мають такі чинники, як природно-ресурсний потенціал регіону, рівень інфраструктурного розвитку, демографічні показники, рівень екологічних, політичних, соціальних ризиків тощо. Стан виробничого потенціалу має також значний вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємства, хоча рідко враховується інвесторами. В більшості випадків враховуються лише показники фінансового стану підприємства, а саме: показники ліквідності; показники фінансової стійкості; показники кредитоспроможності; показники рентабельності та оборотності; показники рівня зобов'язань підприємства [6].

Дана методика застосовується в більшості випадків лише на теоретичному рівні, оскільки автором не визначено показники, що представляють рівень виконання чи забезпеченості кожного з наведених у таблиці чинників, (окрім фінансово-економічного), що є недоліком даної методики. Позитивним є те, що присутні досить багато чинників для аналізу інвестором діяльності підприємства.

Приблизником узагальненої, а саме інтегральної оцінки інвестиційної привабливості є Н. Макарій. З метою кращого розуміння методики, алгоритм розрахунку інтегральної оцінки інвестиційної привабливості подано у інформаційних блоках (табл. 2).

Кожен з наведених блоків забезпечує чи дає інформацію про виконання процедури за даним методом. Кінцевим результатом є знаходження інтегральної оцінки інвестиційної привабливості. Алгоритм розрахунку показника інтегральної оцінки інвестиційної привабливості наведено у табл.3. Важливим є те, що для визначення усіх показників використовуються дані бухгалтерської звітності підприємства та ринку цінних паперів.

Перевагою даної методики є те, що вона охоплює практично всі напрямки господарської діяльності підприємства, що дає змогу комплексно оцінити діяльність підприємства. Недоліком є те, що на основі отриманих фактичних результатів розрахунку показників, інвестор не може визначити рівень інвестиційної привабливості, оскільки кожен показник, окрім цифрового вираження, містить у собі певне значення вагомості, співвідношення якого інвестору необхідно визначити із залученням необхідного експерта.

Окрім методики оцінки інвестиційної привабливості Н. Макарій притримується також методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану (МПАФГС). Основним завданням цієї методики є націленість на оцінку фінансово-господарського стану за поточний та попередній роки, а також

виявлення факторів впливу та результату впливу: позитивний чи негативний; та в кінцевому рахунку визнання структури балансу – задовільним або ж навпаки та визнання підприємства платоспроможним чи ні. Узагальнення отриманої інформації та подальше її опрацювання дало змогу виділити основні аспекти дослідження та окремі показники за ними. Алгоритм методики поглибленого аналізу фінансово-господарського стану наведено у табл. 4.

Таблиця 2

**Блоки алгоритму методики розрахунку інтегральної оцінки інвестиційної привабливості [4, с.52–57]**

Назва блоку	Характеристика блоку
1. Блок підготовки вхідної інформації	Цей блок алгоритму забезпечує підготовку вхідної інформації з метою подальшої її обробки; для отримання інформації використовуються дані відповідних форм бухгалтерської звітності, затверджені Державним комітетом статистики України, і є обов'язковими для виконання всіма суб'єктами господарської діяльності в Україні
2. Блок обмежень для показників оцінки	Обмеження для показників, з яких складається інтегральна оцінка, пов'язані з головним посланням методу, який передбачає розгляд кожного показника як елемента множини відповідних показників. Саме з цією метою визначаються конкретні значення екстремальних обмежень за кожним з показників. Завантажена такими обмеженнями сфера існування показників може змінюватися залежно від конкретного стану на ринку рухомого й нерухомого майна, готової продукції, праці і т.п.
3. Блок забезпечення експертної оцінки	Для встановлення вагомості групових та одиничних показників проводиться процедура експертної оцінки. У разі широкого застосування цього методу значення вагомості показника встановлює емпіричний шлях наближення до їх фактичного рівня.
4. Блок визначення частки варіаційного розмаху	Частка варіаційного розмаху є складовою відповідної формули, за допомогою якої здійснюється перехід від різних за ознакою та одиницями виміру показників до зіставних. Ця частка визначається відношенням визначеної у кількісному вимірі сфери існування показника до емпірично вставленої кількості
5. Блок визначення ранжованих значень	Ранжоване значення показника – це перетворений внаслідок реалізації передбачених цим блоком розрахункових дій конкретний чинник, який завдяки цій реалізації може зіставлятися з іншими і в якому передбачена визначена вагомість.
6. Блок розрахунків інтегрального показника	Інтегральний показник інвестиційної привабливості уособлює в собі значення усіх показників, задіяних у методі при визначенні цієї привабливості.

Таблиця 3

**Алгоритм розрахунку показника інтегральної оцінки інвестиційної привабливості\***

Напрями	Показники
• Показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Активна частина основних засобів</li> <li>○ Коефіцієнт зносу основних засобів</li> <li>○ Коефіцієнт оновлення</li> <li>○ Коефіцієнт вибуття</li> </ul>
• Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Власні оборотні засоби</li> <li>○ Власні довгострокові та середньострокові позикові джерела формування запасів та витрат</li> <li>○ Коефіцієнт незалежності</li> <li>○ Маневреність робочого капіталу</li> <li>○ Коефіцієнт фінансування</li> <li>○ Коефіцієнт фінансової стійкості</li> <li>○ Показник фінансового левериджу</li> </ul>
• Показники оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Поточний або загальний коефіцієнт покриття</li> <li>○ Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості</li> <li>○ Коефіцієнт абсолютної ліквідності</li> <li>○ Норма грошових резервів</li> <li>○ Коефіцієнт покриття періодичних виплат</li> </ul>
• Показники оцінки прибутковості інвестованого об'єкта	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Коефіцієнт прибутковості інвестицій</li> <li>○ Коефіцієнт прибутковості власного капіталу</li> <li>○ Операційна рентабельність продажу</li> <li>○ Коефіцієнт експлуатаційних витрат</li> <li>○ Коефіцієнт прибутковості активів</li> </ul>
• Показники оцінки ділової активності інвестованого об'єкта	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Продуктивність праці</li> <li>○ Фондовіддача</li> <li>○ Оборотність коштів у розрахунках(в оборотах)</li> <li>○ Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках(у днях)</li> <li>○ Оборотність виробничих запасів(в оборотах)</li> <li>○ Коефіцієнт оборотності виробничих запасів (у днях)</li> <li>○ Оборотність власного капіталу</li> <li>○ Оборотність основного капіталу</li> </ul>
• Показники оцінки ринкової активності інвестованого об'єкта	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Дивіденд</li> <li>○ Коефіцієнт цінності акцій</li> <li>○ Рентабельність акції</li> </ul>

\*- узагальнено та сформовано авторами

Перевагою методики поглибленого аналізу фінансово-господарського стану є відсутність великої кількості розрахунків, коефіцієнтів, які дають незначну інформацію про об'єкт інвестування, що дає змогу зосередити увагу інвестора лише на основних характеристиках діяльності підприємства. Недоліком є те, що дана методика характеризує лише вузькоспеціалізовані показники, що відображають виключно фінансово-



господарський стан, та суб'єктивний характер методики, оскільки остаточний висновок про рівень інвестиційної привабливості робить експерт, а не отримується внаслідок автоматизовано створеної шкали. Ще одним недоліком є недостатня визначеність показників, що характеризують основні аспекти методики, що дало змогу удосконалити даний підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Нами додано до методики поглибленого аналізу фінансово – господарського стану підприємств та організацій до основного аспекту «Аналіз динаміки валюти балансу та його структури» наступні показники: питома вага необоротних активів у валюті балансу, питома вага оборотних активів у валюті балансу, питома вага необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття у валюті балансу, питома вага власного капіталу у валюті балансу, питома вага довгострокових зобов'язань і забезпечень у структурі балансу, питома вага поточних зобов'язань і забезпечень у валюті балансу; до аспекту «Аналіз структури кредиторської заборгованості» додано показники: питома вага поточної кредиторської заборгованості у її загальній сумі; питома вага довгострокової кредиторської заборгованості у її загальній сумі; до аспекту «Аналіз витрат на виробництво»: питома вага матеріальних витрат в загальній сумі операційних витрат, питома вага трудових статей витрат в їх загальній сумі операційних витрат, питома вага амортизаційних витрат в загальній сумі операційних витрат; поглиблено аналіз рівня рентабельності, а саме наведено окремі показники рентабельності, до яких віднесли: рівень рентабельності окремих видів продукції, рівень рентабельності реалізованої продукції, рівень рентабельності виробництва, рівень рентабельності активів, рівень рентабельності власного капіталу а також розширено показники аналізу виробничо-господарської діяльності показником машиновіддачі та матеріаловіддачі.

Таблиця 4

**Основні аспекти поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій\***

Основні аспекти	Показники
1. Аналіз динаміки валюти балансу та його структури	1.1. Питома вага необоротних активів у валюті балансу
	1.2. Питома вага оборотних активів у валюті балансу
	1.3. Питома вага необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття у валюті балансу
	1.4. Питома вага власного капіталу у валюті балансу
	1.5. Питома вага довгострокових зобов'язань і забезпечень у структурі балансу
	1.6. Питома вага поточних зобов'язань і забезпечень у валюті балансу
2. Аналіз джерел власних коштів	2.1. Коефіцієнт фінансової незалежності «автономії»
	2.2. Коефіцієнт фінансової стабільності
	2.3. Показник фінансового левериджу
	2.4. Коефіцієнт забезпечення власними коштами
3. Аналіз структури кредиторської заборгованості	3.1. Питома вага поточної кредиторської заборгованості у її загальній сумі
	3.2. Питома вага довгострокової кредиторської заборгованості у її загальній сумі
4. Аналіз структури активів підприємства	4.1. Аналіз основних засобів та інших поза оборотних активів
	4.2. Аналіз власних оборотних засобів
	4.2.1.Робочий капітал
	4.2.2.Маневреність робочого капіталу
	4.2.3.Коефіцієнт покриття
	4.3. Аналіз структури оборотних засобів
	4.3.1.Коефіцієнт обіговості
	4.3.2.Час обороту оборотних засобів
	4.3.3.Коефіцієнт оборотності запасів
4.3.4.Тривалість одного обороту запасів	
4.3.5.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	
5. Аналіз витрат на виробництво	5.1. Питома вага матеріальних витрат в загальній сумі операційних витрат
	5.2. Питома вага трудових статей витрат в їх загальній сумі операційних витрат
	5.3. Питома вага амортизаційних витрат в загальній сумі операційних витрат
6. Аналіз прибутковості підприємства	6.1. Рівень рентабельності:
	6.1.1.рівень рентабельності окремих видів продукції
	6.1.2.рівень рентабельності реалізованої продукції
	6.1.3.рівень рентабельності виробництва
	6.1.4.рівень рентабельності активів
6.1.5.рівень рентабельності власного капіталу	
7. Аналіз виробничо-господарської діяльності	7.1. Аналіз виробничо – господарської діяльності
	7.1.1. Фондовіддача
	7.1.2. Машиновіддача ( фондівіддача активної частини основних фондів)
	7.1.3. Матеріаловіддача

\*- узагальнено та сформовано авторами

Наступним автором, що досліджував питання оцінки інвестиційної привабливості є Вахович І.М., який вважав, що з метою визначення інвестиційної привабливості необхідно використовувати також методику визначення інтегрального рівня інвестиційної привабливості підприємства. Суть методики полягає

у тому, що необхідно визначити інтегральні та часткові показники оцінки інвестиційної привабливості декількох підприємств і на основі статистичних прийомів розрахувати загальний інтегральний рівень інвестиційної привабливості підприємства. Всі показники розраховуються за рік [2]. Розрахунок часткових показників, за якими визначаються окремі інтегральні показники, що наведені в табл.5 є першим етапом даної методики оцінки інвестиційної привабливості.

Наведені в табл. 5 часткові показники, що стосуються окремого інтегрального показника, є неоднорідними, що говорить про неможливість їх зіставлення. Саме з цією метою їх необхідно стандартизувати, для цього спочатку визначають стандартизоване відхилення для визначення часткового коефіцієнта факторіального показника  $i$ -го підприємства, далі розраховують інтегральні показники за окремими групами часткових показників; наступним етапом є визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості; заключним етапом є виокремлення підприємства високим, середнім, помірним та низьким рівнем інвестиційної привабливості. Детальніший розгляд етапів наведено на рис. 1.

Таблиця 5

**Перелік показників оцінки інвестиційної привабливості за методикою Ваховича І.М.\***

Окремі інтегральні показники	Часткові показники
Інтегральний показник майнового стану	1. фондвіддача, 2. фондомісткість, 3. фондоозбросність, 4. коефіцієнт зносу, 5. коефіцієнт придатності, 6. коефіцієнт оновлення, 7. коефіцієнт вибуття, 8. коефіцієнт приросту основних засобів, 9. рентабельність основних засобів, 10. частка основних засобів у майні підприємства.
Інтегральний показник фінансової стійкості	1. коефіцієнт фінансової незалежності, 2. коефіцієнт фінансової залежності, 3. коефіцієнт фінансової стійкості, 4. коефіцієнт фінансового ризику, 5. коефіцієнт маневреності власного капіталу, 6. коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу, коефіцієнт довгострокового залучення капіталу.
Інтегральний показник прибутковості підприємства	– рентабельність власного капіталу, – рентабельність позикового капіталу, – чиста рентабельність активів, – економічна рентабельність активів, – валова рентабельність продажу, – чиста рентабельність продажу, – операційна рентабельність продажу, – рентабельність продукції, – рентабельність виробництва, – рентабельність фінансових інвестицій, – рентабельність реальних інвестицій підприємства.
Інтегральний показник ділової активності	– коефіцієнт оборотності оборотних активів, – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, – коефіцієнт оборотності запасів, – коефіцієнт оборотності виробничих запасів, – коефіцієнт оборотності власного капіталу, – коефіцієнт оборотності позикового капіталу, – тривалість операційного циклу, – тривалість фінансово – експлуатаційного циклу.
Інтегральний показник ліквідності активів	– коефіцієнт абсолютної ліквідності, – коефіцієнт швидкої ліквідності, – коефіцієнт поточної ліквідності, – коефіцієнт загальної ліквідності, – частка абсолютно ліквідних активів у складі майна підприємства, – частка швидко ліквідних активів у майні підприємства, – частка повільно ліквідних активів у складі майна підприємства, – частка важко ліквідних активів у майні підприємства.
Інтегральний показник ринкової активності інвестованого об'єкта	– частка обсягів виробництва підприємства в загальному обсязі виробництва в регіоні, – частка обсягів виробництва підприємства в загальному обсязі виробництва галузі, – відношення обсягу виробництва продукції до чисельності працюючих на підприємстві, – відношення обсягу реалізації до чисельності працюючих на підприємстві, – відношення обсягу реалізації до чисельності працюючих населення в регіоні, – частка підприємства на товарному ринку регіону ( країни), частка експорту в загальному обсязі реалізації підприємства; – дольова участь підприємства в загальному експорті товарів, робіт, послуг регіону ( країни), – частка вартості імпортованих товарно-матеріальних цінностей в загальному обсязі придбаних товарно-матеріальних цінностей, – частка працюючих на підприємстві в загальному обсязі працездатного населення регіону.

\*- узагальнено та сформовано авторами

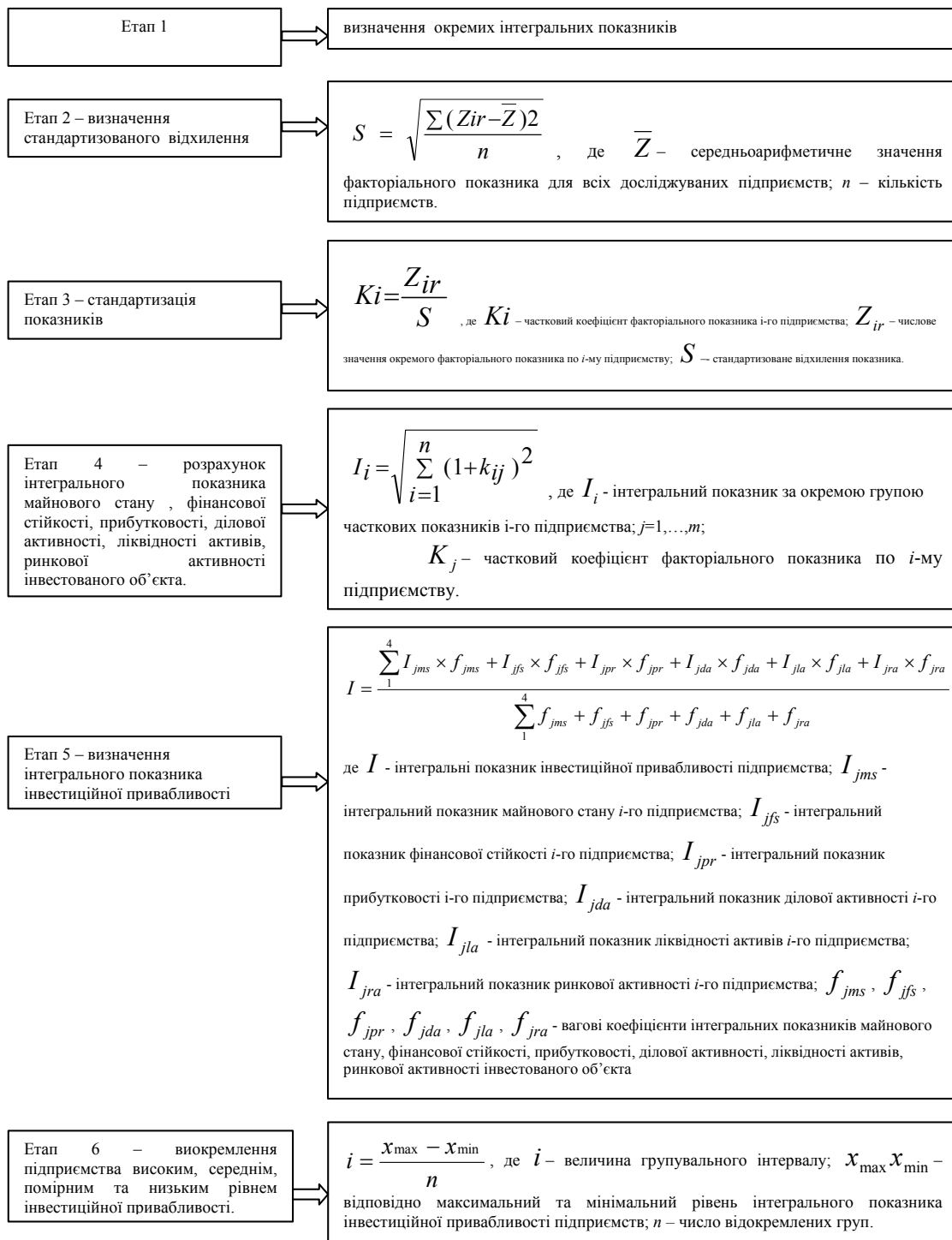


Рис. 1. Етапи проведення інтегральної оцінки інвестиційної привабливості за методикою І.М. Ваховича (узагальнено та сформовано авторами)

Перевагою даного методу є те, що досить детально та зрозуміло описано кожний крок розрахунку як окремих інтегральних показників, так і загального інтегрального показника. Недоліком є значна кількість коефіцієнтів, часткових показників, які потребують обрахунку.

Важливий внесок в розвиток теорії оцінки рівня інвестиційної привабливості є І.О. Бланк, який стверджує, що перед безпосереднім аналізом діяльності підприємства, необхідно виявити стадії життєвого циклу, в якому фірма перебуває на даний момент. В ринковій теорії виділяють наступні стадії: народження, дитинство, юність, рання зрілість, остаточна зрілість, старіння. Загальний період всіх стадій життєвого циклу підприємства становить приблизно 20–25 років, після чого компанія перестає існувати або перероджується на новій основі та з новим складом власників і управлінського персоналу [1, с.104–111]. Автор вважає, що інвестиційно привабливими є підприємства, що знаходяться в процесі росту. Виокремлення стадій життєвого циклу підприємства здійснюється шляхом проведення динамічного аналізу,

при якому аналізують показники: динаміки об'єму продукції, динаміки загальної суми активів, динаміки суми власного капіталу, динаміка суми прибутку. За темпами змін цих показників можна визначити стадію життєвого циклу підприємства. Найбільш високі темпи приросту показників за ряд років характерні для стадії «юність» та «рання зрілість»; стабілізація більшості вищезазначених показників характерна для стадії «остаточна зрілість», а зниження – для стадії «старіння» [1, с.104–111].

Разом з виявленням стадії життєвого циклу компанії оцінка її інвестиційної привабливості включає проведення поглибленого фінансового аналізу її діяльності, основні напрями якого наведені в табл. 6.

Таблиця 6

## Основні напрями аналізу оцінки інвестиційної привабливості за І.О. Бланком\*

Сфера	Показник	Формула
Оборотність активів	Коефіцієнт оборотності всіх активів, що використовуються ( $KO_A$ )	$KO_A = \frac{\text{Об'єм реалізації продукції}}{\text{Середня вартість використовуваних активів}}$
	Коефіцієнт оборотності поточних активів ( $KO_{TA}$ )	$KO_{TA} = \frac{\text{Об'єм реалізації продукції}}{\text{Середня вартість поточних активів (оборотних засобів)}}$
	Час обороту використовуваних активів $PO_A$	$PO_A = \frac{D}{\text{Коефіцієнт оборотності всіх використовуваних активів}}$
	Час обороту поточних активів ( $PO_{TA}$ )	$PO_{TA} = \frac{D}{\text{Коефіцієнт оборотності поточних активів}}$
	Об'єм додатково інвестованих засобів ( $IC_D$ )	$IC_D = \frac{\text{Об'єм реалізації продукції} \times [\text{ПО}_{\text{зв.періоду}} - \text{ПО}_{\text{майб.періоду}}]}{D}$
Прибутковість капіталу	Прибутковість всіх використовуваних активів ( $PA$ )	$PA = \frac{\text{Сума чистого прибутку (після виплати податків)}}{\text{Середня сума використуваних активів}}$
	Прибутковість поточних активів ( $PA_{TA}$ )	$PA_{TA} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня сума поточних активів}}$
	Рентабельність основних фондів ( $P_{OF}$ )	$P_{OF} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня вартість основних фондів}}$
	Прибутковість реалізації (продажу) продукції ( $PP_P$ )	$PP_P = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Об'єм реалізованої продукції}}$
	Основний показник прибутковості ( $P_T$ )	$P_T = \frac{\text{Сума валового прибу/ до вип. податків та \% за довг. кредит}}{\text{Середня сума використуваних активів - Сума немат. активів}}$
	Прибутковість власного капіталу ( $P_{CK}$ )	$P_{CK} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня сума власного капіталу}}$
Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії ( $KA$ )	$KA = \frac{\text{Сума власного капіталу}}{\text{Сума всіх використуваних активів}}$
	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів ( $KC$ )	$KC = \frac{\text{Сума використуваних позикових активів}}{\text{Сума власних активів}}$
	Коефіцієнт довгострокової заборгованості ( $KD$ )	$KD = \frac{\text{Сума довгострокової заборгованості (більш 1 року)}}{\text{Сума всіх використуваних активів}}$
Ліквідність активів	Показник поточної ліквідності (ПТЛ)	$ПТЛ = \frac{\text{Сума поточних активів}}{\text{Сума поточної (короткострокової) заборгованості}}$
	Показник «критичної оцінки» («кислотний тест») ліквідності (ПКО)	$ПКО = \frac{\text{Грошові засоби + Ліквідні цінні папери + Деб. заб.}}{\text{Сума поточної (короткострокової) заборгованості}}$
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ( $KO_D$ )	$KO_D = \frac{\text{Об'єм реалізації продукції (товарів/послуг) з наступною оплатою}}{\text{Середня сума дебіторської заборгованості}}$
	Тривалість погашення дебіторської заборгованості ( $ПП_D$ )	$ПП_D = \frac{D}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$

\*- узагальнено та сформовано авторами

Перевагами даного методу є те, що аналіз господарської діяльності є досить детальним, інвестор одразу розуміє на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство, що дає загальну оцінку про підприємство; а також, що є одним із найважливіших факторів, дає змогу оцінити фінансові ризики підприємства. Недоліком є відсутність шкали, яка дозволяла б оцінити рівень інвестиційної привабливості.

Ще одним дослідником оцінки інвестиційної привабливості є Майорова Т.В., яка відзначає, що в основі визначення інвестиційної привабливості підприємства лежить Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», затверджене Наказом Міністерства фінансів України і Фонду державного майна № 49/121 від 26.01.2001 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 8 лютого 2001 р. за № 121/5312. [3, с.41]. Відповідно до Положення інвестиційна

привабливість окремого підприємства (фірми) включає: 1) загальну характеристику підприємства – характер технології, наявність сучасного обладнання, складського господарства, власного транспорту, географічне розміщення, наближеність до транспортних комунікацій; 2) характеристику технічної бази підприємства – стан технології, вартість основних фондів, коефіцієнт фізичного та морального старіння основних фондів; 3) номенклатуру продукції, що випускається; 4) виробничу потужність; 5) місце підприємства в галузі, на ринку, рівень його монопольності; 6) характеристику системи управління; 7) статутний фонд, власники підприємства, ціна акцій; 8) структуру витрат на виробництво; 9) обсяг прибутку та напрямки його використання; 10. оцінку фінансового стану підприємства [3, с.41; 8].

В свою чергу оцінка фінансового стану підприємства складається з таких етапів: 1. оцінка майнового стану підприємства та динаміка його зміни; 2. оцінка фінансових результатів діяльності підприємства; 3. оцінка ліквідності; 4. аналіз платоспроможності (фінансової стійкості); 5. аналіз ділової активності; 6. аналіз рентабельності. Основним джерелом інформації для визначення інвестиційної привабливості є бухгалтерська (фінансова) звітність підприємства за останні 2 календарні роки та останній звітний період [3, с. 41; 8].

Усі розраховані коефіцієнти заносять до таблиці і визначається рейтингова оцінка підприємства. Дотримання критеріального рівня кожного з коефіцієнтів дає певний відсоток ( питома вага конкретного коефіцієнта в загальній кількості показників), недодержання оптимального значення коефіцієнта дає – 0%. Потім набрана сума відсотків додається і присвоюється підприємству рейтинг згідно певної рейтингової системи (табл. 7), максимальне значення рейтингової оцінки – 100%.

Таблиця 7

**Рейтингова оцінка підприємства [3, с.47]**

Оцінка	Рейтинг	Характеристика
90-100%	Високий	Висока спроможність, відмінник – фінансовий стан
80-90%	Достатній	Достатньо добрий фінансовий стан. Клієнт із мінімальним ризиком
60-80%	Задовільний	Задовільний фінансовий стан та рівень платоспроможності
40-60%	Недостатній	Надійність підприємства викликає підозру, недостатній рівень платоспроможності. Високий рівень ризику
0-40%	Поганий	Фінансовий стан поганий. Вкладення коштів у підприємство є над ризиковим

Значений метод оцінки інвестиційної привабливості має законодавче підкріплення і ґрунтується на Положенні «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації». Покрокова оцінка інвестиційної привабливості, наявність узагальненої рейтингової таблиці, завершальна оцінка діяльності підприємства є перевагами даної методики. Недоліком зазначеної методики є складність розрахунку завершального етапу та відсутність оцінки рівня впливу ризиків на діяльність підприємства.

Дослідження та узагальнення існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості, за авторами, що їх представляють, а також виокремлення груп показників у розрізі методик представлено нами у табл. 8.

Таблиця 8

**Узагальнення методик та виявлення спільних та відмінних однак\***

Методика (автор) Показники	Умерова Р. Е (системна методика)	Н.Макарий (інтегральна оцінка інвестиційної привабливості)	Н.Макарий (методика поглибленого аналізу фінансово-господарського стану)	Вахович І.М (інтегральна оцінка інвестиційної привабливості)	І.О. Біланк	Майорова Т.В
Розташування	+					+
Політико – правового стану	+					
Технічного стану	+					
Організаційного стану	+					
Ресурсного стану	+					
Майнового стану	+	+	+	+		+
Фінансової стійкості	+	+	+	+	+	+
Ділової (ринкової) активності: В т.ч. оборотності активів	+	+		+		+
Аналізу кредиторської заборгованості			+			
Ліквідності	+	+		+	+	+
Рентабельності	+	+	+	+	+	+
Аналізу витрат на виробництво			+			

\*- узагальнено та сформовано авторами

Аналіз інформації таблиці дав змогу зауважити, що найбільш поширеними групами показників, що пропонуються у всіх розглянутих методиках є група показників майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, показників рентабельності та ділової (ринкової) активності.

Менш важливе значення у методиках оцінки інвестиційної привабливості приділяється таким групам показників: розташування, політико-правового стану, технічного стану, організаційного стану, ресурсного стану, аналізу кредиторської заборгованості, аналізу витрат на виробництво.

Ми вважаємо, що окремим перерахованим чинникам приділяється недостатньо уваги. Так заслугове на більш детальне дослідження фактор – географічне розташування, оскільки саме воно обумовлює галузь, в якій знаходиться підприємство, відповідно й рівень конкуренції, монополії в ній, особливості збутової політики, сегмент ринку, який належить нашому підприємству всій галузі і т.д.

Так, для більш детального вивчення, заслуговують на більш поглиблене дослідження групи показників за такими напрямками як технічний, організаційний, ресурсний стани підприємства, що безпосередньо впливають на інші групи показників.

**Висновки.** З метою покращення позицій підприємства на ринку необхідно проводити активну інвестиційну діяльність, що спричиняє здійснення постійного моніторингу інвестиційної привабливості підприємства як з точки зору власника, так і з точки зору інвестора. Під час проведення дослідження, виявлено значну кількість методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства, що різняться між собою способом обрахунку рівня інвестиційної привабливості та набором показників, представлені за кожним напрямом оцінки. В результаті дослідження виявлено, що більшість методик при оцінці рівня інвестиційної привабливості обирають показники фінансового-господарського стану, що найкраще відображають стан справ підприємства, що не завжди є достатньо для комплексної оцінки. Тому для більш детального вивчення рівня інвестиційної привабливості є доцільним досліджувати також географічне положення, політико-правовий статус, організаційний стан, ресурсний стан, а також чинники ринкової інфраструктури (до прикладу: котирування та обсяги продажу акцій, використання новітніх ринкових інструментів і т.д.), що є значно обмежує можливості розглянутих методик і відповідно є їх недоліком.

### Література

1. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления управления финансами / И. А. Бланк – К. : МП "ИТЕМ, Лтд", "АДЕФ-Украина", 1996. – 534 с.
2. Вахович І.М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / І.М. Вахович, І.В. Олександренко, М.С. Забудюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11. – С. 154–160.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник / Т.В. Майорова. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 376 с.
4. Макарий Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. Макарий. // Економіст. – 2001. – № 10. – С. 52 – 60.
5. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(12). – С. 120–126.
6. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов : учебное пособие / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. – К. : Абсолют – В, Эльга, 1999. – 26 с.
7. Умеров Р. Е. Формування інвестиційної привабливості підприємств малого і середнього бізнесу в умовах невизначеності конкурентного середовища / Р. Е. Умеров // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11. – С. 90 – 94.
8. Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України і Фонду державного майна № 49/121 від 26.01.2001 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 8 лютого 2001 р. за № 121/5312. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>

Надійшла 06.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ У БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті досліджено динаміку заборгованості з оплати праці в Україні станом на 01.01.2010–01.01.2016 рр., методику відображення інформації про стан розрахунків з оплати праці у бухгалтерській звітності підприємства. Запропоновано внести до ф.№5 «Примітки до річної фінансової звітності» розділ ХУІ «Заборгованість перед працівниками із заробітної плати».*

*Ключові слова: заробітна плата, звітність підприємства, заборгованість з оплати праці.*

HARAKOZ L. V., SHACHANINA Y. K.  
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University**METHODOLOGICAL ASPECTS OF INFORMATION ABOUT EMPLOYEE PAYMENTS IN AN ACCOUNTING REPORTING OF ENTERPRISES**

*The aim of the article is to research the features of reflection of the information about employee payments in the financial and statistical reporting to satisfy the needs of a wider range of users in the financial information regarding the status of settlements about the salary. We studied the dynamics of labour remuneration debt in Ukraine between the period of 01.01.2010-01.01.2016, the methodology of reflection of the information about the status of employee payments in the financial statements of the company. Also, we proposed to add to a form №5 "Notes to the annual financial statements" section XVI "Debt to employees with wages." It will be distributed to a public access the information about calculations of wages for a wide range of users, including statistical agencies moreover it will help reduce staff spent-time accounting in the preparation of the accounting records of the company.*

*Key words: wages, statements, debt on labour remuneration.*

**Вступ.** Інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, як зовнішніми та внутрішніми користувачами є звітність підприємства. Джерелом для проведення аналізу забезпеченості робочою силою і ефективності використання трудових ресурсів, та аналізу витрат на оплату праці є фінансова та статистична звітність підприємства. На підставі отриманих даних керівництво виявляє і прогнозує існуючі та потенційні проблеми, виробничі і фінансові ризики, визначає вплив прийнятих рішень на рівень ризиків і доходів суб'єкта господарювання.

У фінансовій звітності відображаються зобов'язання за нарахованою, але не виплаченою заробітною платою, витрати на оплату праці, витрачені грошові кошти на виплати працівникам. У статистичній звітності досить детально відображена інформація щодо основної, додаткової заробітної плати та інших компенсаційних виплат, середньооблікова кількість штатних працівників, кількість відпрацьованого робочого часу, а також сума заборгованості з виплати заробітної плати тощо, які на жаль не знаходять свого відображення у фінансовій звітності. Тому для більш детального комплексного аналізу при прийнятті управлінських рішень виникає об'єктивна потреба в узгодженості окремих показників статистичної і фінансової звітності.

Питання, пов'язані з оплатою праці та відображення їх у обліковому процесі, фінансовій та статистичній звітності є предметом досліджень багатьох вчених, зокрема, Кужельного М.В., Білухи М.Т., Сопка В.В., Рудницького В.С., Бондар М.І., Цятковської О.В., Радченка О.Ю та інших.

Метою статті є дослідження особливості відображення інформації про виплати працівникам у фінансовій і статистичній звітності та розробка пропозицій спрямованих на розкриття інформації для задоволення потреб більш широкого кола користувачів у фінансовій інформації щодо стану розрахунків з оплати праці.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з найгостріших соціальних проблем, яка з кожним роком тільки загострюється, – проблема несвоєчасної виплати заробітної плати. На сьогоднішній день прослідковується тенденція зростання сум заборгованості виплат працівникам. У таблиці 1 представлено динаміку несплаченої заробітної плати в Україні за регіонами з 01.01.2010 по 01.01.2016 роки.

Отже, станом на 01.01.2016 р. найвища заборгованість спостерігається у таких регіонах – Донецька, Луганська, Харківська, Київська та Дніпропетровська області. Варто зазначити, що наведені показники є відображенням економічного становища країни.

Заборгованість у 2010 році є наслідком кризи 2008-2009 років, показники заборгованості за 2014–2016 рр. пов'язані з економічною та політичною ситуацією в країні, падінням на ринку праці Донецької та Луганської областей, відсутністю таких можливостей, які б дозволяли працівникам працювати, а роботодавцям – виплачувати заробітну плату.

Розрахунки з оплати праці відображаються не тільки в поточному обліку, а і у фінансовій та статистичній звітності підприємства та є важливим показником, що характеризує загальний життєвий рівень

працівників. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності зобов'язань з оплати праці регламентуються П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2], інформація про виплати за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності визначені П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [3]. Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, порядок ведення бухгалтерського обліку виплат працівникам та розкриття інформації про такі виплати у фінансовій звітності підприємства визначається МСФЗ (IAS) 19 «Виплати працівникам» [4].

Таблиця 1

**Динаміка заборгованості із виплати заробітної плати за регіонами України (тис. грн.) [1]**

Назва областей	Період						
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
<b>В цілому по Україні</b>	1390,8	1139	915,2	830,1	753,0	1320,1	1880,8
Вінницька	27,2	18,5	15,7	14,0	9,7	13,4	10,1
Волинська	17,8	13,7	6,4	5,2	3,9	12,2	16,0
Дніпропетровська	86,6	23,2	14,8	10,4	7,0	104,1	120,2
Донецька	266,2	233,5	200,3	172,9	115,4	363,7	360,6
Житомирська	50,8	25,3	11,5	13,9	7,8	12,8	8,9
Закарпатська	13,1	13,0	13,5	10,6	8,3	4,1	6,0
Запорізька	58,2	52,2	48,7	51,8	41,0	59,6	58,3
Івано-Франківська	9,2	8,0	8,1	8,9	8,3	9,7	4,2
Київська	35,6	24,4	10,6	1,4	147,8	126,6	122,8
Кіровоградська	52,3	59,8	47,9	39,7	32,5	31,1	32,3
Луганська	132,4	110,1	92,9	69,2	44,2	62,7	506,8
Львівська	83,2	64,1	56,6	58,3	47,7	77,1	92,8
Миколаївська	37,8	56,7	53,1	37,3	45,7	41,5	53,4
Одеська	43,4	26,7	20,0	16,1	13,4	22,9	52,9
Полтавська	34,9	26,3	20,0	15,4	14,9	25,4	31,4
Рівненська	15,9	8,3	2,5	1,4	0,9	9,2	12,8
Сумська	50,1	45,0	51,2	58,9	37,5	71,9	84,9
Тернопільська	13,4	8,3	7,8	7,0	6,8	5,4	4,4
Харківська	119,5	127,9	90,1	88,7	74,3	115,3	162,3
Херсонська	22,3	17,2	22,3	17,4	10,9	15,3	14,8
Хмельницька	23,0	18,7	17,2	14,8	9,9	8,5	5,7
Черкаська	26,9	19,2	11,3	16,1	11,6	22,2	24,1
Чернівецька	5,7	3,1	0,2	0,1	0,1	3,0	1,1
Чернігівська	24,9	21,4	20,0	19,9	16,5	18,2	19,0
м. Київ	140,4	114,4	72,5	80,7	36,9	84,2	75,0

Джерело: за даними Держкомстату України про динаміку сум заборгованості за виплатою заробітної плати по регіонах України

У той же час виплати працівникам є суттєвою складовою сукупних витрат будь-якого підприємства та одним із складних об'єктів бухгалтерського обліку, які включають в себе досить значний перелік виплат. Рівень виплат працівникам мають велике значення і впливають не лише на поточні, а й на майбутні показники діяльності підприємства. Виходячи з цього, цілком очевидно є потреба у своєчасній, об'єктивній та достовірній інформації про розрахунки з оплати праці, яка відображається у формах не тільки фінансової звітності, а і у статистичній.



Показники розрахунків з оплати праці відображають і включають до перших трьох форм фінансової звітності [5].

Зобов'язання за розрахунками з оплати праці відображаються у формі № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) - III розділ пасиву «Поточні зобов'язання і забезпечення».

Так як заборгованість за розрахунками з оплати праці відображається на конкретну дату звітного періоду у III розділі форми №1 Баланс (Звіт про фінансовий стан), то постає досить суттєве і важливе питання – яка ж сума заборгованості залишається простроченою, невчасно виплаченою працівникам підприємства, а яка нарахована у звітному періоді.

Для контролю дотримання основних вимог щодо заробітної плати й обліку розрахунків з оплати праці, утриманого податку на доходи фізичних осіб та нарахувань ЄСВ, на нашу думку, у формі № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) у розрізі рядка 1630 «Поточна заборгованість за розрахунками з оплати праці» необхідно включати нові додаткові статті у тому числі: «Сума заборгованості з виплати заробітної плати», «Основна заробітна плата», «Додаткова заробітна плата», «Заохочувальні та компенсаційні виплати».

Для будь-якого підприємства поточні виплати працівникам є його витратами, тобто є одним з головних елементів витрат звичайної діяльності підприємства [6]. Витрати на оплату праці відображено у I розділі та III розділі Звіту про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) відповідно «Фінансові результати» та «Елементи операційних витрат». У першому випадку витрати на оплату праці включають до собівартості реалізованої продукції. У III розділі наводяться відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду, за вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством.

Витрати, пов'язані з погашенням зобов'язань за розрахунками з оплати праці також відображаються у Звіті про рух грошових коштів і визначаються як вибуття (витрачання) грошових коштів на оплату праці і відрахування на соціальні заходи.

До форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» також необхідно додати XVI розділ «Заборгованість перед працівниками із заробітної плати», де буде більш детально відображена заборгованість за видами заробітної плати і строками непогашення. Таблиця 2 представляє собою вигляд Розділу XVI у «Примітках до річної фінансової звітності».

Таблиця 2

## Розділу XVI. Заборгованість перед працівниками із заробітної плати

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	у т.ч. за строками непогашення			
			до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 9 місяців	більше 9 місяців
Заборгованість з виплати заробітної плати за звітний період	1550					
у тому числі:						
основна заробітна плата	1551					
додаткова заробітна плата	1552					
компенсаційні виплати	1553					
інші виплати	1554					
Заборгованість з виплати заробітної плати, утворена у попередні роки	1555					

Ці дані можуть використовуватись не лише у фінансовій, а і в статистичній звітності. Дана інформація не врахована у формі № 1-ПВ «Звіт з праці» (квартальна), на відміну від №1-ПВ «Звіт з праці» (місячна), де заборгованість перед працівниками із заробітної плати та виплати із соціального страхування виділені в окремому розділі. Таким чином, можна прослідкувати, у якому обсязі виплачується заробітна плата працівникам, і чи не суперечить це трудовому законодавству України, адже порушуються права працівників на достатній життєвий рівень для себе та своєї сім'ї.

Прийняття управлінських рішень як на підприємстві, так і в галузі регулювання ринку праці потребує якісних та достовірних даних щодо усіх аспектів його функціонування повного і достовірного відображення даних у фінансовій та статистичній звітності з оплати праці.

Найширші та достовірні дані з питань праці на підприємстві надає статистична звітність з праці. Вона формується на основі законодавчо встановлених форм і використовуються як в середині підприємства,

так і за його межами – на місцевому, регіональному, галузевому та загальнодержавному рівнях управління.

Тому для здійснення аналізу соціально-трудової сфери на всіх рівнях, для стратегічного й оперативного управління підприємством, для задоволення інформаційних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів необхідно мати достовірну, оперативну, реальну й повну інформацію про перебіг процесів, пов'язаних з розрахунками з оплати праці, організацією, використанням праці та соціально-трудовими відносинами.

Кожне підприємство незалежно від форми власності та виду діяльності подає статистичну звітність. Власник або уповноважена особа для прийняття управлінських рішень використовує дані щодо кількості працівників, використання робочого часу, фонду оплати праці, також узагальнює показники щодо заборгованості перед працівниками із заробітної плати та виплат із соціального страхування, кількість і фонд оплати праці окремих категорій працівників, укладання колективних договорів, про витрати на утримання робочої сили, що не входить до складу фонду оплати праці тощо. Узагальнено вони відображені у 1-ПВ «Звіт з праці (місячний, квартальний) [7, 8], 1-ПВ (умови праці) «Звіт про умови праці, пільги та компенсації».

Для того, аби дані звіти були якомога компактнішими і доступнішими інформація об'єднується за певними розділами і рядками звітів. При складанні форм 1-ПВ «Звіт з праці»(місячна), 1-ПВ «Звіт з праці» (квартальна) у рядках слід окремо виділяти кількість працівників, фонд оплати праці, показники використання робочого часу для тих, хто працює за сумісництвом і тих, хто виконує роботи за цивільно-правовими договорами. Сумісництвом вважається виконання працівником, крім основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому ж або іншому підприємстві, в установі, організації або у громадянина (підприємця, приватної особи). Таке визначення міститься в Положенні про умови роботи за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій.

Сумісництво може бути внутрішнім (робота на тому ж підприємстві) і зовнішнім (робота на різних підприємствах).

Також виокремлення проводиться і у Розділі II «Заборгованість перед працівниками із заробітної плати та виплати із соціального страхування» 1-ПВ «Звіту з праці», адже на основі цих даних можна порівняти суми заборгованостей із заробітної плати та виплат із соціального страхування перед працівниками підприємства і зовнішніми сумісниками.

Відповідно до ст.50 КЗпП України нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень [9]. Підприємства і організації при укладенні колективного (трудового) договору можуть встановлювати меншу (але не більшу) норму тривалості робочого часу, ніж передбачено законодавством. Надурочними вважаються роботи понад встановлену тривалість робочого дня. Власник або уповноважений ним орган може застосовувати надурочні роботи лише у виняткових випадках, що визначаються законодавством. Надурочні роботи не повинні перевищувати для кожного працівника чотирьох годин протягом двох днів підряд і 120 годин на рік. Власник або уповноважений ним орган повинен вести облік надурочних робіт кожного працівника.

За загальним правилом, робота у вихідні та святкові дні забороняється. Залучення окремих працівників до роботи у ці дні допускається тільки з узгодження виборного органу первинної профспілкової організації (профспілкового представника) підприємства, установи, організації і лише у виняткових випадках, що визначаються законодавством. Залучення працівників до роботи у вихідні дні провадиться за письмовим наказом (розпорядженням) власника або уповноваженого ним органу. Робота у вихідний день може компенсуватися за згодою сторін, наданням іншого дня відпочинку або у грошовій формі у подвійному розмірі.

Отже, так можна більш наочно визначити, наскільки часто керівництво підприємства вдається до використання надурочних робіт та робіт у вихідні і святкові дні.

Статистична форма звітності 1-ПВ «Звіт з праці» (місячна і квартальна) як система поточного спостереження може посилити контроль за якістю інформації та підвищити рівень її використання за рахунок включення до Розділу III в себе інформацію про оплачений робочий час (людино-годин), а саме дані про кількість людино-годин робочого часу як відпрацьованого штатними працівниками, так і не відпрацьованого, але оплаченого:

- 1) період відпусток (основні, додаткові, у зв'язку з навчанням та творчі);
- 2) час відсутності працівників у період професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації;
- 3) виконання державних або громадських обов'язків, простоїв та інших неявок, які оплачуються згідно з чинним законодавством або колективним договором.

Не містить інформації про час неявок на роботу через тимчасову непрацездатність, оплачену за рахунок фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування; даних про кількість фактично відпрацьованих штатними працівниками людино-годин, ураховуючи час, відпрацьований у вихідні (за графіком), святкові та неробочі дні, період службових відряджень, на надурочних роботах, а також час роботи надомників. Час, відпрацьований працівниками, які працюють за сумісництвом на тому самому

підприємстві, де й основне місце роботи, урахується в цьому рядку в повному обсязі; даних про кількість оплачених людино-годин зовнішнім сумісникам – відповідно до таблиця використання робочого часу, а працівникам, що виконували роботи за цивільно-правовими договорами – зважаючи на тривалість робіт за договором (від моменту початку робіт згідно з договором до їх прийому) та норму тривалості робочого часу, встановлену на підприємстві.

**Висновки.** В процесі дослідження встановлено тенденцію зростання сум заборгованості за виплатами працівникам по заробітній платі. У фінансовій звітності підприємств відсутня інформація про невидану в строк заробітну плату. Пропонуємо внести у ф. №5 «Примітки до річної фінансової звітності» додатковий розділ, в якому розкривати інформацію за заборгованістю перед працівниками. Надані пропозиції будуть сприяти більш повної та достовірної інформації за розрахунками з оплати праці як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам, скороченню витрат робочого часу працівників бухгалтерії при складанні бухгалтерської звітності підприємства.

### Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» : виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_011](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_011)
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
7. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження №1-ПВ (місячна) «Звіт з праці» : затверджена наказом Держкомстату від 26.10.2009 № 403 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження №1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці» : затверджена наказом Держкомстату від 26.10.2009 № 404 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Кодекс законів про працю України : затверджений Законом № 322-VIII від 10.12.1971 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

Надійшла 06.05.2016; рецензент: д. е. н. Єлісеєва О. К.

## ІНФОРМАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*В статті запропоновано визначення теоретичного аспекту облікової політики підприємства шляхом поєднання змісту категорії «політика» у субординації з сутністю бухгалтерського обліку, що дозволило підтвердити належність облікової політики до інформаційної політики підприємства.*

*Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова політика, інформаційна політика, підприємство.*

KHMELEVSKA A. V., SEMENOV K. L.  
Khmelnytsky National University

## INFORMATION CONCEPT ACCOUNTING POLICIES OF DOMESTIC ENTERPRISES

*In the article the theoretical aspects of the definition of accounting policies by combining the category «policy» in the chain of command with the essence of accounting that allowed to confirm affiliation of accounting policies for the information policy of the company. This creates the opportunity for further development of the concept of information accounting policies of domestic enterprises for effective management decisions.*

*Keywords: accounting, accounting policy, information policy, enterprise.*

**Постановка проблеми.** Облікова політика займає чільне місце в організації й веденні бухгалтерського обліку на підприємстві, оскільки визначає ідеологію його економіки на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у господарській діяльності, ефективно пристосовуватись до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і досягти успіхів у конкурентній боротьбі.

Подальший розвиток облікової політики передбачає формування її концепції, яка, ґрунтуючись на змісті категорії «концепція», являтиме собою систему поглядів, спосіб розуміння, трактування сутності, ознак, ролі, змісту, структури, наповненості облікової політики, а також саму ідею теорії облікової політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання теорії та практики формування облікової політики підприємства в різних ракурсах розглядали вчені-економісти, зокрема Т. Барановська, К. Безверхий, О. Бірюк, К. Боримська, Ф. Бутинець, М. Вахрушина, О. Григорьєва-Дорофєєва, В. Громов, Г. Давидов, Н. Домбровська, В. Євдокимов, М. Єрмакова, П. Житний, Г. Журавель, Т. Залишкіна, Б. Засадний, Ю. Каменова, В. Клевець, І. Колос, М. Коцупатрій, А. Крутова, В. Кулик, Т. Кучеренко, С. Левицька, Н. Лоханова, Д. Луговський, Є. Лялькова, А. Мариненко, Н. Макарова, С. Міщенко, О. Наговіцина, М. Овчинников, Я. Олійник, О. Пилипенко, Т. Попітїч, М. Пушкар, Н. Радіонова, Н. Сахчинська, І. Сисоєва, І. Чалий, О. Шакіна, Л. Шнейдман, М. Щирба, Н. Яновська та інші. Відмічаючи вагомість наукових напрацювань провідних вчених, зауважимо, що серед науковців відсутнє єдине трактування сутності категорії «облікова політика» як в теоретичному, такі у практичному аспектах та її місця в системі господарювання підприємств, що зумовлює потребу у поглибленні та розширенні дослідження у вказаному напрямі.

**Невирішені раніше частини проблеми.** Недостатньо відпрацьованими є теоретичні положення, пов'язані з трактуванням сутності облікової політики у її зв'язку з інформаційною та економічною політикою підприємства, наслідком чого є існування суттєвих проблем у практиці ведення обліку.

**Постановка завдання.** Метою написання статті є опрацювання теоретичних аспектів визначення сутності облікової політики та її місця в інформаційній системі підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «облікова політика», яке сформульоване у міжнародних та національних нормативно-правових актах, орієнтує вітчизняні підприємства на ведення обліку для складання фінансової звітності (табл. 1).

Атестуючи наведені у міжнародних та національних нормативно-правових актах визначення облікової політики, акцентуємо, що законодавчі та нормативні документи як в цілому, так і згадувані в табл. 1, орієнтовані на регулювання найважливіших взаємозв'язків шляхом встановлення загальнообов'язкових правил. В силу цього, вказані визначення облікової політики та роз'яснення до них, перш за все, спрямовані на їх практичне використання у веденні обліку та формуванні звітності підприємства, і лише в певному аспекті відображають теоретичну сутність розглядуваного поняття. Зокрема, це підкреслено у МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», де облікові політики характеризуються як такі, що окреслюються не лише конкретними принципами, основами та правилами, але й домовленостями та практикою обліку.

З цих позицій, наведені визначення облікової політики у міжнародних та національних нормативно-

правових актах у сукупності вказують на:

- практичну цільову мету функціонування облікової політики підприємства – спрямованість на складання та подання фінансової звітності;
- спосіб досягнення прикладної мети функціонування облікової політики підприємства – застосування суб'єктом господарювання сукупності принципів, методів і процедур, обраних при формуванні облікової політики, при складанні та поданні фінансової звітності;
- спрямованість на узгодження з чинним законодавством;
- належність у якості елемента до системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Таблиця 1

**Дефініція категорії «облікова політика» у міжнародних та національних нормативно-правових актах**

Нормативно-правовий акт	Визначення
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [1]	Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.
Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [3]	Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4]	Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності

Дотримуючись нормативно-законодавчого трактування, у визначенні науковцями категорії «облікова політика», виділяються наступні напрями [5]:

1) трактування вказаної категорії в широкому її значенні як методології ведення обліку для цілей планування та прийняття управлінських рішень, адекватної оцінки активів, зобов'язань, витрат і результатів при складанні фінансової звітності, бюджетів тощо; та у вузькому – як сукупності способів ведення обліку, вибору підприємством конкретних його методик на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності;

2) сприйняття облікової політики як набору правил ведення обліку та складання фінансової звітності

3) характеристика облікової політики як напрями діяльності, що охоплює важливі сторони бухгалтерського обліку процесу промислового виробництва, переважно ті, котрі регламентовані національними стандартами бухгалтерського обліку та іншими нормативними положеннями

В цілому ж відмічається, що встановлений науковцями зміст облікової політики переважно окреслюється уривкоманітненням законодавчого її визначення; іншим же поширеним трактуванням облікової політики є її визначення як сукупності способів ведення обліку, тобто системи елементів його методу [6, с. 37]. Підтвердженням такого висновку слугує дослідження Т. Барановської, якою узагальнено розмаїття поглядів та виділено стосовно підприємств основні групи визначень, де облікова політика – це: сукупність способів первинного спостереження, вартісного виміру, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності; сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються для складання та подання фінансової звітності; методи оцінки та виміру, які окремі компанії обирають із тих, що звичайно застосовуються відповідно до законів, облікових стандартів і комерційної практики; вибір (можливість вибору) одного із запропонованих способів або розробка власної оригінальної системи обліку в рамках загальної концепції розвитку бухгалтерського обліку в країні; засіб, що дозволяє адміністрації підприємства легально маніпулювати фінансовими результатами; інші дефініції [7, с. 32-33].

Разом з тим, принципове значення для розуміння облікової політики має розмежування понять теорії, політики і практики обліку. У цьому зв'язку, розкриття теоретичних основ сутності, спрямованості, наповненості та призначення облікової політики підприємства можливе шляхом поєднання змісту визначення категорії «політика» у субординації із сутністю бухгалтерського обліку.

Поняття «політика» у загальному розумінні означає діяльність, лінію поведінки певного суб'єкта стосовно певного об'єкта задля реалізації намічених цілей. Згідно з теоретичними положеннями праць вітчизняних і зарубіжних учених під поняттям «політика» розуміють форми і методи відстежування і підтримки пріоритетів для досягнення основних цілей підприємства. Це поняття допускає наявність альтернативних напрямів, вибір яких пов'язаний з процесом прийняття управлінських рішень [8, с. 73].

Отже, за категорією «політика» облікова політика підприємства може розглядатися як цілеспрямована діяльність останнього у взаємовідносинах, регулюванні і формуванні стосунків; у вузькому розумінні – визначена частина, програма або напрямок діяльності, сукупність засобів (інструментів) та методів (технік) для реалізації певних інтересів задля досягнення визначених підприємством цілей в певному середовищі.

Щодо зв'язку з категорією «бухгалтерський облік», важливим є те, що облікова політика:

- завжди ідентифікується співвідносно до бухгалтерського обліку: облік є передумовою її виникнення та її визнано елементом системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку;
- переважно розглядається як у вузькому, так і в широкому її значенні, за рівнями її формування та складом елементів, що входять до відповідних об'єктів облікової політики.

Використовуючи наведене у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] визначення бухгалтерського обліку як процесу виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень, у поєднанні категорій «політика» та «бухгалтерський облік» облікова політика є:

- у широкому розумінні – цілеспрямованою діяльністю підприємства стосовно процесів виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства, інструментом регулювання і формування стосунків із зовнішніми та внутрішніми користувачами цієї інформації для прийняття рішень;

- у вузькому розумінні – частиною (напрямок) діяльності підприємства з формування, зберігання і передачі облікової інформації, сукупністю засобів та методів для реалізації інтересів зовнішніх та внутрішніх користувачів задля досягнення визначених підприємством цілей прийняття рішень.

Розглядаючи за такої трактовки облікової політики її концепцію, логічною є наступна ідея теорії облікової політики: визнати останню складовою інформаційної політики підприємства для забезпечення його економічної політики. Таке розуміння суттєво корегує існуючу теорію визнання облікової політики частиною економічної політики підприємства, однак, фактично, саме облікова політика зобов'язана налагоджувати формування та надання облікової інформації про діяльність підприємства, чим сприяти ефективному прийняттю управлінських рішень, що засвідчує її належність до інформаційної політики як управління інформаційними потоками.

Крім наведеного, мають місце й інші свідчення належності облікової політики, ідентифікованої через категорії «бухгалтерський облік» та «політика», до інформаційної політики підприємства, як:

- відповідність сутності облікової політики, конкретизованої за категорією бухгалтерського обліку, змісту інформаційної політики та неспівпадіння зі змістом економічної політики: якщо інформаційна політика визначається як сукупність основних напрямів і способів діяльності по одержанню, використанню, поширенню та зберіганню інформації, то економічна політика описується як система заходів, спрямованих на регулювання економічних процесів;

- наявність керованості інформаційної політики з сторони держави, що за змістом відповідає державному регулюванню бухгалтерського обліку, де під керованістю розуміється сучасний рівень управління сферою, що зумовлений, насамперед, гармонізацією вітчизняного законодавства щодо інформаційної сфери з міжнародно-правовими нормами, європейськими стандартами та національними традиціями;

- поширеність на облікову політику основних принципів інформаційної політики, як от: забезпечення доступу користувачів до інформації; створення систем і мереж інформації; зміцнення матеріально-технічних, фінансових, організаційних, правових і наукових основ інформаційної діяльності; забезпечення ефективного використання інформації; сприяння постійному оновленню, збагаченню та зберіганню інформаційних ресурсів; створення системи охорони інформації тощо.

**Висновки.** Таким чином, на основі поєднання змісту категорій «політика» та «бухгалтерський облік» запропоновано визначення облікової політики підприємства, орієнтоване на розвиток теоретичного напрямку дослідження її сутності, що дозволило підтвердити належність облікової політики до інформаційної політики підприємства, створюючи можливість подальшого розвитку інформаційної концепції облікової політики вітчизняних підприємств для прийняття ефективних управлінських рішень.

## Література

1. International accounting standard 8 «Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2015/ias08.pdf>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=382876&cat\\_id=293536](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536).
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
5. Хмелевська А.В. Систематизація дефініцій як передумова розвитку облікової політики підприємства / А.В. Хмелевська, І.О. Капучак // Вісник Хмельницького національного університету.

Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 3. – С. 214–220.

6. Рузмайкіна І. Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством / І. Рузмайкіна // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 36–41.

7. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : дис. ... кандидата екон. наук : 08.06.04 / Барановська Тетяна Василівна. — Житомир : ЖДТУ, 2005. — 278 с.

8. Приходько І. П. Облікова політика сучасного підприємства: теоретичні аспекти формування / І. П. Приходько // Економіка та держава. – 2013. – № 5. – С.73–76.

Надійшла 07.05.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Металургійна галузь в Україні є стратегічно важливою як для економіки країни в цілому, так і для окремих її регіонів. Для її успішного функціонування підприємства мають мінімізувати витрати, в тому числі і шляхом ефективної організації обліку витрат. Методологічні підходи організації обліку витрат мають бути пов'язані з особливостями технологічного процесу попереднього формування виробничої собівартості металургійної продукції.*

*Ключові слова: організація обліку, металургійна продукція, загальновиробничі витрати, собівартість.*

KHMELYUK A. V.

Dneprodzerzhinsk State Technical University, Ukraine

## ORGANIZATION OF ACCOUNT OF CHARGES IS ON PRODUCTION OF METALLURGICAL GOODS

*A purpose of formation of any enterprise is the receipt of income. Metallurgical industry in Ukraine is strategically important as for the economy of country on the whole so for its separate regions. For its successful functioning enterprises must minimize charges including by effective organization of account of charges. The law of Ukraine «On a record-keeping and financial reporting in Ukraine» gives enterprises a purchase of methods, methods and procedures of organization of account of charges, option taking into account their possible variants after P(C)RK 16 «Charges». Methodological approaches of organization of account of charges must be related to the features of technological process of the stage-by-stage forming of production metallurgical unit cost. Analysis of operating legislatively normative gives bases possibility to perfect going near determination of cost of the realized metallurgical units taking into account of a particular branch features.*

*Keywords: organization of account, metallurgical products, production charges, prime price.*

### Постановка проблеми

Організація обліку в Україні здійснюється згідно з законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1]. Закон визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно: обирає форми його організації; визначає облікову політику; затверджує правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку та розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій. Отже, відповідно до чинного законодавства підприємство самостійно організовує систему обліку в тому числі управлінського, але кожне з них має низку організаційно-правових, технологічних та інших особливостей, враховуючи різні запити щодо користування інформації з метою прийняття управлінських рішень.

Металургійний комплекс України на сьогоднішній день є ключовою галуззю в Україні та основним донором валюти в країні. Від його розвитку залежить стан економіки в цілому країни та її окремих регіонів. Тому ефективне функціонування металургійних підприємств, що зможе забезпечити прибутковість та конкурентоспроможність та ринку металургійної продукції залежить від правильної організації ведення управлінського обліку.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок у дослідження методологічних підходів організації управлінського обліку здійснили вітчизняні вчені: Атамас П.Й., Бутинець Ф.Ф., Герасим П.М., Гнилицька Л.В., Голов С.Ф., Давидович І.Є., Іванюта П.В., Лень В.С., Лишиленко О.В., Малюга Н.М., Огійчук М.Ф., Пушкар М.С., Цал-Цалко Ю.С., Щирба М.Т. та інші. Але питання організації управлінського обліку на металургійних підприємствах досліджені не достатньо та потребують детального вивчення, особливо в частині формування собівартості металургійної продукції при застосуванні попереднього методу калькуляції, де собівартість продукції формується на кожному окремому переділі і готова продукція одного переділу є напівфабрикатом для іншого переділу.

З огляду на вище сказане метою статті є аналіз нормативно-правового забезпечення регулювання організації управлінського обліку та розробка рекомендацій щодо удосконалення методики обліку в частині формування витрат на виробництво металургійної продукції з урахуванням галузевих особливостей.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства визначає П(С)БО 16 «Витрати» [2]. На підставі норм даного положення кожне підприємство будує систему обліку витрат. Основними елементами облікової політики є складові обліку витрат, а можливість вибору їх варіантів залежить від нормативно-правового забезпечення обліку витрат (табл. 1).



Принципи оцінки та методи обліку витрат згідно з П(С)БО 16 «Витрати»	
Елементи облікової політики	
Складові облікової політики	Можливі варіанти принципів чи методів обліку
1	2
Методи калькулювання виробничої собівартості продукції, робіт, послуг	Самостійно обираються підприємством
Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Самостійно обираються підприємством
Перелік і склад змінних та постійних загальновиробничих витрат	Самостійно обираються підприємством
Бази розподілу загальновиробничих змінних і розподілених постійних загальновиробничих витрат	<ul style="list-style-type: none"> <li>- години роботи;</li> <li>- заробітна плата;</li> <li>- обсяг діяльності;</li> <li>- прямі витрати тощо</li> </ul>

Джерело: особиста розробка автора на основі П(С)БО 16 «Витрати»

Різноманітність прийомів обліку і калькулювання собівартості продукції визначаються галузевими особливостями та передбачає застосування різних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Особливості технологічних процесів металургійного виробництва передбачають застосування попередільного методу калькулювання собівартості продукції. Як правило це багатопередільний метод. Він характеризується тим, що виготовлення кінцевого продукту поділено на підприємстві на ряд технологічних процесів, які представляють собою переділи. Перетворення сировини в готову продукцію відбувається в умовах безперервного ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких утворюють собою окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва. Готовий виріб, який включає в себе результати попередніх переділів (включаючи собівартість напівфабрикатів виготовлених у попередньому цеху) отримують наприкінці останнього переділу. Тобто собівартість продукції, що випущена кожним цехом, складається з понесених витрат і собівартості напівфабрикатів, виготовлених на попередньому етапі (переділі) виробництва (рис.1).

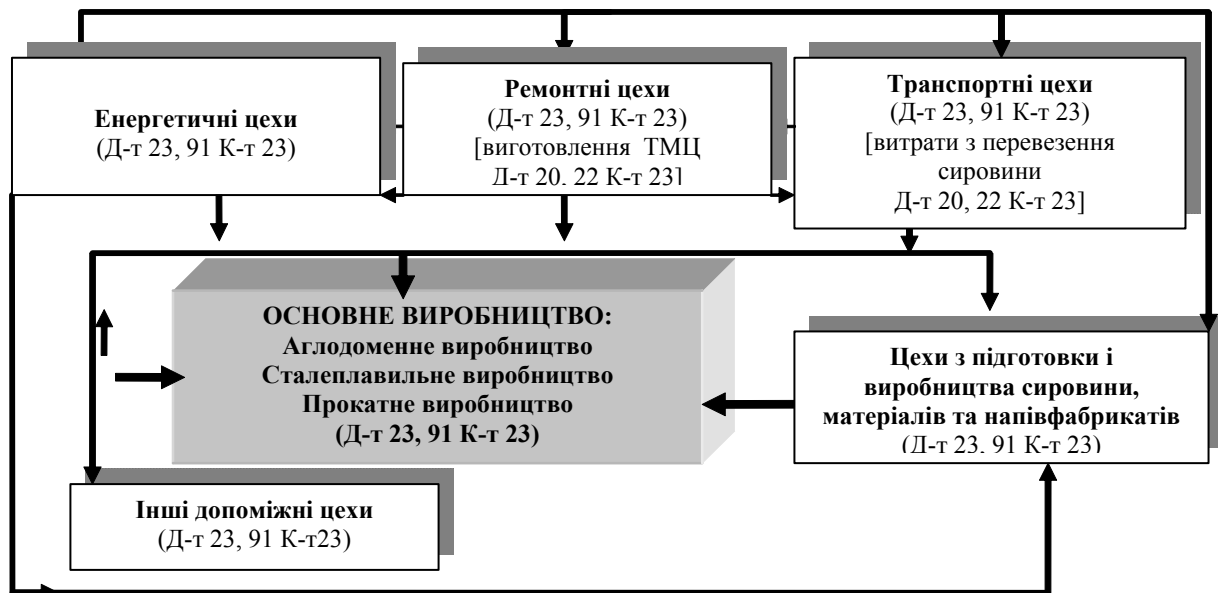


Рис. 1. Структура металургійного підприємства з попередільним методом виробництва (Джерело: особиста розробка автора на основі дослідження виробництва продукції ПАТ «Дніпровський меткомбінат»)

Вище викладене свідчить, що основні та допоміжні цехи пов'язані між собою не тільки структурою управління, а і технологією виробництва (рис.2).

Так, Аглофабрика виготовляє напівфабрикат агломерат, який в Доменному цеху використовують

при виробництві чавуну. Конверторний цех чавун використовує як напівфабрикат для виробництва сталі. А за допомогою машини безперервної розливки сталі виготовляють квадратні заготовки. Звичайно таке виробництво не може обійтися без ремонтних цехів (надання послуг основним цехам, допоміжним цехам, стороннім підрозділам та організаціям, виготовлення ТМЦ); енергетичних цехів (надання послуг з виробництва та транспортування енергії, газу і води основним та допоміжним цехам); Інші цехи (виробництво та надання послуг з підготовки сировини, матеріалів та напівфабрикатів).

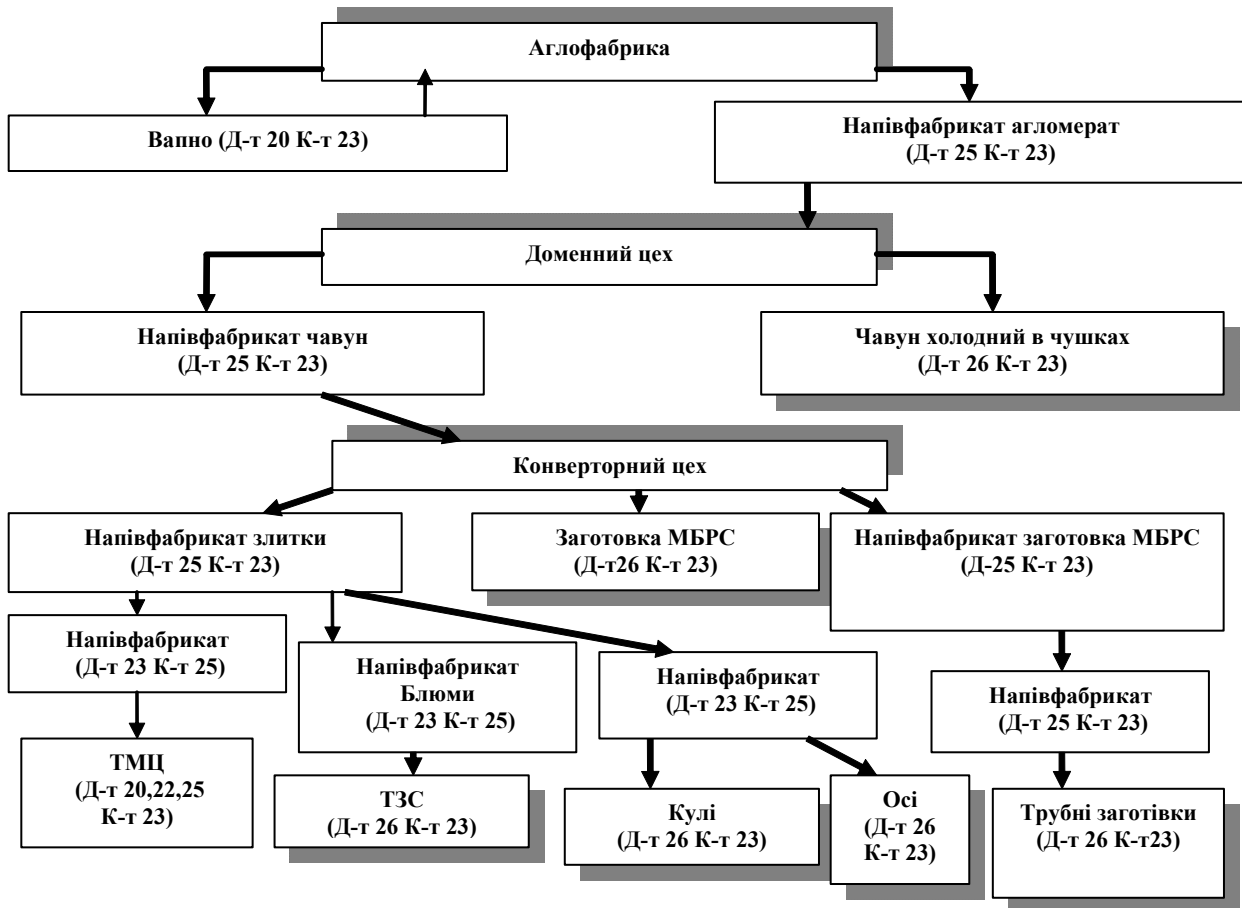


Рис. 2. Структура попередільного виробництва металургійної продукції (Джерело: особиста розробка автора на основі дослідження виробництва продукції ПАТ «Дніпровський меткомбінат»)

Таким чином, собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [2].

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [2] (рис. 3).

Досліджуючи діючий Наказ «Про організацію обліку та облікову політику ПАТ «Дніпровський меткомбінат»» має відмітити, що на підприємстві виділяють наступні ключові аспекти:

- класифікацію витрат здійснюють за переліком статей калькуляції собівартості виробничої собівартості (перелік статей затверджують як окремий додаток до облікової політики);
- послуги допоміжних цехів підприємства, які надаються іншим допоміжним цехам та структурним підрозділам, оцінюють виходячи із фактичної собівартості основної заробітної плати та планових накладних цехових витрат або планової собівартості послуг згідно з плановою калькуляцією;
- вартість ТМЦ, які використані у звітному періоді, розраховують за фактичною кількістю по ціні моменту відпуску із складу цеха. Відхилення вартості ТМЦ визначають виходячи із середньозваженої ціни звітного періоду від прийнятої в розрахунок собівартості продукції та списується в місяці наступному за звітний.

Такий підхід до формування собівартості реалізованої та виробничої металургійної продукції повністю враховує специфіку їх формування. Методика формування виробничої собівартості продукції металургійного комбінату представлена в табл. 2.

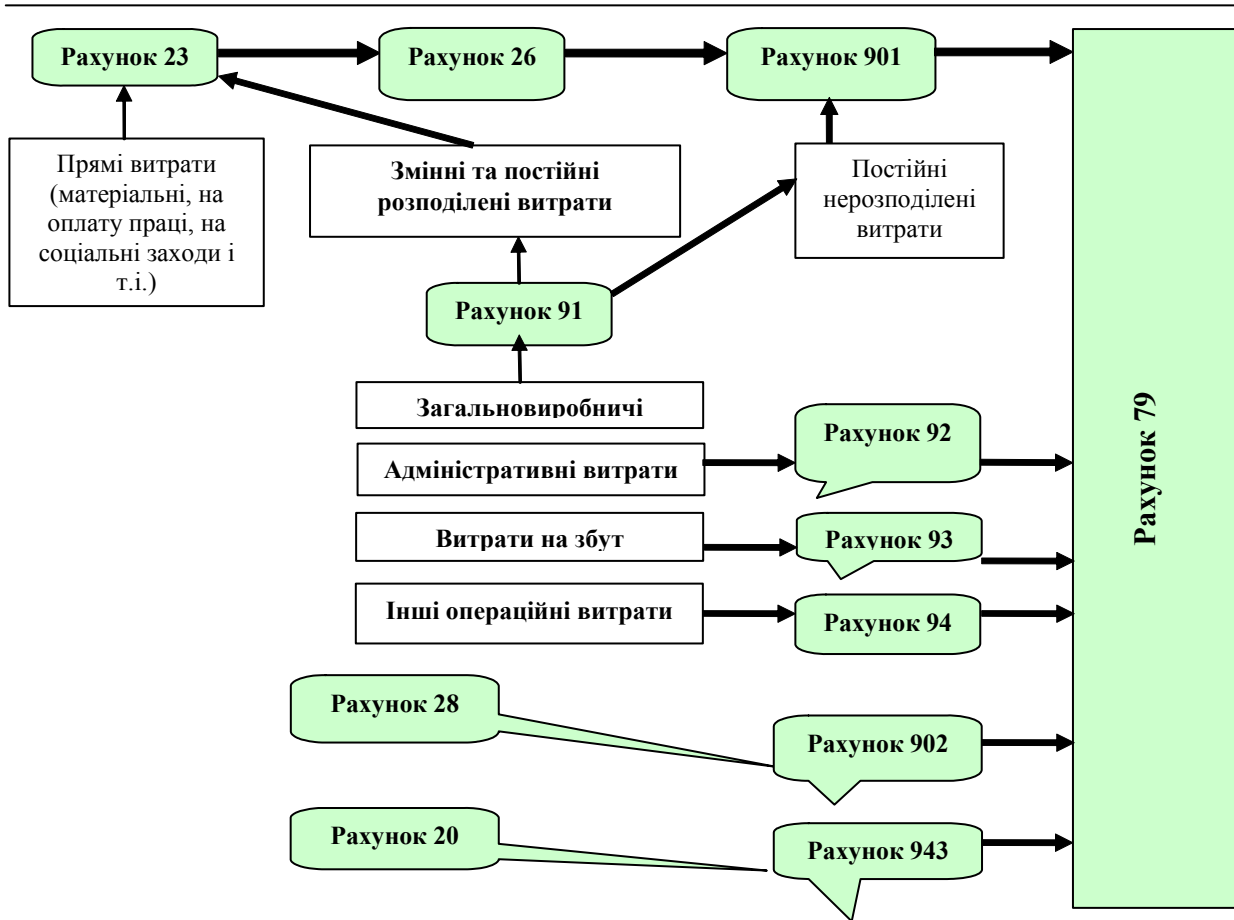


Рис. 3. Схема формування витрат операційної діяльності згідно з П(С)БО 16 (Джерело: особиста розробка автора на основі П(С)БО 16 «Витрати»)

Таблиця 2

Склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції

Назва статей витрат	Всього			На одну тону	
	Кількість, т	Ціна, грн.	Сума, грн.	Кіль- кість, т	Сума, грн.
<b>Прямі витрати</b>					
1. Сировина та основні матеріали					
2. Відходи (-)					
3. Брак (-)					
4. Додаткові матеріали					
5. Паливо технологічне					
6. Енергетичні витрати					
7. Амортизація					
8. Основна заробітна плата основних робочих					
9. Додаткова заробітна плата основних робочих					
10. Єдиний соціальний внесок					
11. Змінне обладнання					
12. Допоміжні матеріали					
<b>13. Всього прямих витрат (1-2-3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)</b>					
<b>14. Загальновиробничі накладні витрати (рахунок 911)</b>					
<b>15. Загальновиробничі витрати (рахунок 910)</b>					
<b>16. Виробнича собівартість металургійної продукції (13+14+15)</b>					

Джерело: наказ «Про організацію обліку і облікову політику ПАТ «Дніпровський меткомбінат»»

Досліджуване підприємство ПАТ «Дніпровський меткомбінат» застосовує попередільний метод калькулювання собівартості продукції. При розподілі постійних виробничих витрат застосовуються показники нормальної потужності. Загальновиробничі витрати розподіляються тільки на собівартість товарної металургійної продукції пропорційно обсягу виробництва з врахуванням нормальної потужності

виробництва. Групування витрат операційної та звичайної діяльності за елементами та статтями витрат здійснюється з використанням рахунків класу 9 «Витрати діяльності».

#### Висновки

Дослідження методичних підходів організації обліку витрат металургійних підприємств свідчить, що:

- нормативно-правове регулювання організації обліку витрат металургійних підприємств забезпечують П(С)БО 16 «Витрати» [2], Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства №635 [3], та Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості №373 [4];

- при формуванні облікової політики металургійного підприємства необхідно враховувати особливості технологічних процесів металургійного виробництва, які обумовлюють застосування попередільного методу калькулювання собівартості продукції. Як правило це багатопередільний метод;

- виробнича собівартість металургійної продукції включає прямі витрати за мінусом відходів та браку, загальновиробничі накладні витрати та загальновиробничі витрати;

- специфіка технологічного виробництва металургійної продукції передбачає розробку облікової політики не тільки в частині методів калькулювання та бази розподілу загальновиробничих витрат, а й для допоміжних цехів в частині формування вартості послуг, вартості палива та ТМЦ.

Розроблені методичні підходи щодо організації обліку витрат металургійних підприємств забезпечать повне та достовірне відображення витрат в обліку з урахуванням галузевих особливостей.

#### Література

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996-ХІV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> .

2. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати» : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> .

3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України : наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.control/uk/publish/article?art\\_id=382876](http://www.minfin.control/uk/publish/article?art_id=382876).

4. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : наказ Міністерства промислової політики України від 9.07.2007 р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=421>

5. Колос І. Особливості облікової політики для сучасного підприємства / І. Колос // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 2-3. – С. 41–51.

6. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф.Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.

7. Куцик П.О. Методи розподілу загальновиробничих витрат на підприємствах кондитерської галузі України – управлінський аспект / П.О. Куцик, О.М. Мазуренко // Вісник національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 99–102.

8. Житний П.Є. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація : [монографія] / П.Є. Житний. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 351 с.

9. Житний П.Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : 08.00.09 / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 32 с.

10. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.

Надійшла 07.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я.  
Національний університет «Львівська політехніка»  
ПИЛИПЕНКО С. М.  
Львівський інститут економіки і туризму

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*В статті розглянуто сутність і класифікацію витрат туристичних підприємств. Виділено склад витрат різних суб'єктів туристичної діяльності, а також розглянуто особливості обліку витрат. Визначено фактори, які впливають на побудову витрат туристичних підприємств.*

*Ключові слова:* туризм, витрати, облік, виробництво, договір, собівартість, підприємство.

ILNITSKA-GYKAVCHUK G. Y.  
National University «Lviv Polytechnic»  
PULUPENKO S. M.  
Lviv Institute of Economy and Tourism

## CHARACTERISTIC OF COST ACCOUNTING IN TOURISM ENTERPRISES

*The purpose of the study is to determine the characteristics of the formation and registration costs of tourism enterprises. In the article the nature and classification of the costs of travel companies is considered, including direct and indirect, fixed and variable costs. The composition of the cost of different tourist activity is highlighted and the peculiarities of accounting are considered. When assigning costs to tourism enterprises need to consider such factors as the type of company, contractual conditions and other factors.*

*Keywords:* tourism, cost accounting, production, contract cost, enterprise.

**Постановка проблеми.** Витрати є важливим показником діяльності підприємств, оскільки вони є основою ціноутворення, впливають на прибутковість. В Україні облік витрат регулюється Податковим кодексом, Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та іншими нормативними документами. Проте облік витрат саме на туристичних підприємствах має свої особливості, пов'язані з організаційною формою підприємства, структурою туристичного продукту, особливостями оподаткування туристичної діяльності тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми обліку витрат туристичних підприємств досліджували такі вчені як З. Балченко, Л. Дядечко, Г. Карпова, І. Пожарицька, С. Король, О. Сметанко, Н. Яновська та ін. Однак дана проблематика не втратила своєї актуальності і потребує подальших досліджень.

Мета дослідження полягає у визначенні особливостей формування та обліку витрат туристичних підприємств.

Перш ніж розглянути особливість витрат туристичних підприємств необхідно визначити сутність поняття «туристичний продукт», який є основним об'єктом туристичних витрат. Згідно зі ст. 1 Закону «Про туризм» туристичний продукт — попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [1].

Суб'єктами, що здійснюють або забезпечують туристичну діяльність, є [1]: туристичні оператори; туристичні агенти (турагенти); інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійні, розважальні та інші туристичні послуги; гіді-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу.

Здійснення туристичної діяльності вимагає певних 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].

Витрати туристичних підприємств мають свою специфіку залежно від виду суб'єкта туристичної діяльності — туроператора чи турагента. Туроператор створює туристичний продукт і його просуває, тому до витрат туроператорів відносяться: 1) витрати на виробництво туристичного продукту (витрати на розміщення та проживання у готелі, транспортні витрати на проїзд до місця відпочинку і назад, витрати на харчування, екскурсійне обслуговування, візове, медичне обслуговування, страхові витрати, витрати на послуги культурно-просвітницького, культурно-розважального і спортивного характеру, послуги гідів-перекладачів, супроводжуючих); 2) витрати на персонал туроператора (оплата праці, відрахування на

соціальні заходи, відрядження та інше); 3) накладні витрати (витрати на оплату праці управлінського персоналу, витрати на утримання і експлуатацію будівель і приміщень адміністративного та господарського призначення; витрати на пожежну і сторожову охорону; оренда майна турфірмою; оплата послуг зв'язку; витрати на рекламу, інші витрати) [3].

В свою чергу турагент здійснює лише продаж туристичного продукту, тому до його витрат відносяться: вартість турпродукту, сформованого туроператором у вигляді турпаketу або туру, витрати на маркетингові дослідження, оплата праці працівників турагентства, витрати на соціальні заходи, витрати на рекламу, витрати на збут, оренда офісу, амортизаційні відрахування, комунальні послуги, банківські послуги та інше.

Якщо порівнювати структуру витрат турагентів і туроператорів, то можна зазначити, що вони докорінно відрізняються. Для туроператорів характерна велика питома вага матеріальних витрат, пов'язаних із формуванням туру. На турагентських фірмах, навпаки, матеріальні витрати є незначними, проте досить великими є інші операційні витрати. Це пояснюється тим, що вартість турпродукту, закупленого у туроператорів, турагенти відносять на інші операційні витрати [3].

Слід зазначити, що всі витрати на створення туристичного продукту є виробничими. За відношенням до об'єкта витрат вони поділяються на прямі, які прямо можна віднести до об'єкта витрат, і непрямі, які не можуть прямо відноситися на об'єкт витрат.

До прямих витрат туристичних підприємств можна віднести: прямі витрати на закупівлю туристичних послуг в інших підприємств і свої витрати на створення та надання послуг (перевезення, розміщення, харчування, оформлення віз та інші); прямі витрати на оплату праці працівникам, зайнятим формуванням турпродукту; відрахування на соціальні заходи тощо [3, 4].

В обліку прямі виробничі витрати акумулюються на рахунку 23 «Виробництво», субрахунок «Виробництво туристичних послуг». При відображенні таких витрат даний субрахунок дебетується у кореспонденції з кредитом рахунків (субрахунків) 20 «Інші матеріали» – на вартість бланків ваучерів, переданих туристам чи турагентам, 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» – при нарахуванні амортизації виробничих основних засобів, 372 «Розрахунки з підзвітними особами» – на вартість витрат на відрядження супроводжуючих, 39 «Витрати майбутніх періодів» – на вартість придбаних грошових документів, 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» – на вартість придбаних послуг у інших підприємств, 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» – при нарахуванні заробітної плати супроводжуючих, 65 «Розрахунки за страхуванням» – на вартість нарахувань на заробітну плату, 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» – на вартість придбаних послуг у інших підприємств. Пізніше прямі витрати списуються на рахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт, послуг» [5].

Непрямі витрати в туристичній діяльності представлені загальновиробничими витратами, що включають оплату праці управлінського персоналу структурних підрозділів підприємства і відрахування на соціальні заходи, витрати на відрядження, охорону праці, техніку безпеки, охорону навколишнього середовища тощо. Облік загальновиробничих витрат ведеться на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Щомісяця загальновиробничі витрати списуються на рахунки 23 „Виробництво” в частині змінних витрат і постійних розподілених загальновиробничих витрат і 901 „Собівартість реалізованої готової продукції” – в частині нерозподілених витрат. При цьому постійні витрати відносяться на об'єкт витрат з використанням певної бази розподілу (прямі витрати, оплата праці, матеріальні витрати та інше).

Одним із напрямів класифікації є поділ витрат на постійні і змінні. Так, змінні витрати – це витрати, величина яких змінюється зі зміною обсягів виробництва. У туризмі до них відносяться послуги транспортування, розміщення, харчування, культурного та рекреаційно-оздоровчого обслуговування туристів, оформлення віз, оплата праці екскурсуючих і гідів-перекладачів.

Відповідно, постійні витрати не залежать від обсягів реалізації турпродукту. Вони включають витрати на збут, адміністративні витрати, утримання необоротних активів тощо [3]. В обліку такі витрати відображаються за дебетом рахунків 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 95 «Фінансові витрати».

Так, адміністративні витрати туристичного підприємства включають: витрати на оплату праці керівного персоналу туристичного підприємства, відрядження адміністративного персоналу, утримання офісу (опалення, освітлення, прибирання тощо), винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські), витрати на зв'язок, інтернет, амортизація основних засобів та нематеріальних активів (спеціального програмного забезпечення, ліцензій на туроператорську діяльність), плата за розрахунково-касове обслуговування банків тощо. Облік адміністративних витрат ведеться на рахунку 92 «Адміністративні витрати», який в кінці звітної періоду списується на рахунок 79 «Фінансові результати».

Витрати на збут обліковуються на рахунку 93 «Витрати на збут» і включають: витрати на рекламу і дослідження ринку, витрати на зарплату працівників, зайнятих просуванням туристичного продукту, та інше.

Слід зазначити, що віднесення витрат до постійних чи змінних залежить від договірного регулювання відносин між учасниками туристичного ринку. Наприклад, співпраця між туроператором і готельним підприємством може бути організована за різними варіантами, серед яких: оренда готелю,

купівля блоку місць, робота на умовах бронювання [4].

Якщо співпраця відбувається у формі оренди готелю, то туроператор отримує право на користування готельними номерами за відповідну суму орендної плати. Витрати на проживання для нього будуть постійними. При цьому з'являється можливість отримати номери за значно нижчими від звичайних цінами.

В свою чергу, при купівлі жорсткого блоку місць, що передбачає повну матеріальну відповідальність туроператора за продаж заявленого та оплаченого блоку впродовж всього терміну дії договору, такі витрати будуть постійними, оскільки не залежатимуть від обсягів продажів туроператора. У випадку купівлі м'якого блоку місць, витрати на проживання будуть змінними і залежатимуть від обсягів продажів туроператора. Якщо укладено договір на бронювання, то витрати турфірми будуть змінними і включатимуть вартість заброньованих місць.

Аналогічно витрати на перевезення туристів залежать від договірного регулювання. Так, договірні взаємовідносини туристичних і автотранспортних підприємств будуються на підставі договору оренди транспортного засобу. Фактично витрати на перевезення будуть постійними і на одного туриста будуть обчислюватися як ділення загальних витрат на кількість туристів. Якщо ж купуються білети на певну кількість місць, то це будуть прямі змінні витрати. Тобто витрати на проживання, перевезення туристів можуть бути як постійними, так і змінними, що залежить від форми співпраці туристичного підприємства з готелями, перевізниками.

Слід зазначити, що витрати на проживання туристів, харчування, перевезення, оплату орендної плати за автомобіль відобразатимуться у складі виробничої собівартості (рахунок 23 «Виробництво»). Взагалі оплата таких витрат відображається по дебету рахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами» і кредиту 31 «Рахунки в банках» з наступним списанням рахунку 371 в дебет рахунку 23 «Виробництво».

За продаж туристичного продукту турагент отримує комісійну винагороду, яка по-різному може включатися до витрат. Якщо комісійні включаються в ціну туристичного продукту, то їх слід враховувати при визначенні собівартості, а в іншому випадку вони включаються до витрат на збут туроператора. Якщо ж турагент за умовами договору перераховує туроператору різницю між сумою доходу від реалізації турів і своєю винагородою, то остання взагалі не відображається у складі витрат туроператора [5].

Згідно законодавства, туристичні підприємства для відшкодування збитків, заподіяних туристу в разі виникнення обставин неплатоспроможності туроператора або турагента чи внаслідок порушення процесу визнання його банкрутом, повинні створювати фінансове забезпечення, яке також відноситься до витрат [6]. Так, мінімальний розмір фінансового забезпечення туроператора має становити суму, еквівалентну не менше ніж 20 000 євро, а турагента – 2000 євро. Гарантія оформлюється у вигляді угоди, укладеної в письмовій формі між туристичним підприємством та банком або іншою кредитною установою. За такі послуги банк отримує винагороду, розмір і періодичність якої визначаються умовами договору.

Такі витрати пов'язані з виконанням зобов'язань перед туристами під час споживання туристичних продуктів і тому відносяться до непрямих виробничих витрат [4]. Якщо платежі, перераховані банку за послуги фінансової гарантії, перераховуються одноразово, то вони відносяться до витрат майбутніх періодів і обліковуються за дебетом рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» і кредитом рахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». У подальшому витрати з рахунку 39 щомісячно списуються на періоди, до яких ці витрати відносяться, і відображаються по дебету рахунку 92 «Адміністративні витрати» і кредиту рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів».

**Висновки.** Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- при віднесенні витрат туристичного підприємства до певного виду потрібно враховувати вид підприємства, договірні умови та інші чинники;
- облік витрат на створення туристичного продукту ведеться відповідно до загальноприйнятих правил на рахунок 23 «Виробництво» з наступним списанням на рахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт, послуг»;
- склад витрат на туристичних агентствах відрізняється від туроператорів, оскільки в перших низька частка матеріальних витрат, а також амортизації;
- турагентства часто перебувають на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності, працюють за агентськими угодами і за свою роботу отримують комісійну винагороду.

### Література

1. Про туризм : закон України від 18.11.2003 № 1282-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
3. Сорокіна О.С. Аналіз собівартості туристського продукту та шляхи її зниження [Електронний ресурс] / О.С. Сорокіна, Ф.Ф. Шамсутдінова // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 2. Том 25 (64). – С. 144–155. – Режим доступу : <http://sn-econmanag.crimea.edu/>

4. Король С. Облік витрат туристичного підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 72–84.

5. Балченко З.А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України : навч. посіб. / З.А. Балченко. – К. : КУТЕП, 2006. – 232 с.

6. Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності : наказ Мінінфраструктури від 10.07.2013 № 465.

Надійшла 18.05.2016; рецензент: д. е. н. Скаско О. І.



## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.589

ГОЛОВЧУК О. В.  
Хмельницький національний університет

### АНАЛІЗ НАПРЯМІВ І РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Узагальнено наукові погляди на сутність і завдання інноваційної діяльності машинобудівного підприємства. Проаналізовано напрями інноваційної діяльності сукупності машинобудівних підприємств, що функціонують на різних етапах життєвого циклу. Окреслено основні завдання менеджменту інновацій у машинобудуванні в контексті євро інтеграційних процесів.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, машинобудування, життєвий цикл підприємства, управління якістю.*

HOLOVCHUK O. V.  
Khmelnitsky National University

### THE ANALYSIS OF DIRECTIONS AND RESULTS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES

*Scientific views on the essence and goals of innovative activity of machine building enterprise have been analysed. The difference between main goals during different stages of lifecycle of machine building enterprise has been distinguished. The directions of innovative activity of a bunch of machine building enterprises which act on different stages of their lifecycle have been analysed. Their insufficient effectiveness in a context of tasks of certain lifecycle stage has been defined. Main machine building innovative management goals have been outlined in a context of European integration processes. It has been noted, that the starting point for their creation should be international quality standards. Special attention should be paid to quality characteristics of production systems. The expediency of application of methodical approaches and practical instruments of TQM concept has been proved in terms of increasing of management effectiveness of innovative activity of a machine building enterprise.*

*Keywords: innovative activity, machine building, lifecycle of an enterprise, quality management.*

**Вступ.** Зростання рівня конкуренції внаслідок процесів глобалізації і реалізації в Україні угоди про асоціацію з ЄС зумовили значні труднощі у функціонуванні промислового сектора національної економіки. Це особливо стосується підприємств машинобудівного комплексу, які традиційно орієнтувались на ринки країн СНД, зокрема – Російської Федерації. Для багатьох успішних машинобудівних підприємств експорт у РФ складав більше половини його загального обсягу, а в деяких випадках – лівову частку обсягу виручки від реалізації продукції на всіх ринках. Продовження такої співпраці за існуючих політичних реалій стало неможливим і це актуалізувало потребу пошуку нових ринків збуту, в тому числі – в розвинених країнах. Однак вимоги європейських споживачів до характеристик продукту суттєво відрізняються від тих, що традиційно склались в межах існуючих економічних зв'язків із країнами колишнього Радянського Союзу. За цих умов вітчизняні підприємства мусять здійснювати модернізацію своїх виробничих систем, удосконалювати виробничі процеси, змінювати ставлення до якісних характеристик продукції і умов її виробництва. Вирішальну роль у реалізації цих завдань відіграє цілеспрямована і ефективна інноваційна діяльність.

**Аналіз останніх публікацій з теми дослідження.** Дослідженням особливостей і закономірностей управління інноваційною діяльністю промислових підприємств в епоху глобалізації і динамічних ринкових змін займаються багато сучасних науковців, зокрема, Т. Гринько, В. Ляшенко, Л. Мельник, Ю. Погорелов, О. Расвнева, Л. Федуллова та ін. І на сьогодні у цій сфері наукового пошуку сформований багатий теоретико-методологічний і методичний доробок. Водночас залишається значне коло питань науково-методичного характеру, пов'язаних із оцінкою результативності інноваційної діяльності. Зокрема, важливо розглядати ці питання, поєднуючи цілеорієнтований підхід (у розрізі досягнення поставлених цілей) та підхід системний (з позицій забезпечення стійкості підприємства як економічної системи в ході здійснення інноваційних змін). Адже будь-які інновації, здійснювані у виробничій системі промислового підприємства, є взаємозалежними у структурному і функціональному аспектах. Можна припустити, що саме така взаємообумовленість елементів виробничої системи, порушення якої в ході реалізації інновацій може погіршити кінцевий результат, породжує небажання власників вітчизняних підприємств вдаватись до радикального оновлення чи інноваційного перепроектування бізнес-процесів. Однак без такого оновлення підприємство не може перейти на вищу стадію життєвого циклу, яка б робила його більш життєздатним у конкурентному середовищі. І доцільно припустити, що саме такий перехід (або ж збереження – якщо йдеться про стадію стабільного функціонування) має братись до уваги при оцінюванні результативності інноваційної діяльності підприємства. З урахуванням того, що сучасні ринки все більше уваги приділяють

якісним параметрам продукції (яка формується і якістю виробничих систем), можна стверджувати, що зменшити ризики негативного результату в реалізації проектів інноваційного розвитку можна, використовуючи основні принципи загальної системи управління якістю. І хоча адаптацією основних підходів системи загального управління якістю на пострадянському просторі займаються багато науковців, зокрема, І. Боднар, А. Вакулєнко, В. Друзюк, А. Дятлов, В. Лapidус, В. Захожай, М. Лапуста та ін., все ж питання підвищення результативності інноваційної діяльності підприємств машинобудування в контексті їх життєвого циклу із застосування принципів TQM залишаються багато в чому невирішеними. Це й визначило мету даного дослідження.

Мета дослідження – окреслити пріоритети завдань управління інноваційною діяльністю промислових підприємств на різних етапах їх життєвого циклу, проаналізувати напрями і результати інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств, що знаходяться на різних етапах життєвого циклу та окреслити напрями удосконалення управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств для підвищення її результативності в контексті стратегічних цілей розвитку.

**Викладення основного матеріалу.** Сучасні суб'єкти господарювання, які працюють у конкурентному середовищі, не можуть бути життєздатними без систематичної і цілеспрямованої інноваційної діяльності, результатом якої є створення продуктових чи процесних інновацій. В умовах динамічного розвитку споживчих потреб, швидких і радикальних технологічних змін, систематична і активна інноваційна діяльність дає змогу розвивати ринкові можливості підприємства – і не тільки у роботі зі споживачами, а й у партнерських відносинах, підтримуючи взаємовигідну співпрацю протягом тривалого періоду. Завдяки інтеграції із партнерами, в тому числі – у сфері інноваційної діяльності – підприємство може отримати доступ до якісно нових ресурсів, що можуть стати ключовими елементами для кількісного зростання і якісного розвитку, переходу на вищу стадію життєвого циклу.

Провідна роль активної і результативної інноваційної діяльності у підтриманні конкурентоспроможності і забезпеченні розвитку підприємства на сьогодні беззаперечно визнається у науковому середовищі. Про це свідчать, зокрема, найбільш поширені трактування її змісту і сутності (табл. 1).

Таблиця 1

**Трактування сутності інноваційної діяльності у науковій літературі**

Автор	Визначення змісту інноваційної діяльності	Методологічний підхід до визначення
С. Покропивний [1, с.24]	Це процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки	Процесний
П. Завлія [2], Р. Фатхутдінов [3]	Діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалювання технології їхнього виготовлення з наступним упровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках	Цілеорієнтований
Н.Краснокутська [4, с.23]	Це діяльність колективу, спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів до результату, придатного для практичної реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства у конкурентоспроможних товарах і послугах	Результативний
А. Загородній, Г. Вознюк [5, с. 258]	Діяльність, спрямована на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах і послугах завдяки використанню науково-технічного та інтелектуального потенціалу	Змістовий
ЗУ «Про інноваційну діяльність» [6]	Діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг	Цілеорієнтований

Порівнюючи методологічні підходи до визначення сутності інноваційної діяльності, можна дійти висновку, що вони певною мірою взаємодоповнюють один одного. Результатом здійснення процесу є досягнення певної мети (цілей), а сам процес є багатокомпонентним, охоплює різні за змістом завдання. Та все ж доцільно виділити у зазначених визначеннях те, що їх об'єднує – створення і комерціалізація інновацій, що й визначається метою інноваційної діяльності. Однак доцільно, на наш погляд, мету цієї діяльності розглядати і в більш широкому контексті – як складову стратегічних цілей підприємства, серед яких важливою є підтримання і нарощування його конкурентоспроможності для сталого розвитку й кількісного зростання. З цих позицій і проаналізуємо напрями і результати інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. Для цього порівняємо напрями фінансування інноваційної діяльності і результати її здійснення, які можуть бути визначені як частка інноваційної продукції у загальних обсягах її реалізації (табл. 2).

**Структура витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств України у 2008-2015 роках**

Рік	Усього витрат, млн. грн	В т.ч. за напрямками фінансування інновацій, млн грн.							
		Внутрішні НДР	Зовнішні НДР	Всього витрат на НДР		Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення		Інші зовнішні знання	Інші, в т.ч. на маркетинг і рекламу
				млн грн.	% до загальної суми витрат*	млн грн.	% до загальної суми витрат*		
2008	11994,2	958,8	284,8	1243,6	10,37	7664,8	63,90	421,8	2664,0
2009	7949,9	633,3	213,4	846,7	10,65	4974,7	62,58	115,9	2012,6
2010	8045,5	818,5	177,9	996,4	12,38	5051,7	62,79	141,6	1855,8
2011	14333,9	833,3	246,6	1079,9	7,53	10489,1	73,18	324,7	2440,2
2012	11480,6	965,2	231,1	1196,3	10,42	8051,8	70,13	47,0	2185,5
2013	9562,6	1312,1	326,4	1638,5	17,13	5546,3	58,00	87,0	2290,9
2014**	7695,9	1221,5	533,1	1754,6	22,80	5115,3	66,47	47,2	778,8
2015**	13813,7	1834,1	205,4	2039,5	14,76	11141,3	80,65	84,9	548,0

Джерела: Державний комітет статистики України: Наукова та інноваційна діяльність (1990-2015рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html). – (дата звернення 04.05.2016); \*власні розрахунки

\*\*Примітка. Без урахування тимчасово окупованих територій і зони АТО

Як видно із наведених даних, частка витрат на здійснення НДР є доволі низькою. Лише в 2014 р. вона перевищила 20%, однак не через збільшення обсягів фінансування, а внаслідок суттєвого зменшення загальних витрат на здійснення інноваційної діяльності. У 2015 р. помітний значний стрибок у обсягах витрат на інноваційну діяльність, однак тут вплинуло знецінення національної валюти. А оскільки придбання машин і, особливо, програмного забезпечення здійснюється переважно за вільно конвертовану валюту, загальні витрати суттєво зросли. Зросли у відносному вимірі і витрати на технологічне оновлення виробництва – до 80,65% від загальної суми витрат. Це більше за всі попередні роки, охоплені даним дослідженням. При цьому упроваджено в 2015 р. нових технологічних процесів і нових зразків техніки значно менше, ніж у попередньому році – відповідно 1271 і 966 од. проти 1743 і 1314 од. у 2014 р [7].

При цьому результативність інноваційної діяльності (якщо її визначати за питомою вагою інноваційної продукції у загальних результатах діяльності підприємств) протягом усього періоду дослідження погіршується. Вони знизилась із 5,9% у 2008 р. до 2,5 % у 2015 р. [7]. Це непрямим чином вказує на те, що техніко-технологічні інновації вітчизняних промислових підприємств не сприяють реалізації цілей їх зростання, не дають значного прориву у підвищенні конкурентоспроможності кінцевих продуктів у вигляді промислових товарів. Можна припустити, що їх невисока результативність пояснюється тим, що масштаби технологічного оновлення є недостатніми для того, аби виробнича система могла якісно змінитись і стати спроможною виробляти товари, які будуть затребувані більшою кількістю споживачів. І тут логічними є висновки про те, що масштаби технологічного оновлення (а значить, структура і зміст завдань інноваційної діяльності) мають відповідати стадії життєвого циклу підприємства. Проте реалізація інновацій не повинна порушувати стійкість підприємства як системи, його здатності випускати продукцію, що ще приносить дохід і може бути модернізована з метою розширення кола споживачів. Тому управління інноваційною діяльністю має відбуватися у тісному зв'язку з управлінням фінансовими потоками. Такий зв'язок показано в табл.3. І якщо брати до уваги, що підприємство має якнайдовше утримуватись на етапі зрілості, то стане очевидним, що найбільша увага має приділятися інноваційній діяльності для розвитку продуктів і ринків, формування ефективних бізнес-процесів. Це даватиме змогу підприємствам постійно підтримувати свої конкурентні переваги у стратегічних зонах господарювання. Важливо усвідомлювати, що для промислового підприємства пріоритетними є саме техніко-технологічні зміни, вони забезпечують матеріальну основу реалізації продуктивних інновацій – нових споживчих цінностей. І здійснення цих змін має бути ретельно обґрунтованим з погляду їх важливості для забезпечення переходу підприємства на новий виток свого розвитку.

Реалізація інновацій здебільшого пов'язана з невизначеністю і ризиками. Багаторічна статистика засвідчує доволі низький відсоток інновацій, що успішно пройшли етап комерціалізації і отримали визнання на ринку. Проте можна з великою ймовірністю сказати, що ризики неприйняття новинки ринком будуть меншими, якщо вона відповідатиме усталеним стандартам якості (залежно від галузі вимоги цих стандартів в загальному визначені і є основою сертифікації продукції та виробничих систем для виходу на міжнародні ринки).

Таблиця 3

## Завдання інноваційної діяльності за етапами життєвого циклу промислового підприємства

Завдання	Етапи життєвого циклу				
	Народження	Зростання	Зрілість	Занепад	Відродження
Завдання інноваційної діяльності	Пошук перспективної підприємницької ідеї, яка лежатиме в основі створюваного бізнесу	Інноваційна діяльність для розвитку продукту і ринку, формування ефективних бізнес-процесів	Інноваційна діяльність з метою вдосконалення бізнес-системи і бізнес-процесів, формування нових бізнес-проектів	Аналітична оцінка інноваційних можливостей підприємства і пошук шляхів оновлення виробничої системи	Пошук і реалізація інновацій, які сприятимуть відродженню бізнесу
Завдання управління фінансами	Визначення оптимального способу залучення капіталу для реалізації бізнес-проекту	Формування оптимальної структури капіталу у процесі розширеного відтворення	Обґрунтування доцільності реалізації нових напрямів діяльності; розробка субстратегій фінансування інноваційних проектів для забезпечення динамічної стійкості підприємства	Згорання бізнесу, оцінка вартості майнового комплексу для продажу	Визначення оптимального способу залучення капіталу для реалізації нового бізнес-проекту

Джерело: адаптовано до завдань дослідження з урахуванням [8, с. 178]

Тим самим можна стверджувати, що управління інноваційними процесами підприємства не може розглядатися окремо від управління якістю. Недаремно питання управління якістю у найбільш розвинених країнах є пріоритетними для виробничих систем. При цьому підвищувати якість на етапах створення продукції (профілактика якості) є більш економічно вигідним для підприємства, аніж виправляти дефекти чи коригувати відповідні процеси після того, як буде виявлено відхилення від діючих стандартів у готовій продукції. Тому можна стверджувати, що використання систем менеджменту якості у їх найбільш досконалих організаційних формах і (зокрема, TQM) і адаптація відповідного практичного інструментарію до завдань управління інноваційною діяльністю може створити необхідні умови для переходу підприємств машинобудування України від моделі наздоганяючого розвитку до моделі технологічного випередження.

**Висновки.** Стратегічними цілями вітчизняних промислових підприємств є інтегрування у світовий економічний простір на правах виробника конкурентоспроможних товарів. Це можливо лише на основі цілеспрямованої і систематичної інноваційної діяльності, що особливо актуально для машинобудівного комплексу України. При цьому має бути забезпечено тісний зв'язок між цілями інноваційної діяльності і етапами життєвого циклу підприємства. Зважаючи на те, що для підприємств найбільш вигідно перебувати на етапі зрілості, який забезпечується досконалістю бізнес-процесів, планування інноваційної діяльності доцільно здійснювати, використовуючи підходи загальної системи управління якістю (TQM) Це дасть змогу стандартизувати методичні підходи і практичний інструментарій управління інноваційною діяльністю і підвищити їх ефективність, що й визначено предметом наступних досліджень.

## Література

1. Покропивний С.Ф. інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С.Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 20–24.
2. Инновационный менеджмент: справочное пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – [изд. 2-е, перераб.и доп.]. – М. : Центр исследований и статистики науки, 1998. – 236 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. — 6-е изд., испр. и доп. — СПб : 2008. — 448 с
4. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1027 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 502 с.
6. Про інноваційну діяльність : закон України від 4.07.2002 р. № 40 IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.

7. Державний комітет статистики України: Наукова та інноваційна діяльність (1990–2014pp.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html). – (дата звернення 24.04.2016);

8. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур : моногр. / В.В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 271 с.

Надійшла 18.05.2016; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

## СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Узагальнено наукові погляди на сутність і структуру інноваційного потенціалу промислового підприємства. Розглянуто структуру інноваційного потенціалу з позицій пріоритетності окремих складових співвідносно стратегічних цілей машинобудівного підприємства, серед яких виділено мотиваційну. Наведено результати експертного оцінювання значущості складових інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства та визначено можливості розвитку пріоритетних складових.*

*Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал, складові інноваційного потенціалу, мотивація.*

HOLOVCHUK I. O.  
Khmelnitsky National University

## STRATEGIC DEVELOPMENT PRIORITIES OF MACHINE BUILDING ENTERPRISE'S INNOVATIVE POTENTIAL

*Scientific views on the essence and structure of innovative potential have been generalized. The effective and structural approaches to identification of the essence of innovative potential have been highlighted. Structural components of innovative potential of a machine building enterprise have been defined. Their different significance on realization of strategic goals of an enterprise in context of different innovative strategies has been shown. The outcomes of expert evaluation of significance of innovative potential components have been shown. The conclusion about insufficient attention of domestic management to increasing its intellectual component has been made. The accent on the priority of improvement of motivational component of innovative potential of an enterprise in terms of innovative tasks has been made. Organizational and economic possibilities of development*

*Keywords: innovation, innovative potential, constituents of innovative potential, motivation.*

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції розвитку світового економічного простору характеризуються посиленням і загостренням конкурентної боротьби. За цих умов ключовим фактором успіху є інноваційна активність підприємств, особливо тих, що функціонують на сегментах ринку, де велике значення для привернення уваги споживача має відповідність характеристик товару (продукції) параметрам її споживання. До таких відносяться підприємства машинобудування, які працюють на ринку виробників. При цьому темпи науково-технічного прогресу у сфері виробництва нової техніки і розробки нових технологічних процесів настільки високі, що для виробників нової техніки доволі складно точно передбачити ринковий успіх/невдачу інноваційних продуктів. Через це доволі багато продуктових інновацій не знаходять своїх споживачів, а зусилля, витрачені на їх створення, не компенсуються отриманою комерційною вигодою. У зв'язку з цим актуальності набувають питання, пов'язані із підвищенням здатності підприємств машинобудування випускати на ринок ті продукти, які можуть знайти свого споживача. Така здатність є результатом сформованого інноваційного потенціалу – за тими складовими, які забезпечують реалізацію інноваційних завдань відповідно до стратегічних цілей діяльності підприємства. Тому важливим завданням керівництва є розвиток інноваційного потенціалу згідно із стратегічними пріоритетами.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, що працюють на високодинамічних ринках зі значним рівнем конкуренції все більше стають предметом наукового пошуку сучасних управлінців – як теоретиків, так і практиків. Про це свідчить значне коло досліджень з даної проблеми. Зокрема, серед сучасних дослідників цими питаннями займалися І. Балабанов, А. Власова, В. Головатюк, А. Гриньов, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, Н. Сиротинська, В. Стадник, Н. Чухрай та ін. У працях цих та інших дослідників розкрито сутність інноваційного потенціалу, виокремлено його складові, сформовано науково-практичні підходи до оцінювання, визначено вплив інноваційного потенціалу на розвиток підприємства тощо. Незважаючи на те, що існуючий науковий доробок з питань управління розвитком інноваційного потенціалу промислових підприємств є доволі значним, залишаються недостатньо розкритими питання його ефективного використання. Можна припустити, що це спричинено невідповідністю його структурних складових тим інноваційним завданням, які підприємство має вирішувати в контексті визначеної на той чи інший період базової і конкурентної стратегії діяльності. Необхідність доведення даного припущення і визначила мету даної статті.

**Мета статті** – визначити стратегічні пріоритети розвитку інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства (в розрізі його структурних складових) відповідно до особливостей його роботи у стратегічній зоні господарювання та з урахуванням значущості цих складових для реалізації визначених стратегічними цілями інноваційних завдань.

**Викладення основного матеріалу.** Успішна реалізація підприємством базової і конкурентної стратегії діяльності можлива за умови збалансованості елементів його внутрішнього середовища із станом

середовища господарювання – у частині, що стосується учасників ринкових відносин. Передусім – це споживачі продукції певного призначення на цільових сегментах ринку і виробники аналогічних товарів або товарів-замінників, які виступають на цьому сегменті ринку конкурентами. Звичайно, на вибір стратегії діяльності впливають й інші чинники зовнішнього середовища – у їх взаємозалежності, складності та мінливості. Однак їх вплив є опосередкованим і менш значущим у сукупності усіх факторів, що визначають вибір стратегії діяльності та її успішну реалізацію. А домінуючим у прийнятті рішення про вибір стратегії діяльності із сукупності стратегічних альтернатив є оцінка здатності підприємства знайти (а ще краще – створити) прийнятну за місткістю ринкову нішу, яка забезпечить йому переваги перед конкурентами у боротьбі за споживачів. Ця здатність забезпечується тими складовими внутрішнього середовища підприємства, які формують його інноваційний потенціал. Можна погодитись із думкою сучасних науковців, що саме високий інноваційний потенціал визначає можливості підприємства створювати нові споживчі цінності і удосконалювати споживчі властивості тих товарів, інтерес до яких починає втрачатись [1].

Аналіз існуючих наукових поглядів на сутність терміну «інноваційний потенціал підприємства» [2–6] показує, що серед них можна виділити два основних підходи до його визначення – результативний і структурний. У першому випадку акцентується увага на визначенні параметрів ефективності його використання – і тут першочергово виділяється здатність підприємства до реалізації інноваційних проєктів. В другому випадку наголос робиться на його елементному складі (або ресурсних можливостях) та поєднанні структурних складових у процесі створення і реалізації інновацій.

Порівнюючи ці два підходи, можна дійти висновку, що вони певною мірою взаємодоповнюють один одного. Звичайно, перший підхід видається більш прийнятним з погляду оцінки здатності підприємства досягати високих результатів при здійсненні інноваційної діяльності – у вигляді конкретного інноваційного проєкту. Проте він не дає уявлення про те, за рахунок чого ці результати були отримані, не дає змоги побудувати механізм управління реалізацією і розвитком інноваційного потенціалу. А структурний підхід вказує на те, які конкретно складові інноваційного потенціалу необхідно розвивати для того, щоб цих результатів досягти. Тому можна стверджувати, що саме структурний підхід дає змогу забезпечувати й підтримувати взаємну відповідність елементів інноваційного потенціалу, їх раціональну взаємодію, формуючи здатність підприємства до створення й реалізації інновацій. Проте при використанні структурного підходу авторська позиція полягає в тому, що важливо показати відмінності у розумінні процесу структурування. Тобто, за якими складовими потенціалу досліджувати його структуру – функціональними чи ресурсними.

Багато науковців підкреслюють у своїх визначеннях інноваційного потенціалу підприємства його ресурсну основу, розглядаючи інноваційний потенціал як «сукупність різних видів ресурсів, .... необхідних для здійснення інноваційної діяльності» [2, с.208; 3], або таких, що можуть бути використані «для досягнення цілей економічних суб'єктів» [4, с. 111]. Однак деякі (наприклад, О. Косолапов і О. Гіренко-Коцуба [5], а також А. Решетніков [6]) підкреслюють необхідність формування організаційного механізму, який би забезпечував досягнення поставлених цілей. Тобто, йдеться про функціональне структурування інноваційного потенціалу за складовими такого організаційного механізму. А. Решетніков з приводу такого механізму уточнює, що це «певні відносини, які виникають на мікрорівні між працівниками стосовно досягнення базових цілей підприємства, які закладені в стратегії його розвитку, за умов наявності інноваційних можливостей, які створюються за рахунок інших складових потенціалу» [6]. І тут доречно підкреслити, що, що будь-який організаційний механізм працює лише за наявності в ньому певних рушійних (мотиваційних) сил, на чому особливо наголошує В. Стадник [7]. Звідси очевидним є висновок, що використання ресурсного чинника для створення інновацій буде ефективнішим, якщо для цього будуть створені не тільки організаційні, а й економічні умови.

Однак у визначенні А. Решетнікова заслуговує на увагу його чіткий акцент на тому, що інноваційний потенціал створюється для реалізації поставлених цілей. Дослідник вважає, що цілеорієнтованість іманентно притаманна інноваційному потенціалу. Звідси логічним є завдання визначення зв'язку між цілями підприємства і структурою інноваційного потенціалу. Адже закладені в останньому можливості мають бути реалізовані для досягнення тих цілей, задля яких ці можливості й формувались. Для машинобудівних підприємств – це створення зразків нової техніки (інновації для ринку) і упровадження нових технологічних процесів (інновації для удосконалення виробничо-збутової системи). З урахуванням цього висновок проаналізуємо результати інноваційної діяльності у машинобудуванні за вказаними напрямками – у динаміці останніх років (табл. 1).

Як видно із наведених даних, у 2014 р. суттєво зросла (удвічі) кількість зразків нової техніки, створених на машинобудівних підприємствах України. І частка зразків нової техніки у 2014 р. склала 35,9% – більше, ніж за всі роки періоду дослідження, починаючи з передкризового 2008 року. І це може свідчити про те, що ці зразки нової техніки будуть використані для технологічного оновлення виробничих систем інших промислових підприємств України. Дані засвідчують, про зростання темпів технологічного оновлення промисловості – у 2014 р. вони склали 110,6% проти 72,0% у попередньому, 2013 р. Однак результати інноваційної діяльності не поліпшились – внесок інноваційної продукції у загальні обсяги

реалізації промислової продукції в 2014 р. продовжував падати як у абсолютному, так і у відносному вимірі (2,5% проти 3,3% у 2013 р.). І це може означати, що техніко-технологічні інновації вітчизняного машинобудування недостатньо прогресивні для того, щоб забезпечити зростання конкурентоспроможності промислового сектора вітчизняної економіки. Тобто, вони не виконують своєї відтворувальної ролі у структурі національної економіки, як це має місце у розвинених країнах. Можна зробити припущення, що їх інноваційний потенціал недостатній для реалізації цілей розвитку.

Таблиця 1

**Динаміка результатів інноваційної діяльності промислових підприємств України**

Показник	Дані за роками						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Упроваджено нових технологічних процесів, од.	1647	1893	2043	2510	2188	1576	1743
Темпи впровадження нових технологічних процесів, % **	116,1	114,9	107,9	122,9	87,2	72,0	110,6
Освоєно виробництво нових видів продукції, од.	2526	2685	2408	3238	3403	3138	3661
Темпи зростання виведення на ринок продуктивних інновацій, %**	88,1	82,4	142,4	98,6	93,4	92,2	116,7
- з них нових видів техніки, од.	669	897	942	809	769	657	1314
- частка зразків нової техніки у загальній кількості інновацій**	27,8	27,7	27,7	25,8	19,3	20,8	35,9
Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі виручки від реалізації промислової продукції, %	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5

Джерела: Державний комітет статистики України: Наукова та інноваційна діяльність (1990-2014рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u /2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u /2002.html). – (дата звернення 24.04.2016); \*\*власні розрахунки

\*Примітка. Без урахування тимчасово окупованих територій і зони АТО

Оскільки будь-яка економічна система функціонує за рахунок реалізації свого ресурсного потенціалу (під яким слід розуміти усі види ресурсів – як залучених, так і створених в межах системи, наприклад, нематеріальних), беручи участь у кругообігові грошей і товарів, то логічним буде висновок, що участь у цьому кругообігові забезпечується її здатністю створити продукт, який знайде свого споживача. Використовуючи багатофакторну модель виробництва, О. Іншаковим [8] запропоновано формалізувати таку здатність у вигляді наступної залежності:

$$Q = f(A, T, M, I_{ns}, O, I_{nf}), \quad (1)$$

де  $Q$  – продукт, створений системою за рахунок свого ресурсного потенціалу (в т.ч. інноваційного, якщо йдеться про новий продукт);  $A, T, M, I_{ns}, O, I_{nf}$  – компоненти цього потенціалу, відповідно людська ( $A$ ), технічна ( $T$ ), матеріальна ( $M$ ); інституційна ( $I_{ns}$ ), організаційна ( $O$ ) та інформаційна ( $I_{nf}$ ).

Опираючись на аналіз наукових джерел з питань оцінки інноваційного потенціалу та його елементного структурування, нами було зроблено висновок, що структуру інноваційного потенціалу можна розглядати як сукупність техніко-технологічного, фінансового, інформаційного, ринкового, інтелектуального, науково-дослідницького, кадрового, інтерфейсного (мотиваційного) потенціалів. Таке структурування інноваційного потенціалу певною мірою кореспондується із підходом О. Іншакова, однак воно більшою мірою диференційовано за людською компонентою. Логічне пояснення цьому можна дати, зважаючи на те, що людська компонента може включати як простих виконавців, що здійснюють свої функції у репродуктивному режимі, так і людей творчої праці (винахідників, раціоналізаторів), які реалізують свої функції у креативному виконанні, продуктом чого є інтелектуальна власність підприємства та його нематеріальні активи.

Важливою складовою інноваційного потенціалу є, на нашу думку, і фінансова складова. Адже вона відображає відповідність фінансового стану, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності і системи ефективного управління фінансами підприємства вимогам забезпечення стійкості підприємства на усіх етапах реалізації інновацій. І саме ця складова інноваційного потенціалу в останні роки стає все більш критичною, оскільки фінансування власних розробок у машинобудуванні майже не здійснюється.

Інституціональна складова у моделі О. Іншакова значною мірою відповідає мотиваційній складовій нашої моделі. Залежно від рівня економічної системи вона може містити макро-, мезо- чи мікроекономічні регулятори (мотиватори) і втілюватися у відповідних інструментах і важелях управління. Ринкова складова інноваційного потенціалу відображає ту його частину, яка формує здатність виявляти та потреби споживачів та формувати в них зацікавленість до нового продукту.

Таким чином, з урахуванням вище зазначеного, пропонується формалізувати здатність підприємства реалізувати свої інноваційні можливості у вигляді залежності, яка включає і фінансову складову:



$$Q = f(A, T, \Phi, M, I_{ns}, O, I_{nf}). \quad (2)$$

Важливо забезпечити розвиток тих складових інноваційного потенціалу, які стратегічно необхідні для реалізації певних інноваційних проектів. Важливо бачити зв'язок між складовими інноваційного потенціалу і стратегічними цілями підприємства. Це потребує виділення із загального потенціалу тієї його частини, яку необхідно довести до рівня, достатнього для реалізації інноваційного продукту.

Очевидно, що зазначені складові можуть мати різну вагомість, виходячи із стратегічних цілей підприємства, а також специфічності продукту, який воно виводить на ринок. І для кожного підприємства доцільно проводити експертне оцінювання цих складових в контексті його стратегічних цілей. Це й дасть змогу визначитись із пріоритетами розвитку інноваційного потенціалу підприємства у відповідному стратегічному періоді. Нами було проведено таке опитування на кількох типових для машинобудування підприємствах Подільського регіону. Були відібрані підприємства, що реалізують різні типи інноваційної стратегії – наступальну (ПАТ «Укрелектроапарат»), захисну (ПрАТ «Калинівський машзавод»), імітаційну (ПАТ «Барський машинобудівний завод»), залежну (ТОВ «Преттль-кабель Україна») і нішеву (МП ВП «Елма-сервіс»). Питання були поставлені таким чином, щоб за кожним із них можна було отримати кілька варіантів відповідей, диференційованих за ступенем їх важливості для даного підприємства. За результатами опитування проведено ранжування вказаних факторів, а також визначено коефіцієнти узгодженості думок експертів, якими були керівники різних рівнів управління підприємствами, а також спеціалісти функціональних служб, що в силу своїх обов'язків неодноразово ставали учасниками інноваційних процесів. Коефіцієнти конкордації були в межах допустимих значень, що засвідчило репрезентативність вибірки і узгодженість думок експертів.

Опитування проводилось у два етапи. На першому людська компонента інноваційного потенціалу фігурувала як одна складова, а на другому її розподілили відповідно до авторського бачення структури інноваційного потенціалу, де виділялась окремо кадрова складова (як наявність трудових ресурсів певного освітньо-кваліфікаційного рівня), інтелектуальна (як наявність працівників, що ставали учасниками проектних інноваційних команд і створювали інновації у вигляді продуктів інтелектуальної власності) та мотиваційна складова (як наявність системи стимулювання, що, на думку опитуваних, виконує функцію мотивації до інноваційної діяльності добре, задовільно, недостатньо або ж не виконує зовсім, тобто відсутня). Опрацьовані результати опитування першого етапу опитування наведено в табл. 2. Їх інтерпретація дала змогу побачити, що людська складова інноваційного потенціалу не позиціонується працівниками майже усіх досліджених підприємств як пріоритетна. Лише одне підприємство, яке відноситься до малих виробничих та реалізує нішеву стратегію, вказало на важливість людської складової інноваційного потенціалу. Більшість підприємств у сукупності виділених складових відвели перші місця технологічній і фінансовій складовій. Інституційна складова майже у всіх підприємств знаходиться на останньому місці.

Таблиця 2

**Експертна оцінка рангів структурних складових інноваційного потенціалу підприємств машинобудування**

Підприємство	Ранг структурної складової інноваційного потенціалу підприємства							Тип інноваційної стратегії
	<i>A</i>	<i>T</i>	<i>Φ</i>	<i>M</i>	<i>I<sub>ns</sub></i>	<i>O</i>	<i>I<sub>nf</sub></i>	
ПАТ «Укрелектроапарат»	3	1	2	6	7	4	5	Наступальна
ПрАТ «Калинівський машзавод»	4	2	1	3	7	5	6	Захисна
ПАТ «Барський машинобудівний завод»	4	1	2	3	7	5	6	Імітаційна
ТОВ «Преттль-Кабель Україна»	5	1	4	6	2	3	7	Залежна
МП ВП «Елма-сервіс»	1	3	2	6	7	5	2	Нішева

В той же час результати другого етапу були ще більш вражаючі. Майже на всіх підприємствах із числа опитаних респондентів більшість визначила адекватну творчій роботі мотивацію як найважливішу із числа виділених складових у структурі людського потенціалу машинобудівного підприємства. І зазначали, що рівень мотивації інноваційної діяльності на їх підприємстві можна оцінити більше як незадовільний, аніж задовільний. Вищою задовільною оцінка не була отримана ні на одному із досліджених підприємств. Такі суперечливі, на перший погляд, результати дослідження засвідчують, з одного боку, складну ситуацію на ринку праці, де число вакансій значно менше числа бажаючих їх зайняти. А з іншого – вони можуть свідчити про те, що існуюча політика у сфері оплати і стимулювання праці на підприємствах не може забезпечити більшу ефективність використання інтелектуального потенціалу працівників, оскільки не мотивує до їх до розвитку своїх здібностей. На нашу думку, вона має розвиватися не лише у вигляді встановлення прямих мотиваторів (преміювання, бонуси), а й через інституційну складову, зокрема, організаційну культуру. Остання має спонукати до проявів ініціативності, що є невіддільною складовою інноваційної діяльності. До організаційних чинників слід віднести (і розвивати) ті, що дають змогу

мультиплікувати передові практики виконання робіт, поширювати на всю організацію новітні знання, створені в окремих підрозділах. Як перше, так і друге сприятиме підвищенню активності працівників до участі в інноваційних проектах, інтрапренерства та інших форм інноваційного пошуку – в розрізі обраної конкурентної та інноваційної стратегій. Тим самим інноваційний потенціал підприємства не просто зростатиме, а й ефективно використовуватиметься.

**Висновки.** Інноваційний потенціал промислового підприємства є структурованою сукупністю його ресурсів (матеріальних і нематеріальних), які використовуються для реалізації інноваційних завдань в контексті визначених на планову перспективу стратегічних цілей. На сьогодні у структурі інноваційного потенціалу приділяється більша увага технологічній і фінансовій складовій і найменша – людській компоненті, особливо в частині мотивації ефективної інноваційної діяльності. Однак у всьому світі саме людська компонента вважається джерелом інновацій і розвиток інтелектуального потенціалу працівників є одним із пріоритетів менеджменту інноваційно-активних підприємств. В нарощуванні інтелектуальної складової інноваційного потенціалу провідну роль відіграє мотивація. Її удосконалення може здійснюватися як прямими, так і непрямими методами. Їх конкретизація та порівняльна оцінка з позицій ефективності і мають стати предметом наступних досліджень.

### Література

1. Stadnyk V.V. Innovative factors in the system of value-oriented management of an industrial enterprise / V.V. Stadnyk, O.V. Zamazyi // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 242–249.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / Балабанов И.Т. – СПб : Издательство «Питер», 2000. – 208 с.
3. Сиротинська Н.М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н.М. Сиротинська // Економічний простір. – 2011. – № 55. – С. 255–260.
4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.
5. Косолапов О. В. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособностей предприятий/ О.В. Косолапов, О. А. Гиренко-Коцуба [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uran.ru/reports>.
6. Решетников, А. В. Управление реализацией инновационного потенциала в промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. В. Решетников. – Волгоград, 2005. – 24 с.
7. Стадник В.В. Збалансована система показників як невід’ємна складова організаційно-економічних механізмів управління підприємством / В.В. Стадник, Т.В. Михальчик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. № 3, т.2. – С.28–33.
8. Иншаков О. В. Экономическая генетика как основа эволюционной экономики / О. В. Иншаков// Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. Экология. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2006. – Вып. 10. – С. 6–16.

Надійшла 07.05.2016; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

## ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Охарактеризовано основні тенденції і проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку машинобудівного сектора вітчизняної економіки. Встановлено невідповідність структури інвестицій завданням інноваційного розвитку і підвищення експортної спроможності машинобудування. Це проявляється у зростанні збитковості цих підприємств. На прикладі успішних підприємств визначено завдання і напрями удосконалення інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняного машинобудування. Обґрунтовано, що пріоритетними точками інвестування інноваційного розвитку у машинобудуванні мають бути підприємства, здатні забезпечити технологічний поштовх у всьому ланцюжку створення кінцевої продукції.*

*Ключові слова: інноваційний розвиток, інвестиції, машинобудування, підприємство, технологічний поштовх, технологічний ланцюг.*

STADNYK V. V., POLISCHTSCHUK T. A.  
Khmelnitsky National University

## PROBLEMS OF INVESTMENT SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF DOMESTIC MACHINE BUILDING ENTERPRISES

*Main tendencies and problems of investment provision of structural development of national economy's machine building sector have been characterized. The discrepancy of structure of investments to innovative development and improvement of export possibilities of machine building tasks has been pointed out. The smallest part of investments goes to enterprises with highest technological degrees. The biggest goes to transport machine building but it does not provide the development of their market possibilities. It shows in increasing of loss in such enterprises. On the example of successful enterprises the tasks and directions of improvement of investment provision of innovative development of domestic machine building have been determined. It has been proven that priority points of investments into innovative development of machine building area have to be enterprises, able to grant the technological impulse in the technological production chain.*

*Key words: innovative development, investments, machine building, enterprises, technological impulse, technological chain.*

**Вступ.** Продукція машинобудування є техніко-технологічною основою багатьох видів виробничих систем, забезпечуючи їх розширене відтворення, технологічне оновлення і зростання присутності на ринку. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування в епоху глобалізації є необхідною умовою підтримання здатності національної економіки створювати нові, більш прогресивні виробничі системи в інших сферах економічної діяльності, а значить – підвищення її конкурентоспроможності і посилення позицій в міжнародному розподілі праці. З урахуванням значної фондомісткості машинобудівних підприємств, їх інноваційний розвиток потребує масштабного інвестиційного забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідження проблем інноваційного розвитку промислових підприємств в умовах глобалізації є предметом наукового інтересу багатьох науковців. В Україні цими питаннями активно займаються О. Амоша, Б. Андрушків, Ю. Гончаров, С. Ілляшенко, С. Ковальчук, О. Мних, П. Перерва, Г. Савіна, Л. Смоляр, Л. Федулова та ін. В опублікованих ними роботах аналізуються результати інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, досліджуються можливості та пропонуються засоби і механізми управління інноваційним розвитком – як на макро-, так і на мікрорівні. Проте, незважаючи на наявність значної кількості публікацій за цією тематикою, питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств залишаються недостатньо дослідженими – як у теоретико-методологічному, так і науково-практичному аспектах. Актуальність цих питань для вітчизняної економіки і визначила мету даного дослідження.

Мета дослідження – охарактеризувати основні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняного машинобудування та окреслити можливості їх вирішення.

**Викладення основних результатів дослідження.** У структурі національної економіки більшості розвинених країн визначальну роль відіграє машинобудування, яке забезпечує від 30 до 50% загального обсягу промислової продукції. Найбільшим цей відсоток є у Німеччині (53,6%) та Японії (51,5%); в Англії він займає – 39,6 %, Італії – 36,4 %, Китаї – 35,4% [1]. Саме у машинобудуванні створюються нові технологічні системи, що здатні забезпечити суттєві структурні зміни у національній економіці – в напрямі зростання частки тих виробництв, що належать до вищого технологічного укладу. І країни з розвинутою економікою створюють умови для функціонування і розвитку тих суб'єктів господарювання, що здатні виготовляти наукомістку й конкурентоздатну продукцію.

На жаль, технологічний рівень виробничих систем багатьох вітчизняних підприємств є низьким, має місце значний фізичний та моральний знос їх технічної бази (залежно від галузей – від 52 до 75 %)

Наприклад, за даними Інституту стратегічних досліджень, у 2012 р. у машинобудуванні рівень зносу основних засобів склав 83% [2, с. 6]). При цьому коефіцієнт ліквідації застарілих основних фондів у промисловості є меншим одного відсотка (0,93 %), а гранично допустимим є значення цього коефіцієнта не менше 2,5% [3]. Це спричиняє високу ресурсо- та енергомісткість вітчизняної продукції, значне екологічне навантаження на довкілля. Так, на 1 дол. ВВП Україна витрачає в 2,6 разу більше середньосвітового рівня енергоресурсів [4], що впливає і на структуру імпорту (у 2015 р. в загальному обсязі імпорту нафта і газ займали 41,0 %, з них – 29,0 % – нафта, 12,0 % – природний газ) [5]. Продуктивність праці сягає лише 25–30 % рівня країн Євросоюзу. З цих причин, незважаючи на дешевизну робочої сили, окремі види продукції вітчизняних підприємств на 30–70 % перевищують ціни на світових ринках, що робить їх неконкурентоспроможними, а Україну перетворює на промислово-технологічний додаток до високорозвинених країн. Тому інноваційний розвиток вітчизняного машинобудування є необхідною умовою технологічного оновлення виробничих галузей національної економіки і підвищення їх експортоспроможності – для збільшення кількості тих промислових підприємств, які працюють у перспективних з позицій виходу на ринки ЄС галузях.

Якщо проаналізувати визначення інноваційного розвитку сучасними науковцями (табл. 1), то можна помітити, що у більшості визначень акцентується на тому, що його джерелами є інноваційна діяльність та інновації. Тобто, виходячи із цього, а також беручи до уваги трактування розвитку як процесу, його розглядають як керований процес здійснення якісних змін внутрішнього середовища підприємства на основі впровадження новацій. Але ж якісні зміни за своєю сутністю мають бути інноваційними, тому будь-який тип розвитку ґрунтується на інноваціях. Звідси, на наш погляд, доцільно брати до уваги ті особливості розвитку інноваційного, які виділено у визначеннях Н.Заглуміної, Є.Касс, Л. Сай, Т. Федосєєвої – що він забезпечується завдяки технологічним змінам, тобто – на основі розробки і реалізації нових або поліпшуваних технологій. Вважаємо, що акцентування на такій особливості розвитку інноваційного є правомірним і важливим. Адже саме технологічні зміни забезпечують промислому підприємству кращі умови для виготовлення продукції, що відповідає суспільним потребам на новому витку їх розвитку. Зважаючи на те, що машинобудування є тією галуззю, яка забезпечує технологічне оновлення інших виробничих підприємств, принципіві зміни технологічних процесів машинобудівних підприємств у бік їх гнучкості, ресурсоощадливості, екологічної безпечності, дають змогу їм створювати й більш досконалі продуктивні інновації. Тому, як підкреслювалось нами раніше, «для забезпечення інноваційного розвитку результати інноваційної діяльності повинні спрямовуватися не лише на вдосконалення внутрішнього середовища підприємства і процесів, що в ньому відбуваються, а забезпечувати інноваційний прорив техніко-технологічного характеру, в ході якого може бути створена продукція з новою і високою споживчою цінністю, в тому числі – для нових цільових ринків. І тоді розвиток підприємства переходить у якісно нову стадію – від простого відтворення своїх основних параметрів, реагуючи на коливання ринкового попиту – до активного впливу на ринкові процеси шляхом об'єднання зусиль з іншими учасниками ринку для радикального оновлення виробничих систем відповідно до трендів НТП» [6, с. 21].

Таблиця 1

**Виділення технологічної складової у трактуванні сутності інноваційного розвитку [6, с.20-21]**

Автор	Трактування	Основний акцент у визначенні
Н. Заглуміна	Це цілеспрямоване неухильне підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності підприємства, що має якісний характер і засноване на інтенсивних факторах розвитку – знаннях, інформації, передових технологіях	Реалізація потенціалу знань, інформації, передових технологій
Є. Касс	Це ланцюг реалізованих нововведень, який пов'язаний з трансформацією наукових знань, ідей, відкриттів та існуючих технологій в нові або удосконалені продукти, а також в ході реалізації якого формується модель розвитку, перетворення і використання громадських, природних і економічних ресурсів	Ланцюг реалізованих нововведень, в т.ч. нових технологій
Л. Сай	Інноваційний розвиток підприємств ...знаходить своє відображення: в оновленні складу основних фондів та в покращенні їх використання як на стадії формування, так і на стадії науково-технічної підготовки виробництва (НТПВ); у розвитку робочої сили; у вдосконаленні відносин із зовнішнім середовищем тощо	Здійснення технологічних змін
Т. Федосєєва	Це економічне зростання господарюючого суб'єкта на основі розробки і реалізації нових або поліпшуваних технологій. Рівень інноваційного розвитку визначається як ресурсною складовою інноваційного процесу (інноваційним потенціалом), так і ефективністю трансферу інноваційних технологій	Економічне зростання на основі технологічних змін

Отже, дотримуючись такого трактування інноваційного розвитку промислового підприємства, що стосується насамперед якісних змін техніко-технологічної складової бізнес-процесів, які забезпечують у довгостроковій перспективі підвищення здатності підприємства до створення продукції, що має споживчу цінність для цільових груп клієнтів [6, с. 22], і переносячи його у галузь машинобудування, можна бачити, що реалізація проектів інноваційного розвитку у цій галузі потребує значних інвестицій. Водночас очевидно, що без інноваційного розвитку машинобудування вітчизняна економіка втратить свій потенціал технологічного відродження назавжди.

Зважаючи на високу фондомісткість машинобудування, а також погіршення фінансового стану більшості машинобудівних підприємств у останні роки, таке оновлення є проблематичним без залучення стратегічних інвесторів. Однак, як показав аналіз інвестиційних процесів у останні роки, в сектор переробної промисловості України спрямовується лише близько 20% капітальних інвестицій, а в машинобудування, продукція якого має бути найбільш наукомісткою – і того менше (табл. 2). І хоча в 2014 році обсяги капітальних інвестицій у машинобудування у абсолютному вимірі зросли (при цьому кошти не йшли на підприємства, що розташовані на тимчасово окупованих територіях АР Крим, Севастополя і Донецької і Луганської областей), це більшою мірою зумовлено девальвацією гривні і зростанням вартості обладнання, яке закуповується за вільноконвертовану валюту. Як видно із наведених даних, у відносному вимірі частка інвестицій у машинобудування зменшилась із 20,1% у 2014 р. до 17,8% у 2015 р. До того ж, як показує більш детальний аналіз структури капітальних інвестицій, у сферу виробництва високотехнологічної продукції (виробництво комп'ютерів, електроніки, оптики тощо) йде лише 3-7% від загального обсягу інвестиційних вливань, і в останні два роки має місце зменшення цієї частки майже удвічі порівняно з попередніми роками [7]. І це може означати, що стратегічні інвестори не вважають перспективним вкладення коштів у розвиток таких підприємств – ймовірно, через низьку конкурентоспроможність їх продукції на світових ринках.

Таблиця 2

## Структура капітальних інвестицій в промисловий сектор України

Показник	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Загальний обсяг капітальних інвестицій, млрд грн.	171,1	238,2	263,7	247,9	204,1	251,1
З них у промисловий сектор, млрд грн.	58,6	85,4	95,2	101,9	82,7	84,2
В т.ч. у переробну промисловість, млрд грн.	34,2	41,3	38,1	43,0	41,0	44,6
З них у машинобудування, млрд грн.	4,15	5,61	6,77	6,45	5,47	6,29
Частка інвестицій в переробну промисловість із загального обсягу інвестицій, %	19,99	17,34	14,45	17,35	20,1	17,8
Частка інвестицій в машинобудування із обсягу інвестицій у промисловість, %	7,52	6,15	6,55	5,97	6,6	7,5

Примітка: \*Без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим, Севастополя і Донецької і Луганської областей

Джерело: складено за: Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ibd/iki\\_pr/iki\\_pr\\_u/kipr\\_14u\\_n.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ibd/iki_pr/iki_pr_u/kipr_14u_n.html) (Дата звернення 11.11.2015)

Однак для підтримання і розвитку науково-технічного потенціалу України галузь машинобудування має розбудовуватися у напрямі збільшення кількості підприємств, що належать до вищого технологічного укладу. Тому, як справедливо зазначають вітчизняні науковці, в Україні засобами державної промислової та інвестиційної політики має бути сформоване середовище стимулювання інвестиційних потоків у галузі із високим потенціалом створення наукомістких і конкурентоспроможних на світових ринках продуктів [8; 9]. Додамо до цього – і не тільки для усунення залежності від імпорту у критичних для розвитку країни сферах діяльності, а й для розвитку експортного потенціалу машинобудівної галузі.

При цьому вважаємо, що має бути першочерговою підтримка тих інвестиційних проектів, які можуть забезпечити ланцюгову реакцію інноваційного розвитку підприємств, об'єднаних технологічним ланцюжком створення кінцевої продукції. І надзвичайно важливо обґрунтувати точки такого «технологічного поштовху» (або точок зростання). В багатьох розвинених країнах такими точками зростання, наприклад, є виробництво автомобілів. За деякими даними, в Італії, Німеччині, Франції автомобілебудування забезпечує 8–10% загального обсягу виробництва промислової продукції, в Японії – майже 12% [10]. І цьому є логічне пояснення – адже у виробництві транспортних засобів (враховуючи продукцію підприємств-партнерів, що постачають сировину, матеріали, різні комплектуючі вироби та засоби опорядження, здійснюють ремонт і технічне обслуговування транспортних одиниць, а також підприємства суміжних галузей – торгівля, автодорожнє господарство тощо), працює величезна кількість

людей. В США, наприклад – це кожний шостий із зайнятих в промисловості. І розвиток таких підприємств «витягує» за собою розвиток інших. До прикладу, вітчизняний автовиробник ПАТ «АвтоКрАЗ», який у 2014 р. збільшив свій чистий дохід у 2,4 рази порівняно з 2013 роком, «витягнув» за собою й інші вітчизняні підприємства, що є постачальниками комплектуючих. Зокрема, ПАТ «Кам'янець-Подільськаавтоагрегат» збільшив чистий дохід у цьому ж році майже втричі – із 98,4 млн грн до 295,8 млн грн (за даними фінансової звітності відповідних підприємств).

Зважаючи на таку вагому роль підприємств, що виготовляють транспортні засоби (і не тільки автомобілебудівних) у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку України, у цю сферу промислової діяльності в Україні щороку вкладається майже половина із інвестиційних вливань, причому має місце стійка тенденція до збільшення цієї частки, що особливо помітно у 2015 р. (табл. 3). Поза тим, в Україні серед підприємств цієї групи найбільша частка збиткових. Причому динаміка їх розвитку щороку погіршується – за результатами господарювання у 2015 р. половина збитків галузі машинобудування (20,5 млрд грн) була отримана в групі підприємств, що випускають транспортні засоби (10,58 млрд грн).

Таблиця 3

## Динаміка структури капітальних інвестицій у машинобудування \*

Напрями вкладання інвестицій	Роки											
	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	Сума, млн грн.	Частка, %	Сума, млн грн.	Частка, %	Сума, млн грн.	Частка, %	Сума, млн грн.	Частка, %	Сума, млн грн.	Частка, %	Сума, млн грн.	Частка, %
Машинобудування загалом, млн грн.	4153,3	100	5626,3	100	6771,3	100	6449,8	100	5474,7	100	6293,7	100
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, млн грн.	227,9	5,49	408,7	7,26	501,0	7,40	194,5	3,02	224,5	4,10	383,8	6,10
Виробництво електричного устаткування, млн грн.	663,5	15,98	632,7	11,25	673,4	9,94	1000,3	15,51	601,7	10,99	768,9	12,22
Виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших груп, млн грн.	1581,7	38,08	2162,2	38,43	2781,5	41,08	2132,1	33,06	2020,8	36,91	1879,6	29,86
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, млн грн.	1680,2	40,45	2422,7	43,06	2815,4	41,58	3122,9	48,42	2627,7	48,00	3261,4	51,82

Примітка: \*Без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим, Севастополя, Донецької і Луганської областей

Джерело: Державна служба статистики України. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd\\_rik/ibd\\_u/ki\\_rik\\_p\\_u\\_e\\_bez.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_p_u_e_bez.htm). – (Дата звернення 02.05.2016).

Виходячи із такої динаміки капітальних інвестицій і фінансових результатів діяльності підприємств цієї групи машинобудівної продукції (рис. 1) можна зробити висновок, що інвестиційні процеси є недостатньо обґрунтованими. Зважаючи на те, що у структурі капітальних інвестицій лівова частка припадає на вартість обладнання, можна припустити, що технологічне оновлення здійснюється лише для простого відтворення виробничих систем і не містить новітніх технологій, які б могли розширити ринкові можливості діючих підприємств.

Як наслідок – не відбувається нарощування обсягів реалізації продукції, особливо інноваційної. Навпаки, частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі виручки від реалізації промислової продукції постійно знижується (табл. 4).

Однак технологічне оновлення має сприяти збільшенню виробничої гнучкості підприємств, що дає їм змогу швидше і з меншими витратами реагувати на зміну вимог споживачів. Це особливо важливо у машинобудуванні, де доволі частими є одиничні замовлення на виготовлення певного виду продукції, або ж

виготовлення їх з модифікаціями для різних потреб основного споживача. Тому технологічне оновлення має здійснюватися на принципово новій основі і дійсно забезпечувати інноваційний розвиток машинобудівного підприємства.

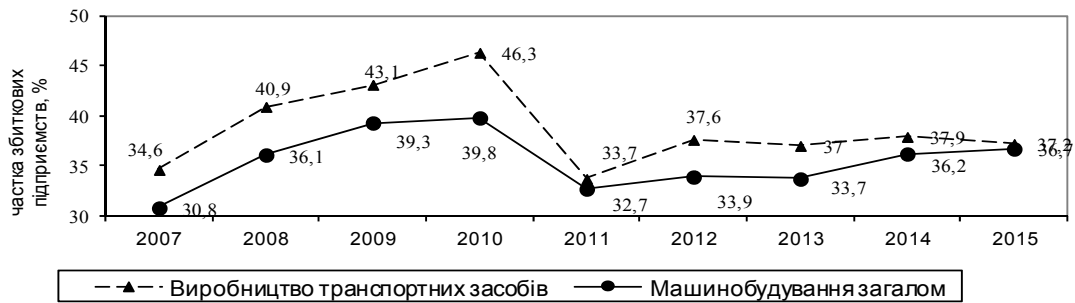


Рис. 1. Динаміка збитковості машинобудівних підприємств України (з виділенням групи підприємств, що виготовляють транспортні засоби)

Джерело: Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/fin\\_rez/fr\\_pr\\_u/fr\\_pr\\_12\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/fin_rez/fr_pr_u/fr_pr_12_u.htm). – (Дата звернення 16.01.2016 р.)

Таблиця 4

**Порівняльна динаміка темпів технологічного оновлення вітчизняних промислових підприємств і випуску продуктивних інновацій**

Дані за роками							
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Упроваджено нових технологічних процесів, од.							
1419	1647	1893	2043	2510	2188	1576	1743
Темпи впровадження нових технологічних процесів, %*							
123,9	116,1	114,9	107,9	122,9	87,2	72,0	110,6
Освоєно виробництво нових видів продукції, од.							
2408	2526	2685	2408	3238	3403	3138	3661
– з них нових видів техніки, од.							
648	669	897	942	809	769	657	1314
Частка зразків нової техніки у загальній кількості інновацій**							
24,1	27,8	27,7	27,7	25,8	19,3	20,8	35,9
Темпи виведення на ринок продуктивних інновацій, %**							
101,3	88,1	82,4	142,4	98,6	93,4	92,2	116,7
Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі виручки від реалізації промислової продукції, %							
6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5

\*Примітка. Без урахування тимчасово окупованих територій і зони АТО

Джерела: Наукова та інноваційна діяльність (1990–2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html). – (Дата звернення: 24.01.2016 р.);

\*\*власні розрахунки

І, як свідчать статистичні дані, ті підприємства, які дійсно реалізували плани інноваційного розвитку, показують значні успіхи за результатами технологічного оновлення. У Хмельницькій області, наприклад, до таких підприємств відносяться ТОВ «Преттль-Кабель Україна», ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Новатор», ПАТ «Кам'янець-Подільськаавтоагрегат». Керівництво останнього, наприклад, вирішило відійти від традиційного для нього прив'язування до материнської компанії і ввело у дію технологічну лінію для виготовлення запчастин і комплектуючих для вантажних автомобілів інших марок – для вільного продажу на ринку. І це дало свої результати – обсяги виручки зросли більшою мірою, ніж у головного підприємства.

Успішним і результативним було і технологічне оновлення ПАТ «Укрелектроапарат», яке здійснювалось протягом 2010–2013 років. Завдяки цьому підприємство змогло вийти на нову якість своєї продукції і значно розширити її асортимент. І якщо у 2013–2014 роках продукція ПАТ «Укрелектроапарат» експортувалась переважно у Росію (більше 80%), то вже у 2014 році підприємство вийшло із своїми пропозиціями на ринки європейських країн і у 2015 р. експорт у ці країни склав 2,4%. Підприємство змогло розробити аналог тягового трансформатора, які виготовляють тільки фірми "ABB" та "Siemens" і які склали їм конкуренцію для використання у електровозах фірм "ALSTOM" та "SKODA". Активізувалась робота і над іншими перспективними розробками, особливо для оснащення електровозів магістральних вантажних

перевезень та приміських електропоїздів, які використовуються для модернізації рухомого складу основних фондів «Укрзалізниці». І вже 7 років поспіль підприємство є прибутковим, а останні два роки навіть виплатило дивіденди своїм акціонерам. З огляду на таку позитивну динаміку попиту на свою продукцію підприємство у 2015 р. спрямувало значну суму капіталовкладень у нарощування виробничих потужностей.

Однак інноваційний розвиток машинобудівних підприємств не може опиратися лише на проекти технічного оновлення. Важливо надати інвестиційну підтримку тим підприємствам, продукція яких відноситься до вищого технологічного укладу, тобто – розвивати технологічну складову виробничих систем, переходити на принципово нові технології виробництва – безвідходні, енергоощадні, екологічно безпечні. При цьому необхідно розуміти, що такі інвестиції мають враховувати і нематеріальну складову закупаюваних технологій. Для високотехнологічних галузей, зокрема машинобудування, де темпи НТП є найбільш значними порівняно із іншими секторами переробної промисловості нематеріальні ресурси (у вигляді винаходів, ліцензій, інших прав на інтелектуальну власність) мають особливе значення, будучи невіддільною складовою закупаюваних технологій. «Економія» на їх придбанні призводитиме до того, що можливості нових технологій не будуть повною мірою реалізовані. Тому відбір інноваційно-інвестиційних проектів на конкурсній основі має враховувати і вартість цих ресурсів.

**Висновки.** Проведений аналіз динаміки і структури інвестиційних процесів в машинобудуванні України показує, що вони здебільшого спрямовані на просте технологічне відтворення діючих виробництв і не забезпечують реалізацію проектів інноваційного розвитку на підприємствах цієї галузі, не створюють умов для розширення ринкових можливостей і нарощування виробничих потужностей. Внаслідок цього вітчизняне машинобудування все більше втрачає не тільки експортний потенціал, а й свою фондоутворювальну роль у технологічному оновленні виробничого сектора національної економіки. Можна зробити висновок, що інвестиційні пріоритети, сформовані як результат державної економічної політики, є хибними і потребують суттєвого коригування. Для України вкрай необхідно переорієнтувати інвестиційні потоки у галузі з високим рівнем наукомісткості продукції, оскільки нині існує реальна загроза залишитись сировинним додатком до високорозвинених країн. При формуванні інвестиційних пріоритетів необхідно орієнтуватися на політику «технологічного поштовху», підтримуючи проекти інноваційного розвитку голівних компаній, що випускають продукцію кінцевого споживання. Вслід за ними відбуватиметься інноваційне оновлення підприємств у взаємопов'язаних технологічних ланцюжках. При цьому політика в галузі інноваційного оновлення та розвитку технологій повинна здійснюватися як з урахуванням потреб внутрішнього ринку, так і для нарощування експортоспроможності підприємств. Формування основних напрямів інноваційно-технологічного оновлення машинобудування для реалізації зазначених завдань і має бути предметом наступних досліджень.

### Література

1. Скоробогатова Н. Е Україна на світовому ринку машинобудування [Електронний ресурс] / Н. Е. Скоробогатова. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/9\\_NND\\_2012/Economics/2\\_105252.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/2_105252.doc.htm).
2. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
3. Економічна політика України [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/publish/category>. (Дата звернення 11.03.2015).
4. Гудима А. Енергоекономіка України як альтернатива диверсифікації постачання газу / А. Гудима // Дзеркало тижня. – 2008. – № 9. – С. 1, 9.
5. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt0113u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0113u.htm). – (Дата звернення 22.02.2015)
6. Стадник В.В. Маркетинг-менеджмент інноваційного розвитку підприємства : монографія / В.В. Стадник, О.П. Мельничук, В.М. Йохна. – Хмельницький : ПП Гонта А.С., 2013. – 206 с.
7. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності у 2010-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd\\_rik/ibd\\_u/ki\\_rik\\_p\\_u\\_e\\_bez.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_p_u_e_bez.htm). – (Дата звернення 02.05.2016).
8. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. Ч. 2 / за ред. В. М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2008. – 273 с.
9. Сокурєнко П. І. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень / П. І. Сокурєнко, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 208–214.
10. Рижук С. Оцінка розвитку ринку автомобілебудування / С. Рижук // Контракти. – 2014. – № 1. – С. 18–25.

Надійшла 12.05.2016; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.



**МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НА РІВНІ КРАЇНИ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ**

*В статті розглянуто сутність поняття «інвестиційна привабливість країни», проведено порівняльний аналіз їх змісту. Досліджено методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості на рівні країни, які застосовуються у міжнародній практиці. Здійснено систематизацію існуючих методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості країни, що обумовлені певними напрямками дослідження та показниками, що їх представляють. Відповідно до існуючих методик проведено узагальнення існуючих показників та запропоновано використання найбільш поширених, що мають певні переваги та відповідають вимогам часу.*

*Ключові слова: інвестиційна привабливість країни, інвестиційний клімат, методика оцінки, рейтинг, показники та ознаки оцінки інвестиційної привабливості.*

RZAEV G. I., VAKULOVA V. O.  
Khmelnitsky National University**METHODS OF ASSESSING INVESTMENT ATTRACTIVENESS AT COUNTRY  
LEVEL AND PROSPECTS FOR THEIR USE IN ECONOMIC ANALYSIS**

*There was considered the essence of the concept of "investment attractiveness of the country", conducted analysis of their content and identified the main features of the investment attractiveness and their essence in the article. We reviewed the sequence of main stages and determined to analysis of investment attractiveness. We systematized existing methodological approaches to assessing the investment climate, resulting from certain areas of research and indicators that represent them. According to the current procedures it is conducted synthesis of existing indicators and it is suggested the most common use, in accordance to time requirements. It is considered the most common global methodology for assessing the investment attractiveness of the country, such as the ratings Euromoney, Institutional Investor, Transparency International, Business Environment Risk Intelligence (BERI), Moody's Investor Service and methodology of the World Bank Investment Climate Survey (ICS) and others. It is overviewed and systematized the above mentioned methods and ratings of investment appeal of the country and indicators that are used in the analysis of investment climate. It is outlined the prospects for their use.*

*Key words: country's investment attractiveness, investment climate, methods of assessment, rating, indexes and signs of the rating of investment attractiveness.*

**Постановка проблеми.** Важливою умовою розвитку економіки України є активізація інвестиційного процесу. Інвестиції є необхідними для нарощування темпів виробництва, модернізації економічного комплексу, диверсифікації економіки. Саме тому актуальну роль набуває проблема формування в нашій країні привабливого інвестиційного клімату, який є одним з найважливіших індикаторів розвитку економіки країни. Він формується під впливом економічних, структурно-циклічних, соціальних, історичних, законодавчих та інших умов. Визначення інвестиційної привабливості країни належить до числа складних завдань, розв'язання яких ґрунтується на застосуванні різних підходів. Важливим чинником залучення міжнародних інвестицій є імідж країни на міжнародній арені, її позиція у провідних рейтингових ранжуваннях, досвід інших інвесторів ведення діяльності у країні тощо.

Дослідження доводять, що зростання обсягів іноземного інвестування призводить до підвищення рівня розвитку економіки країни-реципієнта, тому для пожевлення інвестування в Україні актуальним є розгляд всіх внутрішніх та зовнішніх чинників, які формують в сукупності інвестиційне середовище країни та прямо чи опосередковано впливають на готовність іноземних інвесторів вкладати свій капітал в неї. Важливий вплив на інвестиційну привабливість країни здійснює її державна політика щодо залучення іноземних та національних інвестицій, участь країни в системі міжнародних договорів та традиції їх дотримання, ступінь та методи державного втручання в економіку, ефективність роботи державного апарату тощо. Однак неабияке значення має також геополітичне положення країни, її природно-ресурсний потенціал, чисельність населення та інші фактори. Разом з тим відсутність суттєвих структурних зрушень в економіці держави та політична нестабільність негативно впливають на мотивацію вітчизняних, а особливо іноземних інвесторів, щодо здійснення інвестицій в економіку нашої країни. В умовах глобалізації економічний розвиток будь-якої країни тісно пов'язаний з підвищенням її інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів. Саме тому, на сьогодні, порівняльний аналіз методик оцінки ефективності інвестиційної привабливості набуває важливого теоретичного та практичного значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні питання оцінки інвестиційної привабливості країни набуває все більшої актуальності, свідченням чого є достатньо велика кількість міжнародних рейтингів, а також публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців. Проблеми та чинники формування інвестиційного клімату України, проблеми регіональної специфіки формування інвестиційного клімату, напрями активізації державної політики щодо залучення інвестицій в економіку України, окремі аспекти управління інвестиційною привабливістю досліджували Абрамович І.Є., Ванькович Д., Заволока Ю.М.,

Карпінський Б.А., Носова О.В., Резник Н.П., Пилипенко О.І., Сухінова С.Е., Удалих О.О., Філіпенко А.С. та ін. Найбільш відомими світовими методиками оцінки інвестиційної привабливості країни є рейтинг Institutional Investor, методика Світового Банку Investment Climate Survey, рейтинг Euromoney, The Global Competitiveness Index, Moody's Investors Service, UNCTAD та ін. Дослідження обраної проблематики є досить чисельними, проте існує ряд певних дискусійних питань, які потребують подальшого вивчення, зокрема, на сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння самого поняття інвестиційної привабливості і як наслідок, досі не розроблено єдиної методики її оцінки на рівні країни. Саме тому виникає потреба в більш детальному подальшому дослідженні даної проблеми, з метою узагальнення та удосконалення існуючої практики.

Метою дослідження є визначення сутності понять «інвестиційна привабливість країни», порівняльний аналіз методик оцінки інвестиційної привабливості на рівні країни, а також виділення та систематизація основних показників її оцінки. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- дослідження існуючих теоретичних підходів до розуміння поняття «інвестиційна привабливість країни»;
- систематизація існуючих методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості країни;
- визначення та узагальнення найбільш поширених показників оцінки інвестиційної привабливості країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка інвестиційної привабливості країни є досить складним процесом дослідження. Як будь-який процес, що обумовлює певну методику оцінки інвестиційної привабливості. Аналіз інвестиційної привабливості слід проводити в декілька етапів. Основними з них є такі: оцінка інвестиційного клімату країни; оцінка та аналіз пріоритетних галузей для інвестування; оцінка та аналіз інвестиційної привабливості регіону; аналіз фінансового потенціалу підприємства, що значно впливає та обумовлює відповідний рівень інвестиційної привабливості галузей, регіону та ін.

Запропоновану методику проведення оцінки інвестиційної привабливості, що представлена відповідними рівнями, а саме на рівні держави, регіону, галузі, підприємства представлено на рис. 1. На кожному з цих рівнів діють відповідні чинники, складові, відповідні ознаки та характеристики, за сукупністю яких оцінюють ступінь інвестиційного привабливості.

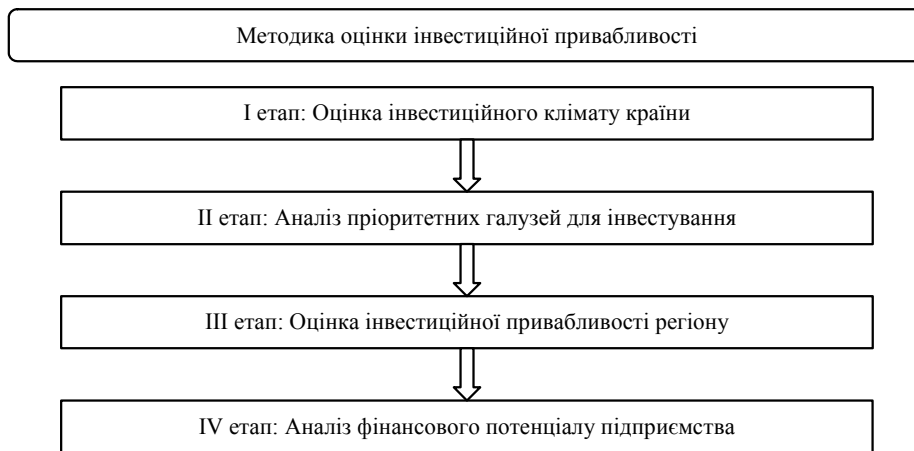


Рис. 1. Етапи аналізу інвестиційної привабливості [9]

Отже, першим етапом при дослідженні інвестиційної привабливості є оцінка інвестиційного клімату країни. Слід зазначити, що на сьогодні в економічній літературі, поняття «інвестиційний клімат» часто замінюють поняттям «інвестиційної привабливості», що на сьогодні немає єдиного підходу до тлумачення даного поняття. Окремі визначення поняття інвестиційної привабливості представлені нами у табл. 1.

За інформацією табл. 1 в цілому можна зауважити, що інвестиційна привабливість цілому представляє собою сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов (факторів, елементів) що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів і відповідно визначають ступінь ризику інвестицій. Крім інвестиційна привабливість представляє узагальнену характеристику сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування і є основою формування інвестиційного клімату країни.

Заволока Ю. М. [5, с. 198-199] виділяє наступні ключові фактори інвестиційного клімату країни:

- політико-правові (особливості законодавства, що стосується інвестування, ступінь його стабільності, рівень довіри до країни у світі, загальна політична ситуація, ефективність роботи управлінського апарату та інші) [2, с. 80]. Політичне середовище характеризується такими показниками, як

стабільність політичної системи, частота зміни урядів, наявність/відсутність конфліктів між політичними опонентами, ступінь довіри до влади та ін. В свою чергу правове середовище – наявністю стабільного законодавства, конституційних законів, кодексів, законів, що захищають права власності та права інвесторів, чіткістю та простотою, що передбачає наявність прямої дії і механізмів виконання, а також ефективністю судової системи [11, с. 26];

Таблиця 1

**Визначення поняття «інвестиційна привабливість країни» в економічній літературі \***

Автор	Інвестиційна привабливість країни
Гончаров А. Б. [3]	сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів
Денисенко М. П. [4, с. 3]	сукупність політичних, економічних, соціальних, юридичних та інших факторів, що визначають у кінцевому результаті ступінь ризику інвестицій і можливість їхнього ефективного використання
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [6]	сукупність політичних, соціальних та економічних чинників, які бере до уваги чужоземний інвестор, приймаючи рішення про здійснення інвестицій
Карпінський Б.А. [7, с. 141]	комплекс політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних елементів, які наявні на певній території та дають у своєму сумарному прояві синергетичний ефект
Носова О.В. [8, с. 60]	ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні, стосовно інвестицій, що могли б бути зроблені в країну
Райзберг Б.А. [10]	економічні, політичні, фінансові умови, що спричинюють вплив на залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій в економіку країни
Резник Н. П. [11, с. 25]	ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні, для ймовірного надходження інвестицій у цю країну
Сушинова С. Е. [12]	узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість та доцільність інвестування в економіку держави
Удалих О. О. [13]	це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування
Філіпенко А. С. [14]	сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що характеризують привабливість даного економічного середовища для вітчизняних та зарубіжних інвесторів

\* - узагальнено та побудовано авторами

– економічні (економічна стабільність, рівень розвитку інфраструктури, темпи інфляції, послідовність податкової і грошової політики, стабільність і конвертованість національної валюти тощо) [2, с. 80]. Економічні фактори характеризуються динамікою банківської системи, грошово-кредитної сфери, експортно-імпортних операцій, стабільністю національної валюти, рівнем інфляції, станом внутрішнього ринку та його довгостроковим потенціалом, показниками фінансової стабільності, рівнем ресурсної забезпеченості та інвестування, наявністю вільних трудових ресурсів, рівнем їх професійної кваліфікації та вартості тощо [11, с. 26]. Податкова система характеризується рівнем податкового навантаження, розподілом податкового тиску, наявністю податкових стимулів до інвестування. В цілому основною економічною передумовою формування сприятливого інвестиційного клімату є підвищення рівня розвитку продуктивних сил [1, с. 50];

– соціально-культурні (ступінь ринкової свідомості, економічна культура, ділова практика, місцеві звичаї, менталітет та ін.) [2, с. 80]. Соціально-культурні чинники обумовлюють силу впливу окремих економічних факторів, зокрема саме соціально-культурні чинники формують інвестиційну активність населення [1, с. 50].

Серед світових методик оцінки інвестиційної привабливості країни найбільш поширеними є рейтинги Euromoney, Institutional Investor, Transparency International, Business Environment Risk Intelligence (BERI), Moody's Investor Service та методика Світового банку Investment Climate Survey (ICS) та ін.

Рейтинг Euromoney враховує ринкові (40%), політико-економічні 40% та кредитні (20%) показники. Серед політико-економічних критеріїв виділяють політичний ризик, економічне становище та прогноз економічного розвитку [20]. Рейтинг Business Environment Risk Intelligence (BERI) складається на основі наступних показників: рівень політичної стабільності в країні; відношення до закордонних інвесторів; девальвація; платіжний баланс; рівень націоналізації та бюрократизації; можливості реалізації контрактів; рівень заробітної плати; продуктивність та умови праці; ступінь розвиненості інфраструктури [18].

Рейтинг Institutional Investor — це насамперед рейтинг (оцінка) кредитоспроможності країн. Він складається за участю експертів ста провідних міжнародних банків. Такі оцінки робляться кожних півроку за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платіжної спроможності та

інвестиційної привабливості 135 країн [22].

Методика Світового Банку Investment Climate Survey передбачає оцінку інвестиційної привабливості за допомогою опитування топ-менеджменту провідних підприємств в країні. Запитання направлені на визначення факторів, які є перепонами для ведення бізнесу в даній країні та наскільки вони є впливовими. Дана методика виділяє наступні групи показників: загальні показники; інфраструктура; фінанси; державна політика та послуги; вирішення спорів та злочинність; потенціал та інновації; трудові відносини [25].

Одним із найбільш впливових рейтингів є рейтинг конкурентоспроможності, який розробляється Інститутом розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія). При складанні цього рейтингу оцінюються досягнення країн за чотирма групами факторів конкурентоспроможності, зокрема враховуються: економічні показники; ефективність діяльності уряду; ефективність бізнесу та інфраструктура. Відмінність цього рейтингу полягає в тому, що він аналізує показники для більшості розвинених країн, що дозволяє не викривляти показники рейтингу, як це відбувається при порівнянні високорозвинених економік із найменш розвиненими країнами світу [15].

The Global Competitiveness Index (Індекс глобальної конкурентоспроможності) – це глобальне дослідження та рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Він розраховується за методикою всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), заснованою на комбінації загальнодоступних статистичних даних та результатів глобального опитування керівників компаній. Індекс глобальної конкурентоспроможності складається із 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах) та на одну третину з загальнодоступних джерел (статистичні дані і результати досліджень, що здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями). Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність підприємств, інноваційний потенціал [26].

Також відомою міжнародною методикою оцінки інвестиційного клімату є щорічне рейтингове дослідження Doing Business (Ведення бізнесу), яке проводиться в 185 країнах Міжнародною фінансовою корпорацією групи Світового банку. Рейтинг оцінює умови започаткування, ведення і закриття бізнесу у більшості країн світу, базуючись на опитуванні понад 9600 авторитетних експертів із країн, що оцінюються. Індекс рейтингу складається з 10 субіндексів, які відображають регуляторні, фіскальні та ринкові обмеження, що ускладнюють або сприяють веденню бізнесу в країні. Дані субіндекси умовно поділені на 2 типи, що стосуються надійності правових інституцій та складності і затратності регуляторних процедур. До першого типу відносяться субіндекси: отримання кредиту, захист прав інвесторів, виконання зобов'язань по контракту та банкрутство, а до другого – започаткування бізнесу, підключення до мережі електропостачання, реєстрація власності та зовнішня торгівля [19].

Moody's Investors Service є одним із найбільших світових рейтингових агентств, яке оперує 32 рейтинговими системами. Компанія оцінює кредитний рейтинг позичальників за стандартизованою шкалою, та надає оцінки, що відповідають 12 рівням, які використовуються для прийняття інвестиційних та спекулятивних рішень. Moody's Investors Service визначає інвестиційну привабливість країни на основі таких показників: передісторія й історія емітента; промисловість/секторна тенденція; національне політичне і регулятивне середовище; якість управління, досвід, послужний список, і ставлення до ризику; структура управління; основні операційні та конкурентні позиції; корпоративна стратегія і філософія; структура боргу; фінансове становище і джерела ліквідності [16]. Іншою впливовою компанією, що займається аналітичними дослідженнями фінансового ринку, є Standard & Poor's. Довгострокові кредитні рейтинги Standard & Poor's оцінюють здатність емітента дотримуватися своїх боргових зобов'язань. Рейтингові оцінки позначаються літерами: від найвищої оцінки AAA (виключно надійні емітенти) до оцінки D (емітенти, які оголошують про дефолт). Показниками, які застосовує дане агентство при оцінці інвестиційної привабливості, є: прозорість і відкритість інформації, бюджетування, довгострокове планування капіталовкладень і фінансове планування, управління доходами і витратами, управління боргом, управління грошовими засобами і ліквідністю, прозорість політико-управлінської системи, управління зовнішніми ризиками [17].

Фонд Heritage аналізує інвестиційну привабливість країни, застосовуючи індекс економічної свободи. Цей показник розраховується як середнє арифметичне з десяти оцінок, серед них виділяють наступні групи: торгова політика; фіскальна дисципліна; втручання уряду; монетарна політика; іноземні інвестиції; банки; зарплата/ціни; права власності; регулювання; тіньова економіка. У загальному для розрахунку кінцевого індексу використовується близько 50 показників. Кожній групі чинників на основі розрахованих показників присвоюється оцінка від 1 до 5 (1 означає найвищу відповідність чиннику або групі економічної свободи, а 5 – навпаки, найнижчу). Середнє арифметичне цих оцінок і є індексом економічної свободи, який дає нам підстави оцінювати й інвестиційний клімат країни [21].

Для оцінки інвестиційної привабливості країни UNCTAD (організація з досліджень зарубіжного інвестування) пропонує використовувати два показники, які характеризують позиції різних країн на світовому ринку інвестицій. Перший показник має назву «індекс фактичного становища по ввезенню інвестицій» (ФС), який розраховується як співвідношення частки країни-реципієнта в обсягах світових іноземних інвестицій до її частки у світовому ВВП. Другий показник називається «індекс потенціалу по ввезенню інвестицій» (ІП) і розраховується на основі середнього арифметичного значення восьми показників для даної країни: темпу росту ВВП; ВВП на душу населення; частки експорту у ВВП; кількості телефонних ліній на 1000 жителів; комерційного енерговикористання на душу населення; частки витрат на науково-дослідні та експериментально-конструкторські розробки у ВВП; частки студентів вузів у загальній чисельності вузів; політичного та комерційного ризику країни [24].

Вищезазначені методики та рейтинги оцінки інвестиційної привабливості країни та показники, які використовують при аналізі інвестиційного клімату країни узагальнено та систематизовано в табл. 2.

Таблиця 2

**Методики та показники оцінки інвестиційної привабливості країни за міжнародною практикою \***

Методики (рейтинги)	Рейтинг Business Environment Risk Index (BERI) (Індекс Ризику Ділового Середовища) [18]	Методика Світового банку Investment Climate Survey (Огляд Світового Клімату) [23]	Рейтинг Euromoney [20]	The Global Competitiveness Index (Індекс глобальної конкурентоспроможності) [25]	Standard & Poors Rating Services [17]	World Bank Group (Група організацій Світового банку) [26]	Moody's Investors Service [16]	Фонд Heritage (Індекс економічної свободи) [21]	Рейтинг Doing Business (Рейтинг Ведення Бізнесу) [19]	Рейтинг Інституту розвитку менеджменту [15]	UNCTAD (організація з досліджень зарубіжного інвестування) [24]
Показники											
1. Політико-економічні фактори	+	+	+		+		+			+	
2. Розвиток та економічне зростання	+		+	+			+				+
3. Фінансово-кредитні можливості країни	+	+	+		+	+	+	+	+		
4. Можливість та перспективи ведення бізнесу	+	+		+		+		+	+	+	
5. Трудові та соціальні перспективи	+	+		+		+		+			+
- освіта та професійна підготовка				+							+
- здоров'я				+							
- рівень заробітної плати	+							+			
- продуктивність праці	+										
6. Характеристика ринкової оцінки діяльності підприємства		+					+	+			
7. Інфраструктура та будівництво		+		+		+			+	+	+
8. Нормативно-законодавче регулювання	+							+	+	+	
9. Зовнішньоекономічна діяльність			+		+	+		+	+		+
10. Ефективність функціонування за ринкових умов				+							
11. Криміногенна ситуація		+									
12. Прозорість та відкритість інформації					+						
13. Тіньова економіка								+			

\* - згруповано та узагальнено автором.

За інформацією табл. 2, доцільно зауважити, що більшість методик оцінки інвестиційної привабливості країни, під час досліджень враховують її фінансові-кредитні можливості. Основними з них є такі: Рейтинг Business Environment Risk Index, Методика Світового банку Investment Climate Survey, Рейтинг Euromoney, Standard & Poors Rating Services, Рейтинг Doing Business та ін. Можливість та перспективи

ведення бізнесу доцільно досліджувати за такими методиками: The Global Competitiveness Index, World Bank Group, Фонд Heritage, Рейтинг Doing Business, Рейтинг Інституту розвитку менеджменту, Рейтинг Business Environment Risk Index та ін. Політико-економічні фактори представлено в таких методиках: Рейтинг Euromoney, Рейтинг Business Environment Risk Index, Moodys Investors Service, Standard & Poors Rating Services, Рейтинг Інституту розвитку менеджменту, Методика Світового банку Investment Climate Survey. Розвиненість інфраструктури та будівництва аналізується за такими методиками: Методика Світового банку Investment Climate Survey, The Global Competitiveness Index, World Bank Group, Рейтинг Doing Business, Рейтинг Інституту розвитку менеджменту, UNCTAD.

Близько половини рейтингів аналізують такі показники як: розвиток та економічне зростання (Рейтинг Euromoney, The Global Competitiveness Index, Moodys Investors Service, UNCTAD та ін.), зовнішньоекономічну діяльність (Standard & Poors Rating Services, World Bank Group, Фонд Heritage, Рейтинг Doing Business та ін.), трудові та соціальні перспективи держави, зокрема Індекс Глобальної конкурентоспроможності зосереджує увагу на освіті, професійній підготовці та здоров'ї населення, а Методика бальної оцінки Міжнародного банку та Рейтинг Business Environment Risk Index – на рівні заробітної плати та продуктивності праці. Менш поширеними є дослідження нормативно-законодавчого регулювання (Рейтинг Business Environment Risk Index, Фонд Heritage, Рейтинг Doing Business, Рейтинг Інституту розвитку менеджменту) та характеристики ринкової оцінки діяльності підприємства (Методика Світового банку Investment Climate Survey, Moodys Investors Service, Фонд Heritage). Криміногенну ситуацію в країні під час оцінки інвестиційної привабливості враховує лише Методика Світового банку Investment Climate Survey, прозорість та відкритість інформації – Standard & Poors Rating Services, ефективність функціонування за ринкових умов аналізує Індекс глобальної конкурентоспроможності, а Фонд Heritage, розраховуючи Індекс економічної свободи враховує такий фактор, як тіньова економіка. Таким чином, слід зауважити, що кожна методика або ж рейтинг даючи оцінку інвестиційній привабливості країни керується різноманітними факторами, проте більшість з них є однаковими. Саме тому можна стверджувати, що вони є найефективнішими та найрезультативнішими під час аналізу інвестиційного клімату.

**Висновки.** Узагальнюючи та підсумовуючи отримані результати, слід відмітити, що не дивлячись на велику кількість методичних підходів оцінки інвестиційної привабливості країни, такої методики, яка дозволяла б об'єктивно за допомогою математичних методів оцінити загальну інвестиційну ситуацію в державі і окремі чинники, що впливають на неї, на сьогодні не існує. На сьогодні не існує єдиної методики, за допомогою якої можна було б на основі економічних, політичних, нормативно-правових, соціальних та інших оцінок визначити рівень інвестиційної привабливості на рівні країни. Саме тому, на наш погляд, для визначення інвестиційної привабливості, для отримання об'єктивного результату, необхідно проводити аналіз шляхом використання декількох методик, які доповнюють одна другу і відповідно дали змогу комплексно оцінити інвестиційну привабливість за рядом обраних характеристик.

Підсумовуючи результати дослідження, доцільно відзначити, що аналіз інвестиційної привабливості на рівні країни повинен відповідати наступним вимогам:

- включати економічні, політичні, соціальні та ін. показники, які дають можливість адекватно оцінити доцільність вкладення інвестицій в ту чи іншу країну;
- використовувати достовірну інформацію щодо оцінки інвестиційної привабливості країни (показники повинні ґрунтуватись на статистичній інформації);
- містити оптимальну кількість різнопланових абсолютних та відносних показників, які взаємодоповнюють один одного та дають змогу найбільш точно оцінити інвестиційну привабливість.

Варто зазначити, що подальші дослідження щодо інвестиційної привабливості країни слід спрямувати на розробку методики, яка б комплексно оцінила інвестиційну привабливість країни, враховуючи широке коло показників та нівелюючи при цьому вплив малоефективних чинників.

### Література

1. Абрамович І.Е. Напрями активізації державної політики щодо залучення інвестицій в економіку України / І.Е. Абрамович // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 49–51.
2. Ванькович Д. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект / Д. Ванькович, Н. Демчишак // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 79–81.
3. Гончаров А. Б. Інвестування : навч. посібн. / А. Б. Гончаров. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 240 с.
4. Денисенко М.П. Інвестиції в трансформаційній економіці / М.П. Денисенко // Будівництво України. – 2005. – № 7. – С. 2–7.
5. Заволока Ю. М. Методичні підходи до формування інвестиційного клімату держави [Електронний ресурс] / Ю. М.Заволока // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(1). – С. 196–202.
6. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
7. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат України / Б.А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – №7 – С. 139–148.

8. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник / Національний інститут стратегічних спостережень. – 2008. – № 1(6). – С. 59–65.
9. Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічні аспекти [Електронний ресурс] / О.І. Пилипенко. – Режим доступу : <http://zsas.zhitomir.org>.
10. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 1997. – С. 395.
11. Резник Н.П. Чинники формування інвестиційного клімату / Н.П. Резник // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ, 2008. – Т. 1. – С. 25–27.
12. Сушинова С.Е. Региональная специфика инвестиционного климата / Сушинова С.Е. – Изд-во ВолГУ, 2004. – 82 с.
13. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства : навч. посіб. / О. О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
14. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія : підруч. / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2006. – 392 с.
15. Інститут розвитку менеджменту (IMD) [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.imd.org/>
16. Офіційний сайт рейтингового агентства «Moody's» [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://moodys.ru/>.
17. Офіційний сайт рейтингового агентства «Standard & Poor's» [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.ru/>.
18. Business Environment Risk Intelligence [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.beri.com>
19. Doing Business [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org>
20. Euromoney [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.euromoney.com>
21. Heritage Foundation [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.index.heritage.org>.
22. Institutional Investor [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.institutionalinvestor.com/>
23. Investment Climate Surveys [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://rru/worldbank.org/InvestmentClimate>
24. UNCTAD [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.ru/>.
25. World Bank [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>
26. World Economic Forum [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness>

Надійшла 19.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

## ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

*В роботі детально розглянуто основні етапи моделювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств. В результаті аналізу інформаційної ситуації під час моделювання інвестиційного процесу рекомендовано використання теоретико-ігрових моделей, а для аграрної сфери – їх конкретизованого типу «ігри з природою».*

*Ключові слова: інвестиційна модель, аграрні підприємства, інформаційна ситуація, теорія ігор.*

VLASIUK Y. O., PEDCHENKO G. P.  
Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, Ukraine

## FEATURES OF INVESTMENT MODELLING IN AGRARIAN SECTOR

*The aim of the research to structure the investment activity modelling process considering branch features of the agrarian sector. In the paper six basic stages of investment activity modelling for agricultural enterprises are considered in detail, including: formation of an investment idea, information retrieval and collecting data in view of information situation, selection of mathematical model, choosing the method for model solving, evaluation of the constructed model adequacy, application of model. Meanwhile the main feature of agricultural production is a significant impact of random factors that can not be exactly predicted. This situation greatly complicates the selection and substantiation of project decisions. Based on the analysis of information situation the authors concluded that the investment process modelling is appropriate to using of game-theoretic models, and for the agricultural sector - their specified type "games with nature."*

*Keywords: investment model, agricultural enterprises, information situation, game theory.*

**Постановка проблеми.** Інвестиційний процес та інвестиційна діяльність являють собою цілісну, надзвичайно складну і динамічну економічну систему, яка складається з множини взаємозалежних і взаємодіючих підсистем різних рівнів з розгалуженою мережею прямих і обернених зв'язків. Інвестиційна діяльність є однією з необхідних умов забезпечення конкурентоспроможності, ефективного функціонування, сталого розвитку підприємств, галузей, регіонів, країн тощо. Вона утворюється з результатів дії безлічі факторів і вимагає формування системи регулювання, що забезпечує ряд властивостей, таких як ефективність, керованість, відповідність інтересам державного розвитку, забезпечення економічної, соціальної, екологічної безпеки та ін. [9]. Метою інвестиційної діяльності є спрямування вільних ресурсів для забезпечення процесу розширеного відтворення і підвищення ефективності функціонування економіки в цілому [6].

Загальновідомо, що попит на інвестиційні ресурси перевищує їх пропозицію і це підвищує вимоги до реципієнтів стосовно гарантування очікуваних результатів капіталовкладень. Існує цілий комплекс факторів, які впливають на прийняття рішень про інвестування: політичні, економічні, соціальні тощо. Прогнозування впливу зазначених факторів є одним з основних елементів обґрунтування доцільності інвестиційних проектів, що обумовлює важливість використання ефективного математичного апарату для роботи з невизначеностями, як об'єктивної, так і суб'єктивної природи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Науковими розробками в сфері формування стратегії інвестиційного розвитку займалися І.О. Бланк [1], В.К. Галіцин [3], А.Ф. Гойко [4], О.П. Суслов [3], О.В. Ульянченко [9] та ін. Вагомий внесок у вирішення проблем моделювання інвестиційної діяльності та пов'язаного з цим ризику зробили такі науковці, як А. Диксит [5], Б. Нейлбафф [5], П.І. Верченко [2], В.В. Вітлінський [2], С.В. Козловський [7], Ю.В. Герасименко [7] та ін. Разом з тим слід зазначити, що питання комплексного моделювання інвестиційного процесу в аграрній сфері з урахуванням ризику потребують подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є структуризація процесу моделювання інвестиційної діяльності, з урахуванням галузевих особливостей аграрного сектору економіки країни.

**Виклад основного матеріалу.** При вкладенні капіталу інвестор прагне досягти дві цілі, які нерідко є взаємовиключними, – максимізація прибутку і мінімізація ризику втрати капіталу. Особливістю аграрного виробництва є значний вплив випадкових факторів, які неможливо точно передбачити. Така ситуація значно ускладнює вибір і обґрунтування проектних рішень.

Моделювання інвестиційної діяльності можна розглядати на макро-, мезо- та мікрорівнях. Зупинимось на детальному розгляді мікрорівня – моделювання на рівні окремого підприємства або інвестиційного проекту. У процесі моделювання інвестиційних проектів можна виділити шість основних етапів.

На першому етапі відбувається формування інвестиційного задуму. Серед запропонованих альтернативних ідей обирається одна або декілька кращих. Проводиться аналіз поточного стану



підприємства-реципієнта з метою визначення відповідності умов реалізації проекту вимогам інвесторів, можливе впровадження заходів щодо забезпечення таких умов. Планується діяльність підприємства на перспективу за умови реалізації інвестиційного проекту.

На другому етапі здійснюється пошук інформації та збір даних. При розробці варіантів рішень постає проблема в наявності та доступності інформації, оскільки окремі змінні моделі можна визначити лише на основі звітності за декілька останніх років та інформації, яка не має документального відображення. Моделювання умов зовнішнього середовища передбачає використання інформації прогнозного, ймовірного характеру, що потребує застосування методів прогнозування.

Відповідно до ступеня інформованості суб'єкта керування В.В. Вітлінський та П.І. Верченко [2] виділяють шість типів інформаційних ситуацій. Слід зауважити, що кожній інформаційній ситуації відповідає свій набір критеріїв прийняття рішень.

Перша інформаційна ситуація характеризується заданим розподілом апріорних ймовірностей станів економічного середовища ( $\Theta_j$ ,  $j=1..n$ ), тобто вважаються відомими ймовірності реалізації  $j$ -го стану:  $(p_1; \dots; p_n)$   $P = (p_1 \dots p_n)$ , для яких мають виконуватися такі умови  $\sum p_j = 1$ .

Друга інформаційна ситуація характеризується заданим законом розподілу ймовірності з точністю до невідомих параметрів, які характеризують цей закон розподілу. При наявності достатньої за обсягом статистичної інформації здійснюється оцінка параметрів розподілу. Після цього встановлюється розподіл ймовірностей станів економічного середовища. Для оцінки параметрів закону розподілу можна скористатись методом найменших квадратів, методом максимальної правдоподібності тощо.

Третя інформаційна ситуація характеризується певною системою (лінійних чи нелінійних) співвідношень пріоритету стосовно елементів множини  $\Theta$  – станів економічного середовища.

Четверта інформаційна ситуація характеризується, з одного боку, невідомим розподілом апріорних ймовірностей станів економічного середовища, а з іншого – відсутністю активної протидії економічного середовища цілям суб'єкта управління.

П'ята інформаційна ситуація характеризується антагоністичними інтересами економічного середовища, тобто має місце конфлікт між середовищем та об'єктом. При цьому економічне середовище є активним і являє собою зловмисного противника.

Шоста інформаційна ситуація характеризується як проміжна між першою та п'ятою інформаційними ситуаціями.

Процеси моделювання за умов невизначеності й ризику мають суттєву різницю: теорія першого підходу будується на засадах створення функції належності, в той час як друга вимагає побудови розподілу ймовірностей на множині можливих станів природи чи множині можливих наслідків [10].

На третьому етапі відповідно до поставленої мети, наявності інформації, особливостей інвестиційного проекту здійснюється вибір математичної моделі.

Обґрунтування інвестиційних рішень може здійснюватися за допомогою різних видів моделей (рис. 1). Для можливості прийняття програмних інвестиційних рішень в умовах визначеності рекомендується користуватись системою моделей синхронного інвестиційного планування, яка містить три типи моделей: модель оптимізації інвестиційної програми, сукупність моделей інвестиційної і фінансової програм та модель інвестиційної і виробничої програм. [3]. Для можливості прийняття програмних інвестиційних рішень в умовах невизначеності доцільно застосовувати економіко-математичні моделі, що враховують слабо формалізовані і неформалізовані аспекти проблемних ситуацій процесу відтворення у сільському господарстві: його нечітку природу, багатокритеріальність, наявність великої кількості якісних чинників [10].

При побудові моделей часто виникає проблема у відборі з великої кількості вхідних даних найбільш істотних, а з факторів – найбільш значимих. Тобто, вводяться певні спрощення, оскільки всі цілі, альтернативні варіанти, чинники впливу, обмеження та взаємозв'язки не можуть бути в повній мірі враховані в процесі моделювання. Таким чином, при побудові інвестиційної моделі обирається тип моделі, цільова функція, система обмежень змінних з врахуванням спрощень. Невраховані в моделі фактори по можливості розглядаються в процесі обговорення альтернативних рішень.

Однією з характерних рис моделювання інвестиційних проектів у сільському господарстві є врахування фактору невизначеності, що пов'язано з динамічністю зовнішнього середовища, значним впливом кліматичних умов, особливостями виробничих процесів у галузі, тривалістю процесу реалізації проекту. Особливої актуальності цей фактор набуває при побудові динамічних моделей, які дають можливість приймати послідовні (пошагові) рішення, що забезпечує оптимальну реалізацію стратегічних планів.

Четвертий етап пов'язаний з вибором методу розв'язання моделі. Основними вимогами до методів є універсальність, простота організації обчислювального процесу і контролю його точності, швидкість збіжності, стійкість обчислювального процесу [8].

На п'ятому етапі оцінюється адекватність побудованої моделі, здійснюються розрахунки, проводиться всебічний аналіз отриманих результатів, на основі чого приймається рішення про подальше використання результатів або необхідність змін у початково обраній моделі. В більшості випадків отримані

результати не є остаточними і потребують корегування з врахуванням існуючих ґрунтово-кліматичних і виробничих умов.

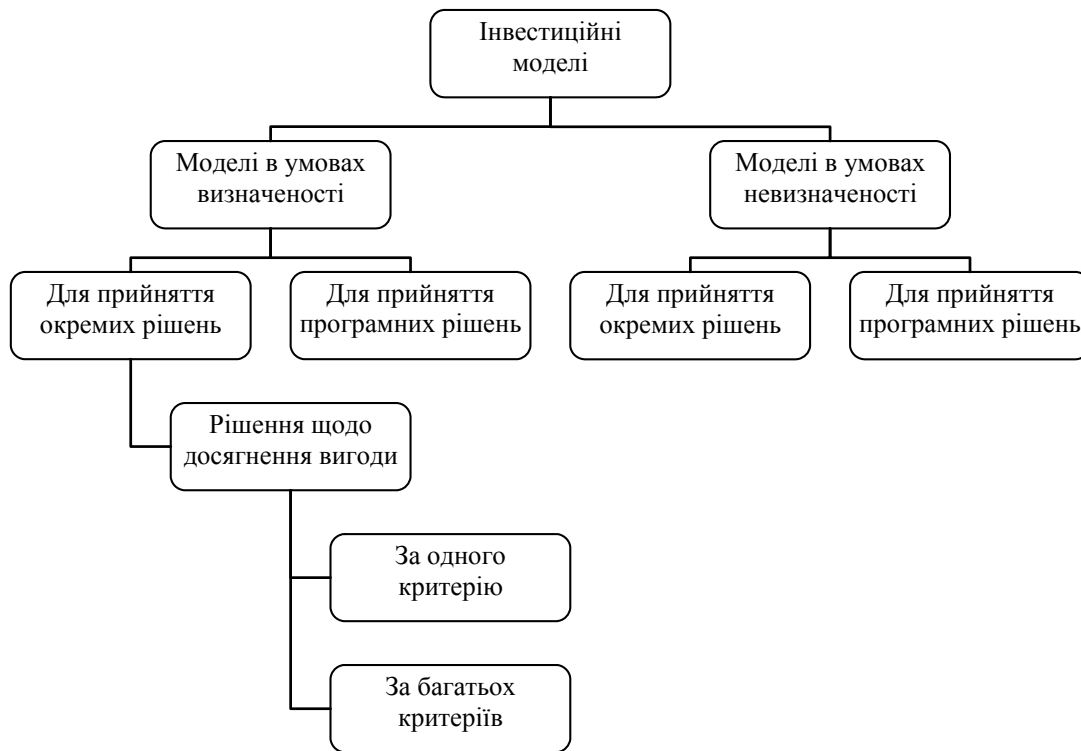


Рис. 1. Класифікація моделей обґрунтування інвестиційних рішень

Шостий етап – застосування моделі. Передумовами для реалізації результатів є визначеність всіх даних та їх взаємозв'язків, прогнозування наслідків альтернативних інвестиційних проектів, відсутність взаємозв'язку між альтернативними проектами, прийнятний термін експлуатації тощо. Якщо результати розрахунків відповідають очікуванням інвестора, надані всі необхідні гарантії, приймається позитивне рішення щодо інвестування даного інвестиційного проекту.

**Висновки.** Побудова комплексної моделі інвестиційного процесу є достатньо складним, трудомістким завданням, що потребує застосування різних методів моделювання. При розробці стратегії за умов функціонування об'єкту у важкопрогнозованому середовищі доцільним є використання теоретико-ігрових моделей, а для аграрної сфери – такого їх типу, як «ігри з природою». Традиційно рішення, ухвалені на основі розв'язків моделей конфліктних явищ або процесів у формі антагоністичної гри, дозволяють оптимально скоригувати активність у мікроекономічних процесах, системах регулювання та контролю екологічної безпеки, тощо. Такий підхід до поділу ресурсів відповідає інтенсивному шляху задоволення потреб, які безперервно виникають, зокрема, у соціально-економічних та біоекологічних системах.

Кількість стратегій підприємства залежатиме від напрямів капіталовкладень, що розглядаються. При застосуванні теоретико-ігрових моделей під оптимальною стратегією сільськогосподарського товаровиробника розуміють таку його стратегію, при застосуванні якої його виграш (програш) не може бути зменшений (збільшений), незалежно від зміни погодних умов. Стратегії природи визначаються на основі наявної статистичної інформації шляхом підбору відповідних значень параметрів функції, якою задається стратегія, оскільки в аграрній сфері «іграм з природою» притаманна друга інформаційна ситуація. Оцінка значень здійснюється за допомогою методу максимальної правдоподібності.

### Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк – К. : Эльга-Н, Ника Центр, 2002. – 448 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Галіцин В.К. Моделі і методи оцінки інвестиційних проектів : монографія / В.К. Галіцин, О.П. Суслов, Ю.О. Кубрушко. – К. : КНЕУ, 2005. – 168 с.
4. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А.Ф. Гойко. – К. : ВІРА-Р, 1999. – 320 с.

5. Диксит А. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни / А. Диксит, Б. Нейлбафф ; [пер. с англ. Н. Яцюк]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 464 с.
6. Ковтун Н.В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика : монографія / Н.В. Ковтун. – К., 2005. – 440 с.
7. Козловський С. В. Моделювання інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України : монографія / С. В. Козловський, Ю. В. Герасименко. – Вінниця : Глобус-Прес, 2007. – 136 с.
8. Лященко М.Я. Чисельні методи : підручник / М.Я. Лященко, М.С. Головань. – К. : Либідь, 1996. – 288 с.
9. Ульянченко О.В. Інвестиційний процес і його складові елементи [Електронний ресурс] / О.В. Ульянченко // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=405>
10. Цюпко І.В. Адаптація методів нечіткого моделювання до умов функціонування сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Цюпко І.В. ; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Л., 2006. – 19 с.

Надійшла 19.05.2016; рецензент: д. т. н. Легеза Д. Г.

## ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

*Визначено проблеми інноваційного розвитку підприємств в складних умовах ведення бізнесу, що не сприяють реалізації стратегії інноваційного розвитку шляхом освоєння нових і конкурентоспроможних технологій з метою формування інноваційної моделі національної економіки. Вагомий вплив ефективних інноваційних рішень на різницю між ринковою та балансовою вартістю підприємства дозволив визначити фінансування інновацій як ключовий фактор оптимізації і підвищення конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємства на основі удосконалення існуючих або впровадження нових технологій виробництва. Оцінка стримуючих факторів інноваційного розвитку підприємства виявила ряд негативних тенденцій, що створюють труднощі використання різних джерел фінансування інноваційних проектів.*

*Ключові слова: розвиток, інновації, інноваційний проект, інноваційний розвиток, венчурні інвестиції, фінансування інновацій.*

ZAMLYNSKYI V. A.

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

## PROBLEMS OF FINANCING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CRISIS

*The problems of innovation development of enterprises in a complex business environment, not contribute to the realization of the innovative development strategy through the development of new and competitive technologies to form innovative model of national economy. A significant influence of effective innovative solutions to the difference between market and book value of the company allowed us to determine the financing of innovation as a key factor in the optimization and competitiveness of business processes of the enterprise based on the improvement of existing or the introduction of new production technologies. Assessment of the limiting factors of innovative development of the enterprise identified a number of negative trends, creating difficulties in the use of various sources of financing of innovative projects.*

*Key words: development, innovation, innovative project, innovation development, venture capital investments, financing of innovations.*

### Постановка проблеми

В кризових умовах господарювання кожна країна стоїть перед необхідністю формування і впровадження стратегії інноваційного розвитку шляхом освоєння нових і конкурентоспроможних технологій для забезпечення формування інноваційної моделі національної економіки. Інноваційний розвиток як рушійна сила досягнення і збереження конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) сприяє активізації дій науковців і суб'єктів господарювання щодо пошуку можливостей здійснення інноваційних процесів, зокрема розвитку високотехнологічних виробництв.

У «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» зазначено, що низка проблем супроводжує процеси впровадження інновацій у вітчизняне виробництво [1]. Однією з ключових і актуальних для наукових досліджень проблем є створення умов для фінансування інновацій на основі здійснення венчурних інвестицій з метою підвищення конкурентоспроможності економіки країни. Незадовільний стан вітчизняної економіки, значні прорахунки в прийнятті фінансових і політичних рішень, а також світові тенденції глобалізації актуалізують необхідність поглиблення теоретичних досліджень для досягнення інноваційного розвитку в сучасних умовах господарювання та розробку практичних рекомендацій щодо реалізації інноваційної моделі економіки України.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам досягнення інноваційного розвитку підприємств присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: О. Адаменко, С.Ю. Альошин, А. Андрійчук, И.С. Борисова, А.С. Гальчинський, В. Геєць, Н.П. Гончарова, В.І. Захарченко, М. Касс, А.И. Кибиткин, В. Кузьменко, В.В. Левицький, Б. Мільнер, О.С. Мороз, І.М. Підкамінний, М. Портер, Б.А. Райзберг, А.І. Сухоруков, О. Трофімчук, Н. Федулова, М.Г. Чумаченко, Й. Шумпетер та ін.

### Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Приділення значної уваги питанням нормативного регулювання інноваційної діяльності, створення сприятливих умов для реалізації інноваційних проектів в сучасних умовах господарювання не дозволяють вирішити низку проблем здійснення венчурних інвестицій. Незважаючи на наявність значної кількості наукових досліджень, існує гостра необхідність пошуку додаткових можливостей фінансування стратегічного розвитку інноваційного ринку з метою виведення економіки України з кризового стану, налагодження нових ринків збуту після підписання економічної угоди з ЄС. Становлення і розвиток інноваційної економіки в умовах кризових явищ повинен відбуватися за допомогою венчурного

інвестування, тобто інструменту, типового для індустріально розвинутих країн світу для просування нових продуктів і технологій у глобалізований економічний простір.

#### Постановка завдання

Метою дослідження є висвітлення проблем інноваційного розвитку підприємств в складних умовах ведення бізнесу.

#### Виклад основного матеріалу дослідження

Суб'єкти господарювання, які в своїй діяльності орієнтуються на інноваційні рішення, підпорядковують управління діяльністю стратегії інновації цінності [2, с. 12], зміст якої полягає у використанні нового способу мислення та новітніх стратегічних підходів до управління, за яких замість зосередження зусиль на боротьбі з конкурентами підприємство створює нову цінність для споживачів, що усуває фактор конкуренції на основі ефективного співвідношення практичності, ціни та витрат на виробництво товару. Інноваційність цінності призводить до високої ефективності діяльності підприємства, а отже, зростання його вартості та постійного розвитку.

Досягнення цілей підприємства щодо динамічного розвитку передусім базується на використанні венчурного капіталу як виду інвестування. Вартість підприємства, що змінюється в часі залежно від різниці між нарощеним і первісним капіталом, є основним параметром, що характеризує економічний потенціал суб'єкта господарювання, а її динаміка є важливим показником якості управління.

Сьогодні все більша кількість інвесторів, приймаючи інвестиційні рішення, керуються фактором створення вартості. Розглядаючи декілька альтернативних рішень, вибір робиться на користь рішення, яке при інших рівних умовах дає більший приріст вартості підприємства. В умовах фінансової кризи кожне управлінське рішення повинне прийматися з точки зору його впливу на вартість підприємства.

На світовому рівні щорічно з 2003 р. складається рейтинг Forbes Global 2000 за такими показниками, як виручка, прибуток, активи та ринкова вартість. Також враховуються показники дочірніх компаній, в яких материнська компанія володіє або управляє 50 %. Розглянемо приклади різниці ринкової та балансової вартості ряду світових корпорацій за 2011 р. (табл. 1), наявність значної різниці між якими обумовлена, передусім, впровадженням інноваційних рішень у виробництво та значними обсягами венчурних інвестицій.

Таблиця 1

#### Приклади корпорацій з різницею між ринковою і балансовою вартістю за даними рейтингу Forbes Global 2000 за 2011 р.

Назва корпорації	Сфера діяльності	Виручка, млрд дол.	Прибуток, млрд дол.	Балансова вартість активів, млрд дол.	Ринкова вартість, млрд дол.	Різниця між ринковою і балансовою вартістю, млрд дол.
ExxonMobil	Нафта і газ, енергетика	341,6	30,5	302,5	407,2	104,7
IBM	Електроніка, інформаційні технології	99,9	14,8	113,4	198,1	84,7
Procter & Gamble	Споживчі товари	79,6	11,2	134,3	172,2	37,9
Apple	Електроніка, інформаційні технології	76,3	16,6	86,6	324,3	237,7
Microsoft	Інформаційні технології	66,7	20,6	92,3	215,8	123,5
Coca-Cola	Безалкогольні напої	35,1	11,8	72,9	148,7	75,8
Intel	Електроніка	43,6	11,5	63,2	114,5	51,3
Oracle	Електроніка, інформаційні технології	32,0	6,8	67,2	161,2	94,0
Google	Інформаційні технології	29,3	8,5	57,9	185,8	127,9
United Parcel Service	Логістика	49,5	3,5	33,6	73,1	39,5

Джерело: за даними [3]

Відповідно, характерними рисами венчурного капіталу є існування значної експансії на перспективних і зростаючих ринках, орієнтованих на молоді компанії з високим інноваційним потенціалом,

а також потреба у залученні додаткових коштів задля інвестування власного капіталу. При цьому існує високий ризик інвестування в обмін на потенційно високу прибутковість у майбутньому, однак підвищення фінансової стійкості та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання для здійснення якісних змін в економіці країни в цілому передбачає появу особливого об'єкта управління бізнесом – механізму досягнення інноваційного розвитку, ефективність управління яким передусім залежить від чіткого розуміння його сутності.

У визначенні інноваційного розвитку В.В. Левицького та І.Ю. Суханова [4] наголошується, що даний вид розвитку є головним елементом і стимулом оновлення підприємства та створення передумов для формування системи стратегічного забезпечення фінансово-економічної безпеки. Дослідники при визначенні сутності інноваційного розвитку акцентують особливу увагу на основі його здійснення – інноваціях [5; 6]. За визначенням в працях [7; 8], інноваційний розвиток підприємства сприяє зростанню вартості бізнесу, а отже, створенню привабливості суб'єкта на основі оцінки дохідності інвестиційного проекту.

Таким чином, інноваційний розвиток за своїм змістом передбачає пошук інноваційних ідей з метою оптимізації і підвищення конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємства на основі удосконалення існуючих або впровадження нових технологій виробництва. Відповідно, створення умов для інноваційного розвитку в умовах конкретного суб'єкта господарювання буде потребувати здійснення значних витрат, фінансування яких не пов'язане зі здійсненням щоденної господарської діяльності. Тому виникає потреба в формуванні механізму фінансування, що вирішує ключові питання: що і за рахунок яких джерел фінансувати?

У ст. 18 Закону України «Про інноваційну діяльність» [9] серед джерел фінансування інноваційної діяльності визначено кошти держбюджету України, місцевих бюджетів, кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, власні або залучені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти фізичних і юридичних осіб, а також інші джерела, що не суперечать чинному законодавству України. Динаміку відповідних витрат на здійснення інноваційної діяльності демонструють статистичні дані про джерела фінансування інновацій в Україні за період 2010–2014 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

## Динаміка фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2010–2014 рр.

Роки	Загальний обсяг інвестицій			В т.ч. за рахунок коштів:			
	сума інвестицій, млн. грн.	абсолютне відхилення, млн. грн.	відносне відхилення, %	власних	держ-бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
2010	8045,5	-6288,4	-43,9	4775,2	87	2411,4	771,9
2011 <sup>1</sup>	14333,9	-	-	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	-2853,3	-19,9	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	-4771,3	-33,3	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	-6638	-46,3	6540,3	344,1	138,7	672,8

Джерело: за даними [10]

<sup>1</sup>2011 р. обрано в якості базового для порівняння, оскільки сума інвестицій в досліджуваному періоді є найбільшою.

Отже, за результатами дослідження динаміки фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2010–2014 рр. встановлено, що протягом останніх років основним джерелом фінансування інноваційних проектів в Україні були власні кошти підприємств. Слід відмітити, що загальна сума інвестицій за три останні досліджувані роки суттєво знизилася (у 2014 р. сума такого зниження порівняно з 2011 р. склала 6638 млн грн або 46,3 %). Крім того, спостерігається стрімке зниження рівня фінансування інновацій за рахунок коштів держбюджету (лише 24,7 млн грн, що на 83,4 % нижче рівня 2011 р., або 0,26 % в загальній структурі інвестицій). Хоча в 2014 р. сума фінансування з держбюджету суттєво зросла (в 1,44 разу), водночас стрімко скоротилися іноземні венчурні інвестиції. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 р. сума іноземних інвестицій склала лише 138,7 млн грн, що на 1114,5 млн грн (або у 9 разів) менше попереднього року. Питома вага іноземних інвестицій в загальній сумі інвестицій в 2014 р. склала лише 1,8 %.

За наявності негативної динаміки іноземного інвестування, слід вказати, що значна перешкода для інноваційного розвитку національної економіки на сучасному етапі криється в тому, що відсутній механізм заохочення залучення іноземних венчурних інвестицій.

В цілому розкрита динаміка показників венчурного інвестування в Україні протягом п'яти років не дозволяє стверджувати, що національна економіка розвивається за інноваційною моделлю. В табл. 2 спостерігається основний тягар фінансування інноваційних проектів за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, що в складних економічних умовах останніх років може призвести до банкрутства підприємств або ліквідації інноваційних проектів. Динаміку впровадження інновацій на підприємствах України за 2010–2014 рр. демонструє табл. 3.

Розкрита динаміка впровадження інновацій в діяльність підприємств України також підтверджує скорочення кількості інноваційних проектів на підприємствах, якщо порівнювати з показниками 2011 р. Найнижчий рівень питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі виробленої складає 2,5 % в 2014 р. Водночас, у 2014 р. спостерігається найвищий показник впровадження виробництва інноваційних видів продукції (3661 найменувань, що на 13,1 % вище рівня 2011 р.), що свідчить про значний науковий потенціал.

Таблиця 3

**Динаміка впровадження інновацій на підприємствах України за 2010–2014 рр.**

Роки	Підприємства, що впроваджували інновації		Впроваджено нових технологій, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
	питома вага, %	відхилення, %					
2010	11,5	-1,3	2043	479	2408	663	3,8
2011 <sup>2</sup>	12,8	-	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	+0,8	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	+0,8	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	-0,7	1743	447	3661	1314	2,5

Джерело: за даними [10]

<sup>2</sup>2011 р. обрано в якості базового для порівняння, оскільки в табл. 1 абсолютне значення суми інвестицій було найвищим.

З метою оцінки проблем фінансування інноваційних проектів і зниження ефективності управління інноваційним розвитком підприємств розроблено анкету, за допомогою якої проведено анкетування керівників 8-ми підприємств Одеської обл. Серед підприємств представлені 2 великих (або 25 %) та 6 малих (75 %) суб'єктів різних видів діяльності: виробництво та торгівля (оптова і роздрібна) продовольчими товарами, сільське господарство, історія діяльності яких свідчить про реалізацію інноваційних проектів у минулому. Відповідно до змісту анкети опитуваним необхідно було оцінити стримуючі фактори для інноваційного розвитку підприємства за шкалою «високий», «середній», «низький» (табл. 4).

За результатами анкетування встановлено, що найбільш стримуючими факторами для інноваційного розвитку підприємств є військові дії в східній Україні, наявність окупованих територій, постійний перерозподіл політичного впливу, відсутність реформ, корумпованість, висока вартість позикового капіталу (банківські та комерційні позики), значні коливання курсу національної валюти в сторону її знецінення, низький рівень платоспроможності підприємства, використання конкурентами інновацій, труднощі врахування міжнародних екологічних стандартів.

Наведені стримуючі фактори макrorівня призводять до того, що жоден іноземний інвестор не наважиться вкладати власні кошти в українську економіку. Водночас, у підприємств існують значні труднощі щодо використання власних коштів для фінансування інноваційних проектів.

Крім того, загальні негативні тенденції на макrorівні обумовлюють особливе загострення накопичених протягом багатьох років проблем, що завжди стримували інноваційний розвиток вітчизняних підприємств, зокрема, проблем недостатності інформації про потенціал ринків збуту, відсутності дієвого механізму пільгових умов діяльності для підприємств, що впроваджують інновації, низького рівня технічного та технологічного оснащення виробництва, недостатності темпів оновлення виробничого обладнання, а також високої енерго- і матеріаломісткості виробничих процесів.

За наявних вказаних проблем і кризових явищ у всіх сферах суспільства в цілому неможливе виконання навіть оформлених договорами «правил гри», а отже, планування перспективності здійснення венчурних інвестицій, ризикованість яких суттєво відрізняється від інвестицій у просте розширення виробництва у зв'язку з інноваційним характером об'єкта інвестицій.

**Висновки**

Досліджені проблеми макро- та макrorівня, які стосуються розробки та реалізації інноваційних проектів, суттєво ускладнюють формування інноваційної моделі розвитку економіки. Лише часткового вони можуть бути вирішені на рівні підприємств.

З огляду на те, що інноваційний розвиток суб'єктів господарювання на сучасному етапі займає ключові позиції у досягненні економічної безпеки підприємства, необхідно є розробка та вибір оптимальної стратегії управління розвитком суб'єкта. Інноваційні проекти особливі тим, що вони передбачають створення нових продуктів і технологій, що пов'язано зі значними ризиками та невизначеністю. Від вартості інноваційного проекту залежать вимоги до його реалізації, а отже, до системи

управління інноваціями. Необхідною є відповідна концепція управління, що охоплює різні компоненти сучасного менеджменту, відповідає вимогам якості до систем управління з урахуванням високої динамічності ринків і складних умов господарювання.

Таблиця 4

**Результати проведеного анкетування керівників підприємств Одеської обл. на предмет оцінки стримуючих факторів інноваційного розвитку**

Стримуючі фактори інноваційного розвитку	Рівні оцінки факторів		
	«високий»	«середній»	«низький»
1. Політична нестабільність в країні, недосконалість законодавчого регулювання діяльності	4	4	0
2. Інфляція і значні коливання валютних курсів, що підвищує вартість позикового капіталу для фінансування інновацій	7	1	0
3. Окуповані території, військові дії на сході України	3	4	1
4. Значний фіскальний вплив на діяльність підприємства, зокрема через оподаткування	8	0	0
5. Постійна поява нових конкурентів на ринку	5	3	0
6. Низький рівень платоспроможності підприємства, незабезпеченість власними коштами	7	1	0
7. Неefективність управління інноваційним розвитком через відсутність зацікавленості персоналу в частині інноваційних ідей	2	4	2
8. Обмеженість інформаційного забезпечення інноваційного процесу	1	5	2
9. Відсутність розробленої стратегії розвитку підприємства, бізнес-планів	1	3	4
10. Ігнорування потенціалу підприємства для впровадження інноваційних ідей	0	3	5
11. Наявність випадків понесення значних витрат на дослідження без відповідних результатів	3	3	2
12. Використання конкурентами інновацій, що призводять до необхідності пошуку нових ідей	4	3	1
13. Неналежна розробка документів щодо облікової політики підприємства на предмет інноваційних розробок	2	3	3
14. Низький рівень або недостатність матеріально-технічної бази підприємства для розробки інновацій	3	3	2
15. Наявність загроз інформаційній безпеці через шахрайські дії персоналу, несанкціонований доступ до комерційної таємниці	1	3	4
16. Труднощі врахування міжнародних екологічних стандартів для реалізації інноваційних проектів	5	1	2
17. Наявність фактів несанкціонованого доступу до ресурсів, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів	0	3	5
18. Відсутність або низький рівень матеріальної відповідальності на підприємстві	0	5	3
19. Недостатній рівень кваліфікації персоналу для здійснення контролю процесу реалізації інноваційного проекту	2	4	2
20. Низький рівень мотивації персоналу для підвищення продуктивності праці	3	3	2
21. Відсутність робіт з оцінки ефективності впровадження інноваційних розробок	1	4	3

Джерело: за даними проведеного анкетування.

### Література

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чиженьський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
2. Чан Ким У. Стратегія голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн. – М. : Hippo Publishing, 2007. – 272 с.
3. The World's Biggest Public Companies 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.forbes.com/lists/2012/18/global2000\\_2011.html](http://www.forbes.com/lists/2012/18/global2000_2011.html).
4. Левицький В. В. Інноваційний розвиток як елемент стратегічного забезпечення системи



управління фінансово-економічною безпекою підприємства / В. В. Левицький, І. Ю. Суханова // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 89–94.

5. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : моногр. / М. Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.

6. Федулова І. В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І. В. Федулова // Наук. пр. Нац. університету харчових технологій. – 2010. – № 36. – С. 114–118.

7. Борисова І. С. Основи інноваційного розвитку підприємств / І. С. Борисова // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 225–229.

8. Мороз О. С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О. С. Мороз // Економіка Криму. – 2012. – № 3 (40). – С. 263–266.

9. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 16.10.2012 р. № 5460-VI (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла 19.05.2016; рецензент: д. е. н. Коваль В. В.

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ**

*На сучасному етапі українська інноваційна система показує свою низьку ефективність на шляху реалізації національної інноваційної політики, де одним з основних інструментів прямої підтримки виступає фінансове забезпечення. У статті описані основні джерела фінансування інноваційної діяльності, визначено базові елементи та теоретично обґрунтовано напрями вдосконалення фінансового механізму реалізації інноваційної політики в Україні. Розглянуто основні форми та модель фінансового забезпечення інноваційних проектів. Визначено необхідність цілісності системи підтримки інновацій з тим, щоб інститути, які входять до неї, активно взаємодіючи і доповнюючи один одного, забезпечували комплексний безперервний фінансовий супровід високотехнологічних проектів на всіх стадіях їх життєвого циклу, починаючи з розробки технічної концепції і закінчуючи організацією виробництва готової продукції.*

*Ключові слова: інноваційна політика, організаційний і фінансовий механізми, фінансове забезпечення інновацій.*

TARASYUK M. V., MALIARCHUK O. V.  
Kyiv National University of Trade and Economics

**FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATION POLICY REALIZATION**

*At the current stage Ukrainian innovation system shows its low effectiveness in the realization of national innovation policy where financial support is one of the main instruments of direct support. The article describes the main funding sources of innovation activity, defines the basic elements and theoretically grounds the ways of improving the financial mechanism of innovation policy in Ukraine. Also basic forms and models of financial support of innovative projects are examined. It is illustrated the necessity to provide the complete form of innovation system, so that its institutions which actively interact and complement each other should provide the comprehensive continuous financial maintenance for high-technology projects at all stages of their life cycle, beginning from the technical concept the organization of the manufacture of the final products.*

*Keywords: innovation policy, institutional and financial mechanisms, financial support of innovation.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах, які відрізняються прискоренням економічного життя, ускладненням ринкового середовища і зростанням невизначеності, в рамках національних систем управління інноваційною сферою істотно зростає необхідність ефективного фінансового забезпечення заходів інноваційної політики і результатів діяльності державних інститутів розвитку, що її здійснюють. Водночас складається об'єктивна необхідність регулярного внесення уточнень і коректив в інноваційну політику, що надає процесу її вдосконалення, по суті, безперервний характер. Управління інноваційною сферою стає все більш комплексним і диверсифікованим, і відбувається в тому числі за рахунок переходу держав до активного стимулювання не тільки технологічних, а й організаційно-управлінських інновацій, їх дедалі глибшого залучення до процесу формування систем передачі і поширення знань, неухильного розширення застосовуваного ними інструментарію інноваційної політики. Важливим елементом національної інноваційної системи є система фінансування інновацій, що характеризується сукупністю інститутів, інструментів та механізмів залучення інвестицій в інноваційну сферу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема фінансового забезпечення інноваційної політики перебуває в полі зору вчених, її різні аспекти досліджувалися у працях таких українських науковців, як О. Алімов, О. Амоша, С. Архіреєв, Ю. Бажал, Я. Базилук, В. Бакуменко, Л. Безчасний, С. Біла, М. Бутко, І. Бистряков, О. Веклич, М. Гаман, В. Геєць, В. Гусев, Б. Данилишин, О. Дацій, А. Дегтяр, Я. Жаліло, Д. Карамішев, М. Корецький, А. Лисецький, В. Мельник, О. Суходоля, Л. Федулова, В. Чижова, А. Чухно, М. Якубовський та ін. Серед зарубіжних учених необхідно відзначити наукові праці С. Глазьєва, Л. Ерхарда, К. Микульського, Б. Санто, Й. Шумпетера та інших.

**Постановка завдання.** Метою статті є теоретичне обґрунтування напрямків вдосконалення фінансового забезпечення реалізації інноваційної політики.

**Виклад основного матеріалу.** Інноваційний тип розвитку передбачає здатність економіки до безперервного вдосконалення і трансформації. В умовах постіндустріального суспільства інноваційно-інвестиційний процес стає наскрізним явищем, він пронизує всю економіку країни, її окремих регіонів, міст. Але відсутність системи забезпечення інноваційного процесу приводить до унікальної ситуації: на фоні розвитку галузей нематеріального виробництва та інформатизації виникає безпрецедентний занепад галузей високих технологій у промисловості. Світовий досвід показує, що як директивна економіка, так і неконтрольована ринкова стихія не сприяють створенню організаційно-економічних передумов до інноваційного розвитку. В той же час досвід країн, що розвиваються, демонструє, що для сприяння інноваційному типу розвитку необхідні особливі механізми управління і самоорганізації.

Історично інноваційна політика як самостійний напрям державного впливу на цілеспрямоване стимулювання нововведень сформувалася наприкінці 1960-х – на початку 1970-х рр. Сам термін «інноваційна політика» був вперше використаний в «доповіді Charpie», яка була підготовлена

Міністерством торгівлі США в 1967 р під назвою «Технологічні нововведення: управління та умови здійснення» [1].

З урахуванням цього факту державна інноваційна політика - це відносно молодий соціальний феномен у житті сучасного, індустріально розвинутого суспільства. Не випадково звернення до такої політики відбувається в найбільш розвинених державах планети і в період, коли починають практично розгортатися різні форми інноваційно-індустріального прогресу, в тому числі базові - транснаціональні корпорації (ТНК) і ланцюги доданої вартості.

Інноваційна політика охоплює сферу не тільки створення інноваційного продукту, але і його можливої комерціалізації, виробничого чи іншого застосування. У зв'язку з цим інноваційна політика виконує функцію інтегративної, оскільки спрямована на об'єднання в єдиний комплекс науки і виробництва щодо промислового створення і застосування нових технологій, а також самого інноваційного продукту.

Інноваційна політика здійснюється уповноваженими державними органами. Вона включає розмаїття заходів, що вживаються цими органами і орієнтуються на стимулювання національних суб'єктів господарювання щодо розробки та впровадження інновацій, а також на створення умов для прогресивного технологічного розвитку різних галузей народного господарства країни. Державна інноваційна політика є системною і включає безліч окремих складових (елементів), що утворюють єдине ціле і об'єднані цільовою установкою, яка передбачає повсюдну орієнтацію на активізацію інноваційної діяльності в країні у всіх її можливих проявах.

В якості основних складових інноваційної політики держави можуть бути виділені: законодавче забезпечення; формування і сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; прогнозування інноваційної активності в країні; планування і програмування заходів інноваційного характеру; захист інтелектуальної власності; податкове амортизаційне стимулювання інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційно-орієнтованої виробничої діяльності; стимулювання розвитку науки та освіти як найважливіших передумов інноваційної активності в країні; безпосереднє державне інвестування в інноваційні проекти; формування сприятливого організаційного середовища та інноваційної культури. Найважливішою складовою інноваційної політики є особлива система фінансування.

Система фінансування інноваційного розвитку є дуже складним механізмом, який постійно розвивається. В соціалістичну епоху вирішальна роль у просуванні інноваційних процесів була відведена державному фінансуванню НДДКР. Безумовно, за умови становлення розвинутої економічної системи ринкових відносин повинна відбутися переорієнтація джерел фінансування.

Ресурси, що спрямовуються в інноваційні проекти промислового комплексу, можна розділити на дві принципово різні групи: реальні та фінансові. Своєрідність фінансових ресурсів у відтворювальному плані полягає в тому, що вони не виступають безпосередньо елементом процесу створення інновацій, але можуть бути конвертовані в будь-який інший вид ресурсів.

Для дослідження питань ресурсного забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств найбільш перспективний підхід полягає в переробці моделі інноваційного підприємництва, розробленої шведськими дослідниками Аланджем і Гренстрендом в середині 1990-х рр. Відповідно до цього підходу можна виділити три загальні форми фінансування інноваційних проектів в промисловості:

- автономну (коли під інноваційний проект організовується нове незалежне підприємство, яке і стає об'єктом фінансування);
- корпоративну (коли інноваційний проект фінансується всередині існуючої фірми);
- державну (коли органи державного управління не тільки фінансують, а й беруть участь у організації та управлінні проектом) [2].

Зазначені форми фінансування реалізуються через конкретні механізми ресурсного забезпечення та інвестування. Часто подібні механізми не належать до тієї або іншої форми в чистому вигляді, а діють на їх перетині. Внаслідок цієї особливості інвестиційні механізми інвестування в якості свого складового елемента включають трансформацію фінансових ресурсів в реальні ресурси. Незважаючи на домінування фінансової форми, важливу роль, як і раніше, грають матеріально-технічні, кадрові та інтелектуальні ресурси.

В силу існування різних джерел інвестицій, видів інноваційних проектів і ресурсів, а також інституційних, технологічних і економічних обмежень формуються різні механізми інвестування інноваційних програм і проектів, які забезпечують взаємозв'язок інноваційного та інвестиційного процесів. На стратегічний вибір конкретного механізму інвестування впливають вид інноваційного проекту, склад і обсяг ресурсів, а також стратегічні обмеження і рушійні сили інноваційного та інвестиційного процесів.

Сьогодні показники інноваційної активності в промисловості України поступаються аналогічним показникам провідних західних держав і мають слабо виражену тенденцію до зростання. До інноваційно-активних (таких, що здійснюють технологічні інновації) належить близько 10% вітчизняних підприємств (у Франції – понад 40%, в Німеччині – понад 50%). Питома вага знову впровадженої або значно удосконаленої продукції в загальному обсязі промислової продукції в Україні становить близько 3%, у Франції – близько 30%, в Німеччині – близько 50%, а в Фінляндії – майже 60% [3].

Низька інноваційна активність у порівнянні з промислово розвиненими країнами характерна для

багатьох галузей промисловості України. В цілому по обробним виробництвам інноваційно-активними є 12% (в Німеччині і Франції - не менше 50%). Відставання від західних країн за часткою інноваційно-активних організацій у 3–5 разів спостерігається в деревообробній галузі, хімічному виробництві та металургії. Однією з найбільш серйозних проблем є низький рівень інноваційної активності в машинобудуванні, оскільки здатність машинобудування випускати сучасне високотехнологічне обладнання визначає швидкість і масштаби впровадження інновацій в українській економіці в цілому. У виробництві машин і устаткування до таких, що здійснюють технологічні інновації, можна віднести 16% українських організацій, у виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування – 27%, у виробництві транспортних засобів – 23%. У Франції та Німеччині частка інноваційно-активних організацій в цих видах економічної діяльності становить 50–80% [3].

На даний момент для створення оптимальної інноваційної системи необхідно поєднувати державну підтримку інноваційної діяльності з роботою недержавних структур. З розвитком ринкових відносин державну інноваційну політику слід зводити до створення необхідних умов для формування інноваційного ринку, підтримки пріоритетних напрямків і нових технологій. При такому підході безпосередній вплив держави на фінансування інноваційних проєктів буде постійно зменшуватися, а опосередкований вплив (страхування, податкові пільги, гарантії) – збільшуватися. На даний момент необхідно регулювання і стимулювання інноваційної політики економічних систем з боку держави. Регулювання має передбачати вироблення організаційних і адміністративних заходів разом із економічними важелями.

В даний час основними джерелами фінансування інноваційної діяльності в Україні є:

- бюджетні кошти – фінансування фундаментальних досліджень, прикладних розробок в пріоритетних напрямках і організації виробництва для виконання державних функцій;
- бюджетні кошти спеціального призначення – фінансування дослідно-конструкторських розробок, високотехнологічних проєктів, організація масового виробництва;
- власні кошти підприємств – фінансування власних НДДКР, закупівлі технологій, організація виробництва;
- кошти іноземних інвесторів і міжнародних фінансових організацій – фінансування міжнародних проєктів в науково-технологічній сфері.

Бюджетні кошти залишаються як і раніше основним і найнадійнішим фінансовим джерелом різних форм інноваційної діяльності.

В сучасних умовах інноваційна політика повинна проявлятися як в створенні державних і змішаних інститутів фінансування інновацій, так і в формуванні інституційного середовища розвитку недержавних інститутів фінансування інновацій (рис. 1).

Вихідними принципами, на основі і з урахуванням яких необхідно будувати систему фінансування інновацій, мають стати наступні:

- чітка цільова орієнтація системи – її узгодження із завданням швидкого і ефективного впровадження сучасних науково-технічних досягнень;
- логічність, обґрунтованість і юридична захищеність використовуваних прийомів і механізмів;
- широта і комплексність системи, тобто охоплення максимально широкого кола технічних і технологічних новинок і напрямів їх практичного використання;
- адаптивність і гнучкість, що припускають постійне налаштування як усієї системи фінансування, так і її окремих елементів на динамічно мінливі умови зовнішнього середовища з метою підтримання максимальної ефективності.

В сучасних умовах ускладнення умов господарювання і значних змін інституційної структури фінансовий механізм управління відносинами суб'єктів інноваційної діяльності стає найбільш важливим серед інших механізмів, особливо для складних економічних систем. При цьому, якщо мова йде про складні системи, особливим елементом цього механізму стає саме взаємодія суб'єктів в системі, так як саме воно визначає результат реалізації механізму.

Для стимулювання процесів генерації інновацій в частині фундаментальних і прикладних досліджень необхідно орієнтувати державну фінансову політику на пряме фінансування. Фінансова політика держави та приватних компаній повинна охоплювати весь інноваційний процес, а це означає, що необхідно поєднувати прямі фінансові методи щодо стартових стадій інновацій з непрямими фінансовими методами щодо фінішних стадій, а також комбінувати модель фінансової політики «технологічного поштовху» з політикою «орієнтації на попит».

Відносно приватно-господарських форм фінансування інновацій необхідно переходити від внутрішньофірмового самофінансування до фінансування на рівні бізнес-груп із залученням капіталу зацікавлених сторін, що дозволить компенсувати недолік власних коштів в умовах дорожчання і короткостроковості зовнішнього запозичення. В умовах слабкої залученості банківського сектора до інноваційного процесу саме кредитування є в більшості випадків однією з форм фінансування інновацій із власних фінансових ресурсів бізнес-груп, так як значна частина банків є учасниками різних міжфірмових об'єднань. В їх рамках вони виконують головним чином функцію перерозподілу доходів між компаніями всередині групи. Тому необхідно формувати великі інвестиційно-банківські консорціуми на основі

об'єднання цих кишенькових банків різних бізнес-груп для їх спеціалізації на фінансуванні певних видів інноваційних програм і проектів.

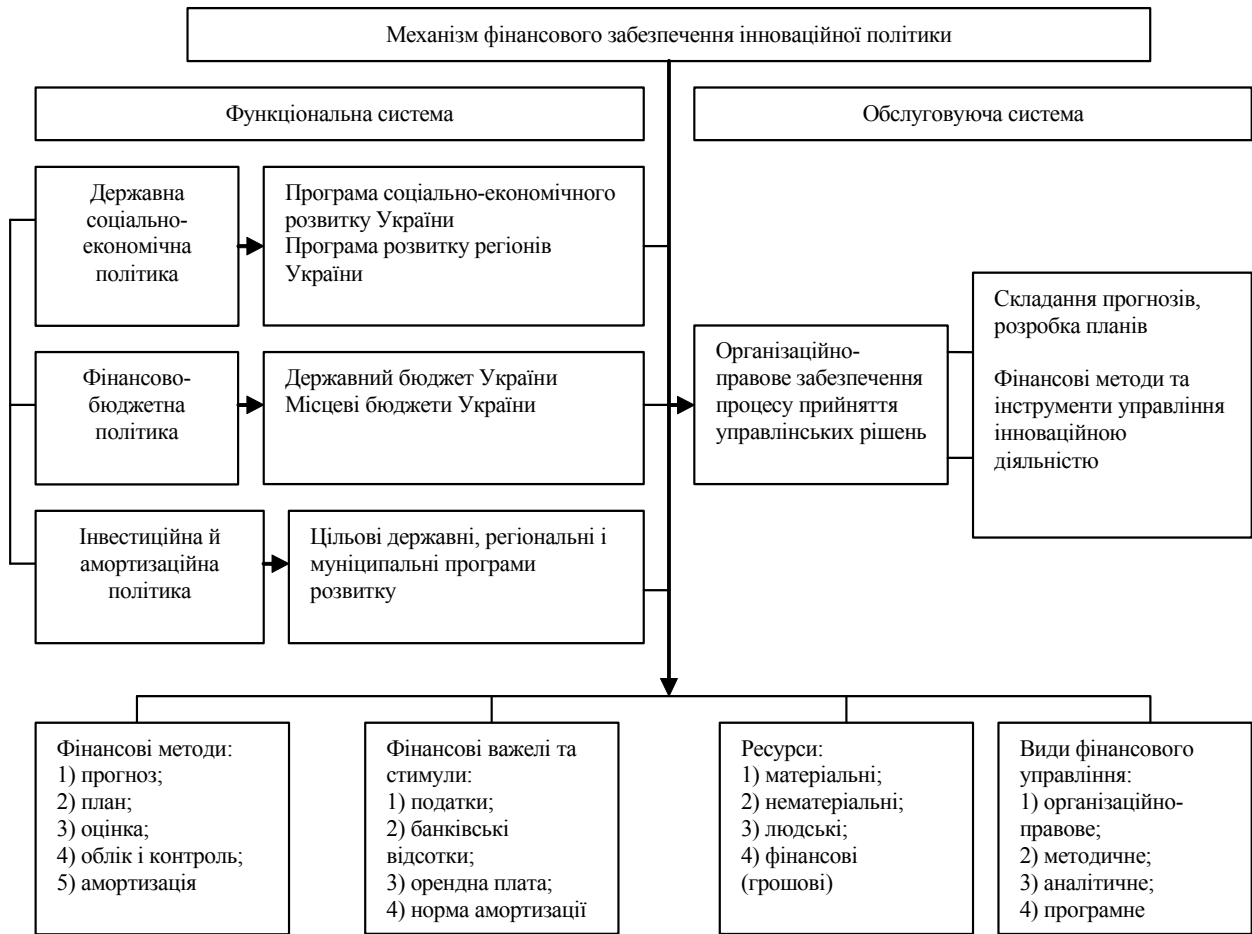


Рис. 1. Модель механізму фінансового забезпечення інноваційної політики

**Висновки.** Таким чином, ключовим завданням реалізації інноваційної політики є вироблення фінансового механізму, який сприяв би здійсненню нововведень. Механізм ресурсного (фінансового) забезпечення являє собою систему інституційних елементів, необхідну для перекладу, розподілу і перерозподілу ресурсів між господарюючими суб'єктами та їх структурними підрозділами, а також трансформації ресурсів з однієї форми в іншу. Він повинен визначати наскрізне ресурсне забезпечення інноваційного процесу, тобто включати підсистеми функціонування на мікрорівні (рівні окремих промислових підприємств), проміжному рівні (рівні груп підприємств і галузей) і двох макрорівнях (рівні управління економікою регіону та його взаємодії з державним рівнем).

### Література

1. Галюк І.Б. Інноваційні структури як прогресивна форма реалізації інтелектуального потенціалу людських ресурсів держави / Галюк І. Б., Петрина М. Ю., Петренко В. П. ; Мін-во освіти і науки України, Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2015. – 343 с.
2. Козак Л. С. Основні фактори і перспективи інноваційного розвитку підприємств і трансферу технологій в Україні / Л. С. Козак, В. В. Червякова // Економіка та управління на транспорті. – 2016. – Вип. 2. – С. 177–187.
3. Паладченко О. Ф. Потенціал стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні та його реалізація / О. Ф. Паладченко // Науково-технічна інформація. – 2016. – № 1. – С. 3–8.

Надійшла 12.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

**ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

UDC 656.8:336(477)

BURIMENKO Y. I., BOBROVNICHAN. S., GALAN L. V., SHCHUROVSKA A. Y.  
O.S. Popov Odesa National Academy of Telecommunication, Ukraine

**PROSPECTS OF INTRODUCTION OF FINANCIAL SERVICES  
IN THE SPHERE OF POSTAL CONNECTION OF UKRAINE**

*Types of financial services, which are used for the sphere of postal connection of Ukraine are considered in the article. Attention is accented on the modern state of activity of sphere of postal connection, most of all in relation to the structure of earnings from realization of services and specific gravity of profits from the grant of financial services in total revenues of USEPS «Ukrposhta». The SWOT-analysis of the development of financial services is conducted for the postal sphere of Ukraine. Certain step for the improvement of introduction of financial services are specified- as an important direction of increase of efficiency of activity of sphere of postal connection; an improvement of technology of grant of financial services in the sphere of postal connection; development and introduction of new financial services and their influence on the increase of efficiency of activity of sphere of postal connection; determination of features of activity of sphere of postal connection.*

*Keywords: financial services, new services, efficiency of services, new financial services, competitiveness of service.*

БУРИМЕНКО Ю. І., БОБРОВНИЧА Н. С., ГАЛАН Л. В., ЩУРОВСЬКА А. Ю.  
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, Україна

**НОВІ ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ  
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СФЕРИ ПОШТОВОГО  
ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ**

*В статті розглянуті види фінансових послуг, які характерні для сфери поштового зв'язку України. Акцентовано увагу на сучасному стані діяльності сфери поштового зв'язку насамперед відносно структури доходів від реалізації послуг та питомої ваги доходів від надання фінансових послуг в загальних доходах УДППЗ «Укрпошта». Проведено SWOT-аналіз розвитку фінансових послуг для поштової сфери України. Визначено етапи щодо удосконалення впровадження фінансових послуг; удосконалення технології надання фінансових послуг в сфері поштового зв'язку; досліджено вплив впровадження нових фінансових послуг на підвищення ефективності діяльності сфери поштового зв'язку; визначення особливостей та перспектив діяльності сфери поштового зв'язку.*

*Ключові слова: фінансові послуги, нові послуги, ефективність послуг, нові фінансові послуги, конкурентоспроможність послуги.*

**Introduction**

In order to improve the efficiency of Ukrainian post in market conditions following financial services are widely implemented in its business: acceptance of different types of payments, registration of bank loans and receiving payments at maturity, implementation of electronic vouchers of prepayment for services, Internet access, sale of electronic tickets, etc. [1, 2]. State sphere of USEPS «Ukrposhta» constantly works towards expanding the scope of service in order to improve their performance and meet consumer's demand. USEPS «Ukrposhta» holds significant positions and has unlimited possibilities and opportunities that will increase the volume of service provision and its own revenues in the market of postal services.

Introduction of new financial services in the production activities creates necessary conditions for converting post operator in a strong, customer-focused, competitive enterprise with modern management. Therefore, the effectiveness of the postal sphere depends precisely on the new financial services in post offices and is quite a hot topic in today's competitive environment of the postal market in Ukraine [3].

**Brief literature review**

For postal services, which has a market saturated with traditional services, sufficiently stable nature of transfer postal technology and takes social mission of providing affordable services for all consumers, the market environments requires improving the quality of services and introduction of new services [4].

Many scientists were engaged with this problem: N.O. Knyazeva, S.B. Horelkina, V.P. Ivanov, L.V. Kuznetsova [1] (2003), L.A. Zakharchenko, N.U. Potapova-Sinko [5] (2012), O.A. Knyazeva [3, 6] (2015), and so on. However, it should be noted that the introduction of new financial services in postal services and the establishment of effective development of postal services in Ukraine is not fully understood, therefore require further research and study.

**Purpose**

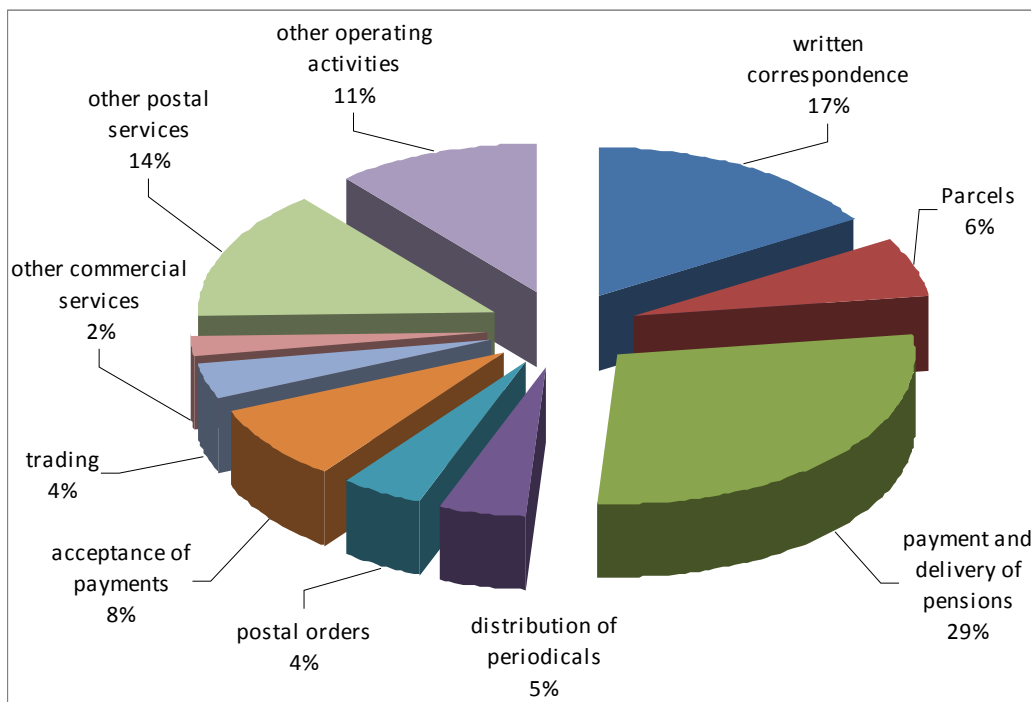
The purpose of the article is to improve and to implement financial services as an important direction of increasing the efficiency of postal services areas; improvement of the technology of providing financial services in post offices; development and implementation of new financial services and their impact on improving the efficiency of the postal sphere of Ukraine; determining features of postal services areas; determining steps of further development of postal services in Ukraine

**Result**

Today when technological development and economic and financial awareness is quite high, requirements for the range and quality of postal services are rising. Today, everyone counts their money and time, so rapid response to the growing needs of the population in various financial services - is compulsory and primary task of Ukrainian post office. Currently, post offices offer consumers in the territory of Ukraine providing modern services such as sending urgent transfers, receiving money orders via Internet, payment remittances sent by international payment systems, payment acceptance and many others [2].

Postal sector in Ukraine is undergoing some changes under the influence of the economic and financial situation in the country as well as in the world and is characterized by the decline in letter mail and extension of activities in segments such as e-commerce, financial services and the development of international logistics. At the same time, the continuing process of market liberalization, leading to a constant increase in the number of providers of postal and courier and scope of their services. In 2015 services of postal connections in 2015 provided USEPS "Ukrposhta" over a network, which consists of 11.25 thousand offices. Projects. The total length of postal routes is more than 356.0 thousand km 88% of the population of Ukraine have access to post offices located at a distance of 3 km and 99% of individuals receive mails at their residence. In addition, postal services are provided by 32 operators of private ownership. Services of special purpose postal services (courier and special communication) are provided to certain categories of users by courier State Service of Ukraine and the State enterprise special connection. Sustainable development is reflected by the growth of the industry in 2015 revenues from services and accordingly increase the share of the sector in relation to telecommunications services in the field of communication. In 2015 revenues from postal services totaled 4,300,000,000. UAH., which is 1.2 % more than in 2014 [7].

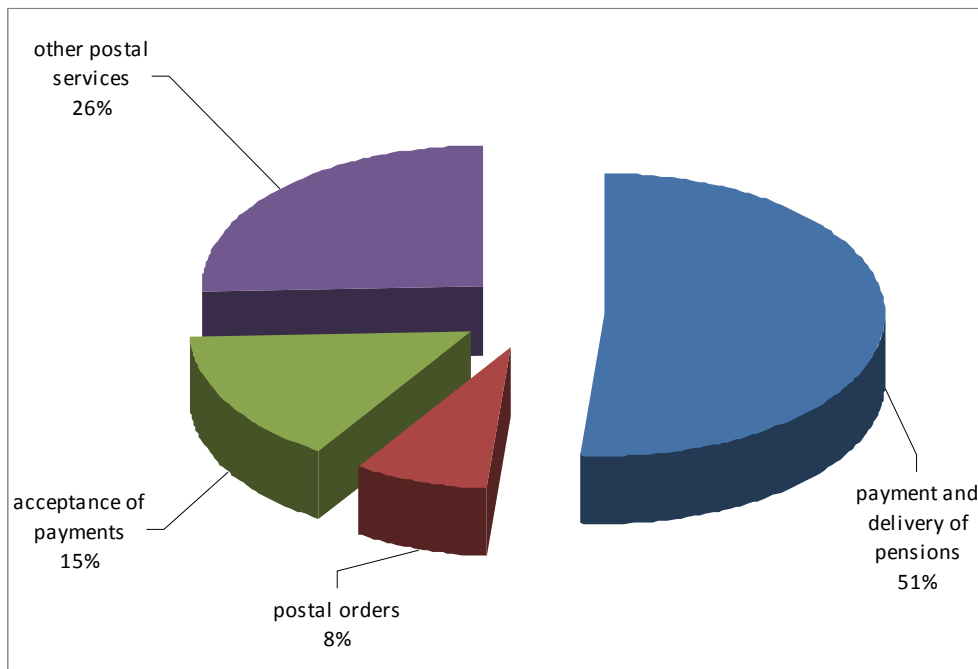
Essential share of revenues from financial services in total revenues "Ukrposhta" is 55 %. The highest share is occupied by services such as payment of pensions and financial aid 29%, sending postal orders 8%, receiving payments and trading revenue 15% (Fig. 1, Fig. 2) [7].



**Fig. 1. Structure of revenues by the type of service for 2015 (excluding the cost price of the sold goods and foreign currency)**  
 Source: Annual report of the National Commission for State Regulation of Communications and Informatization

Postal financial services are the most profitable and at the same time most sensitive to competition among the range of services nowadays. Providing financial services is a common practice for postal operators all around the world. In addition, the government of many countries realized that these services are the great way for developing of financial networks in rural and other areas with underdeveloped service, the growth and accumulation of national capital and to support the development of small and medium businesses. Moreover, development of electronic communication decreases the volume of letters and network must be loaded with other services.

In a market economy the main task USEPS "Ukrposhta" is to ensure its competitiveness in the financial services market. That's why postal financial services must be standardized, simple and understandable for potential clients, convenient to use and available in every post office. [2] SWOT - analysis of the scope of the mailing must be displayed for clearly understanding of disadvantages, advantages, threats and opportunities which Ukrainian postal services sector has.



**Fig. 2. Essential share of revenues from financial services in total revenues USEPS "Ukrposhta" for 2015**  
 Source: Annual report of the National Commission for State Regulation of Communications and Informatization

Analysis of advantages, disadvantages, opportunities and threats (SWOT-analysis) implementation and development of financial services by national postal operators, especially the national postal operator in Ukraine - USEPS "Ukrposhta" in terms of the functioning of the financial services market of Ukraine, showed following results (Table 1).

Information presented in Tabl. 1, makes it possible to clearly understand the scope of necessary transitions of the postal services sphere according to advantages, disadvantages, opportunities and threats, but it is better to summarize the information.

**Advantages:**

- existence of the developed network of post offices;
- working in all regions of Ukraine and in rural areas and, therefore, easy access for clients;
- traditional trust most of the population to postal services;
- compatibility of some processes of providing financial services with the provision of basic services;
- existence of a stable staffing ready for integration.

**Disadvantages:**

- lack of corporate and market orientation;
- limited access to finance and capital;
- low technological level of information and communication infrastructure;
- lack of skilled financial services professionals;
- lack of communication channels with global electronic networks of bank money transfers.

**Features:**

- modernization and diversification of the list of financial services;
- improving of the efficiency of management and commercial orientation;
- partnership with non-postal financial institutions and financial networks to form a wide range of services.

**Threats should be expected from:**

- limitations in the legal framework concerning banking transactions through post offices;
- limitations in the legal framework concerning struggle against money-laundering and financial crimes;
- competition with financial institutions;
- competition with postal operators;
- low purchasing ability of individuals;
- slow development of the private sector in the economy, and therefore small proportion of private capital that is accumulated in the banks.

It should be noted that the main advantage of financial services of USEPS "Ukrposhta" is the existence of the developed system of postal services.

Important task of the postal sphere is - creation of its own postal bank, work on improving the software, focus on the maximum reducing of manual labor in proving financial services. The main idea is to receive a banking license for USEPS "Ukrposhta" and ability to open own accounts of USEPS "Ukrposhta". That is, the postal



administration should get the right to provide banking services to the public, and it is necessary to provide these services to the public, especially in rural areas. That is why the worldwide postal administrations have banking licenses or create postal banks [8].

Table 1

**SWOT-analysis of the development of financial service for the postal operator of Ukraine**

Types of services	Advantages	Disadvantages	Possibilities	Threats
Postal orders	Longtime experience in providing, postal tariff rates are below those of competitors, comfortable accommodation in places of essential services	Lack of computerization, insufficient technical equipment for electronic transfers	Increase speed of transfers, diversification of services	Competition with bank institutions, international money transfer systems
Salary cards	Compatible with basic services, trust of users, working in the most remote villages	Lack of technical facilities for providing services, shortage of skilled professionals, lack of communication channels with networks of electronic banking payments	Development of technical base, computerization, organization of individual workplaces	Competition with commercial banks, shortage of funds for modernization
Deposits	Significant demand, easy access for users, clients' trust, working in the village	Undeveloped service, lack of experience, lack of skilled professionals, limitations in the legal framework	Cooperation with banks and other not postal financial institutions	Competition with financial institutions
Pensions' accounts	Trust users, experience in providing services, working in the village, stable demand	Lack of computerization, lack of technical facilities for providing services	Activation of advertising, delivery of pensions to residence	Growth of competition
Consumer loans for purchasing durable goods	Significant demand, easy access for users, clients' trust, working in the village	Weak advertising and competition with trading enterprises, lack of skilled professionals, limitations in the legal framework	Activation of advertising activities, cooperation with financial institutions	Foreign competition, possible lack of funds
International money transfers	Profitability, clients' trust, easy access for users, experience in providing services, postal tariff rates are below those of competitors	Low speed, insufficient technical equipment for electronic transfers, lack of skilled specialists, lack of communication channels with networks of electronic money transfers	Extension the number of additional services, advertising	Significant competition with international and national financial institutions
Plastic cards of international payment systems	Profitability, clients' trust, working in the village	Lack of technical facilities for providing services, lack of skilled professionals, lack of communication channels with networks of electronic money transfers	Cooperation with financial institutions, advertising activities	Significant competition with financial institutions
Depository boxes	Convenient location, a guarantee of safety	Lack of technical facilities, need of additional storage space	Activation of advertising activities, cooperation with financial institutions	Competition with bank institutions

The first step for the creation of the postal bank is amending of current legislation in order to get banking license and open their own client accounts and payment cards with the possibility to charge them interest on the balance, including the transfer of funds from these accounts by payment instruments and crediting funds to them through banks and placing own funds to the cards on its own terms and at their own risk, that accelerate the turnover of funds and will enable customers to perform various operations without cash, but also saves time, which is never enough [8].

Unlike banks, USEPS "Ukrposhta" has the most extensive network in Ukraine, nearly 13,000 branches are at its disposal, which will enable customers to use the services in any city. Also, the proposal is beneficial for the

company, because the state will receive additional working capital in the amount of stipulated balance at postal cards, 10% of annual turnover, growing positive image of the state in social responsibility and saving of more than 10,000 rural offices by return of lost customers and 100% coverage by the services of national Ukrainian post operator.

The key success factors of implementation of the above mentioned scenario is a gradual implementation of the following steps:

- amending current legislation, which will provide USEPS "Ukrposhta" the ability to open and accompany pension and postal accounts and conduct social issue payment cards;
- calculation of interest rates which are charged on balances of postal accounts of the owners of social payment cards;
- development of the list of categories of citizens, which the state provides money directly to home (eg pensioners, people with limited mobility, and so on) and securing exclusive rights for delivery of pensions and social benefits to these specified categories;
- legislative regulation of the opportunities to service pensioners only by I group banks (with assets of more than 15 bln. UAH. As of 2012).

Detailed studying of the postal sphere, makes it possible to form the main stages of the development of the postal market in Ukraine, which will facilitate the effective support of sustainable economic development of postal activity of Ukraine in the coming term:

- increase of the range and volume of services, including international and domestic express post, and sending goods by post;
- improvement of tariff policy and economic redistribution of income;
- intensification of marketing departments to ensure a professional approach to work of postal market research, identification of perspective and competitive directions;
- strengthening of financial foundation to avoid debts;
- creation of automatic information-technological network of postal activities for the provision of postal and banking services;
- strengthening the role of the dispatcher service for rigidity control the time of processing of postal items;
- optimization of transport routes, improving of processing technology of postal items to reduce parallel transport and labor costs;
- strengthening of the role of scientific and technological progress in the postal field through reorganization and strengthening of scientific sections of Ukrainian post;
- a radical recovery of all labeled products in order to improve service of the population and rapid profitability increase of postal sphere of Ukraine.

### Conclusions

It is most likely that the position of the postal sphere not only remain at the current level, but even became worse, if necessary steps by strengthening the regulatory framework and capacity of public service will not be taken for the overcoming of existing problems of the postal market in Ukraine.

Creating appropriate regulatory framework for the provision of postal and banking services opens up prospects for further development towards retail banking business not only in major cities, but also extend it to the less attractive small towns and rural areas through an extensive network of post offices of USEPS "Ukrposhta". This will give possibility to improve further cost-effective development of the postal market of Ukraine [9].

Through the proposed stages, the post of Ukraine will be able to achieve maximum positive results relating to more detailed market research regarding expanding the range of financial services, the quality work of this sphere, as well as sustainable and effective development of perspectives of Ukrainian post in the future.

In following researches it is planning to form a scientifically and methodology approach, that aimed to increase financial availability and social integration of new finance services, that is direction of using of post-office net for the purposes of propaganda and spreading of finance services to users, who live in outlying regions.

### References

1. Knyazeva N.O., Horelkina S.B., Ivanov V.P., & Kuznetsova L.V. (2003). Marketing of postal service. Kyiv: Ltd. "Aspect-Polygraph".
2. The official website of USEP «Ukrposhta». URL: <http://www.ukrposhta.com.ua> (in Ukr.)
3. Knyazeva O., & Lititanskas I. (2015). Postal service enterprise and financial institution integration as a source of synergy effect. *Economic Annals-XXI*, № 7-8 (2), 32–35.
4. The UPU. – International Bureau of the World postal Union. Proceedings of the 25th World Postal Congress «Doha Postal Strategy for 2013–2016».
5. Zakharchenko L., Zakharchenko K., & Potapova-Sinko N. (2012). The effectiveness of financial services development of postal operators. Odesa: ONAT named after O. S. Popov.
6. Knyazeva O.A. (2008). Postal services in Ukraine: strategy and mechanism of innovation development. Odesa: BMB.

7. Annual report of the National Commission for State Regulation of Communications and Informatization for 2015. URL: <http://www.nkrzi.gov.ua>

8. Draft Law of Ukraine «On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine regarding further development of the postal services sector». URL: <http://www.ukrposhta.com.ua>

9. The official website of the Universal Postal Union (2015). URL: <http://www.upu.int>

Надійшла 12.05.2016; рецензент: д. е. н. Князева О. А.

## ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ТА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

*В роботі визначено стабільність банківського сектору як основу забезпечення економічного розвитку економіки будь-якої країни. Досліджено динаміку змін економічних процесів в аспекті специфіки функціонування банківської системи України, яка переживає не найкращі часи. Доведено за результатами систематизації існуючих проблем, що на даний час особливої актуальності набувають питання фінансової стабільності банківської системи в цілому та стійкості кожного окремого банку як частини системи. Запропоновано основні підходи до подальшого розвитку теоретичних положень щодо визначення понять фінансової стійкості, стабільності та надійності банків на основі аналізу сутності категорії «стійкість» як у розрізі банківської системи в цілому, так і на рівні окремого банку.*

*Ключові слова: банк, фінансова стійкість, стабільність, надійність банку.*

ZHUKOVA T. O.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

## FINANCIAL SUSTAINABILITY AND STABILITY OF THE BANKS IN THE CONDITIONS OF CRISIS IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

*The article defines the stability of the banking sector as a basis for economic development of any country's economy. It investigates the dynamics of changes in the economic processes in the aspect of the specifics of the functioning of the Ukrainian banking system, which is going through difficult times. It is proved that the issues related to the financial stability of the banking system as a whole and the stability of each individual bank as part of the system have acquire a special urgency. It is offer the basic approaches to the further development of theoretical positions on the definition of financial stability, the stability and reliability on the basis of the analysis of the essence of the category of banks 'sustainability' in the context of the whole banking system, and at the level of an individual bank.*

*Keywords: bank, financial stability and reliability of the bank, banking risk.*

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.**

Питання, пов'язані із забезпеченням фінансової стійкості банківської системи та окремих банків, фінансового аналізу, проблем регулювання фінансової стійкості, висвітлюють у своїх працях такі відомі зарубіжні науковці, як Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, Дж. К. Ван Хорн, а також російські та вітчизняні науковці: М. Аушев, А. Беляков, Ю. Бичко, Р. Галікеєв, В. Гранатуров, О. Вовчак, І. Васькович, Ж. Довгань, О. Заруба, М. Кір'янов, В. Коваленко, О. Костяшкин, М. Крейніна, Г. Логобаєва, К. Нікітін, М. Савлук, Т. Струченкова, Л. Тепман, Н. Фотіаді, Р. Шиллер.

Незважаючи на проведені значні дослідження у цій сфері, існує багато варіантів трактувань фінансової стійкості, що зумовлює різноманітність підходів до її визначення. Крім цього, недостатньо розробленими залишаються питання забезпечення фінансової стійкості банку.

**Виклад основного матеріалу.** Значення банківської системи для розвитку економіки важко переоцінити, оскільки банки відіграють важливу роль у забезпеченні грошового обороту, кредитування підприємств з метою підтримання їх діяльності, в накопиченні заощаджень населення та ін. Так, у табл. 1 простежена динаміка кількості банків на території України, в тому числі із іноземним капіталом за 2010 – 2015 рр. (складено автором на підставі [22]).

Так за даними Національного банку України станом на 1 січня 2016 р. 111 банків, які мають банківську ліцензію. За 6 років кількість банків, які мають банківську ліцензію, зменшилась на 71 банк або 39%, з них з іноземним капіталом на 8 банків або на 15,7%, це свідчить про те, що макроекономічні процеси останніх років негативно вплинули на функціонування та розвиток банківської системи.

Стійкість функціонування банківської системи в цілому також відіграє велику роль як у відновленні національної економіки України, так і створенні необхідних умов для забезпечення її зростання.

В сучасній економічній літературі як вітчизняній, так і зарубіжній, не має єдиної думки щодо змісту поняття «стійкість банку». Дане поняття доволі часто ототожнюють з такими поняттями як «стабільність банку», його «рівновага» та «надійність».

Однак, хоча думки вчених різняться щодо трактування сутності поняття «фінансова стійкість», можна виділити декілька узагальнених підходів. Перший підхід заснований на визначенні поняття «фінансова стійкість банківської системи». Так, наприклад, Васькович І.М. визначає фінансову стійкість банківської системи як якісну і кількісну характеристику здатності системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів [2]. При цьому під фінансовою стійкістю банківської системи Коваленко В.В. розуміє «її здатність у динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів

юридичних і фізичних осіб, захищати інтереси акціонерів та своєчасно виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави» [6].

Таблиця 1

**Динаміка кількості банків на території України, в тому числі з іноземним капіталом за 2010 – 2015 рр.**

Назва показника	На 01.01. 2010	На 01.01. 2011	На 01.01. 2012	На 01.01. 2013	На 01.01. 2014	На 01.01. 2015	На 01.01. 2016	На 01.04. 2016	Відхилення 2016 до 2010, %
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	182	176	176	176	180	163	117	111	-39,0
з них: з іноземним капіталом	51	55	53	53	49	51	41	43	-15,7
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	18	20	22	22	19	19	17	17	-5,6
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	43,3	48,8	36,3

Науковці, які є представниками другого підходу розглядають сутність поняття «фінансова стійкість» на рівні окремого банку. Однак і на цьому етапі також підходи до поняття різняться. Перша група авторів, так як Водоп'янова Н.О. і Крейніна М.Н. розглядають фінансову стійкість банку через структуру активів та пасивів, що впливають на платоспроможність банку. Так, Крейніна М.Н. надає наступне визначення поняття: «Фінансова стійкість банку — одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів, яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів» [7]. Однак цей підхід, на нашу думку, не є достатньо ґрунтовним та надає можливість отримувати інформацію тільки на теперішній час, без врахування можливостей суттєвих змін у найближчому майбутньому.

Натомість, В. В. Іванов вважає, що стійкість банку – це стабільність його діяльності у світлі середньо- і довгострокової перспективи [4]. Масленченков Ю. С. вважає, що стійкість відображає стан комерційного банку в існуючому ринковому середовищі, яке забезпечує цілеспрямованість його руху в теперішньому часі і у перспективі [9].

Певна група науковців підходять до визначення терміну досліджуваного поняття через параметри певні фінансові показників. Так, за визначенням Шиллера Р.І. «фінансова стійкість банку виражає узагальнюючу результативність усіх складових його стійкості і вимірюється системою показників, насамперед, обсягом і структурою власних ресурсів, рівнем прибутковості, нормою прибутку на власний капітал, встановленими показниками ліквідності, мультиплікативною ефективністю власного капіталу, обсягом створеної доданої вартості тощо» [13]. Ковальов В. визначає фінансову стійкість у межах певних показників за допомогою формулювання групи коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості комерційного банку [5]. Однак цей підхід не дає розуміння сутності фінансової стійкості, адже є лише розрахунковим показником декількох параметрів діяльності банку на певний момент часу.

Згідно з визначенням, що надає Національний банк України: «Фінансова стійкість банку (financial resilience of a bank) – стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю». Фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі [12].

Автор частково згодний з поняттям фінансової стійкості, яке надала Н. Шелудько: «Це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища» [13] та пропонує розширити це трактування, а саме: «з дотриманням таких параметрів як регулятивний капітал, платоспроможність, ліквідність та прибутковість в допустимих межах».

Деякі автори вважають, що стабільність є ширшим поняттям, а стійкість – основою стабільності.

Так О. В. Крухмаль вказує на те, що стабільність і стійкість, як характеристики якості фінансово-банківської системи, – досить близькі поняття. Але на відміну від стійкості, яка передбачає здатність системи протистояти силі впливу, семантика поняття стабільності передбачає акцентування уваги на здатності до постійного відтворення. При цьому стійкими фінансова установа і фінансово-банківська система стають завдяки своїй стабільності. Одночасно, стабільність є постійною якісною характеристикою, а стійкість – це те, що здобувається, змінюється в процесі функціонування [8].

На переконання А. Ю. Юданова, ознакою стійкості є стабільність, яка демонструє здатність перебувати в привілейованому, відносно менш уразливому становищі під час криз та здатність їх переборювати [15].

Деякі вчені, як, наприклад, Райзберг Б. А розглядають поняття «стійкість» в значенні до «рівноваги» конкретного банку [11]. Однак цей термін не відноситься тільки до одного банку, а включає внутрішні, а й зовнішні фактори банківської діяльності.

Згідно Єрмасову Н. Б. надійність банку - це здатність вчасно і будь-якій ситуації виконувати покладені на себе зобов'язання [10]. В цьому визначенні надійність банку ототожнюється з ліквідністю – це здатність банку швидко перетворювати свої активи в грошові кошти з метою своєчасного виконання своїх зобов'язань [1]. Оскільки ліквідність банку передбачає його платоспроможність, то можна стверджувати, що ця категорія також є складовою надійності банку.

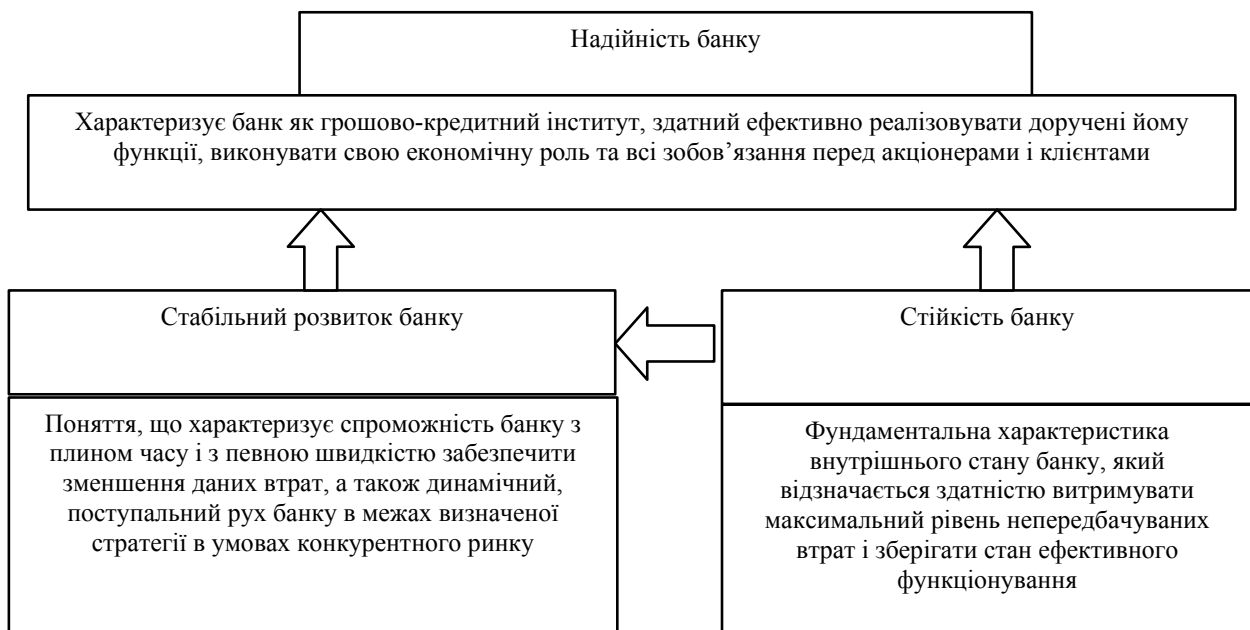


Рис. 1. Взаємозв'язок ознак, що характеризують стан та діяльність банку [3].

В своїх роботах О.В. Дзюблюк розглядає стійкість та стабільність окремого банку. Надійність, згідно О. В. Дзюблюку, є ширшим поняттям і поєднує в собі поняття стійкості та стабільний розвиток, характеризує банк як фінансову інституцію, грошово-кредитний інститут у загальному; стабільність – здатність до постійного динамічного розвитку; стійкість – його внутрішній стан (рис. 1.) Однак, одночасно вважає, що доцільно розглядати фінансову стійкість комерційного банку як складову загальної стійкості банку і, надає обґрунтування визначення поняття загальноекономічної стійкості комерційного банку, під яким розуміє «системну якісну характеристику стану комерційного банку, що обумовлений дотриманням збалансованості, взаємозв'язку і взаємоузгодженості складових елементів: фінансових (власного капіталу, активів та зобов'язань, ліквідності, платоспроможності, прибутковості, ризиків) й організаційних компонентів (організаційна структура, кадровий потенціал, інформаційні технології та рівень контролю і банківської безпеки), котрий відображає здатність витримувати непередбачені втрати й забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей та високі соціально-економічні результати функціонування» [3].

**Висновок.** Таким чином, підводячи підсумки щодо узагальнення існуючих підходів до трактування сутності, запропоновано зазначити, що стабільність банківської системи – це здатність протистояти перешкодам у її функціонуванні для того, щоб вона могла здійснювати роль фінансового посередника в економіці. Оскільки стабільність банківської системи визначає стабільність економічного середовища, яке оточує банк, то досягти цієї якісної характеристики неможливо без забезпечення стійкості окремих банків

Проведене дослідження надало можливість зробити наступні висновки, що термін «стабільність» необхідно застосовувати, як правило, по відношенню до банківської системи в цілому, а «стійкість» та «надійність» по відношенню комерційного банку. Оскільки стабільність банківської системи визначає

стабільність економічного середовища, яке оточує банк, то досягти цієї якісної характеристики неможливо без забезпечення стійкості окремих банків, що може бути перспективою наступних досліджень в формуванні системи показників впливу на банківську стійкість, а також висвітлення вітчизняної та зарубіжних методик оцінки фінансового стану банків.

### Література

1. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003.
2. Васькович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І.М. Васькович // Формування ринкових відносин в Україні. — 2004. — № 2. — С. 40–43.
3. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. – Тернопіль, 2009.
4. Иванов В.В. Анализ надежности банка : практическое пособие / В. В. Иванов. – М. : Русская Деловая Литература, 1996. – 320 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ / Ковалев В. В. – М. : Финансы и статистика, 1997.
6. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / Коваленко В.В. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — 228 с.
7. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. — 2001. — № 2. — С. 32–36.
8. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості як динамічної характеристики банку / О. В. Крухмаль // Вісник УАБС. — 2007. — № 1 (22). — С. 75–78.
9. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерциальном банке: Фундаментальный анализ / Масленченков Ю.С. – М. : Перспектива, 1996.
10. Проблемы теории и практики банковского дела : [сборник научных статей]. – Саратов : Изд. Центр СГСЭУ, 2000.
11. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник / Райзберг Б.А., Лозівський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – 5-е вид., перероб. і доп. – М. : ИНФРА-М, 2006.
12. Фінансова стійкість банку : офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123698](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123698)
13. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник НБУ. — 2000. — № 3. — С. 40–43.
14. Шиллер Р.І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Шиллер Р.І. — К. : Наукова думка, 2000. — 158 с.
15. Юданов А. Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий / Юданов А. Ю. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 272 с.
16. Вовк В. Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи / В. Я. Вовк, Ю. В. Дмитрик // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 41–44.
17. Довгаль Ю. С. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення [Електронний ресурс] / Ю. С. Довгаль, Р. О. Чамара // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 130–136. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin\\_pr\\_2015\\_1\\_18.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin_pr_2015_1_18.pdf)
18. Зверяков О. М. Методологічні основи управління фінансовою стійкістю банківських установ / О. М. Зверяков // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 175–182.
19. Олійник А. В. Управління фінансовою стійкістю банків / А. В. Олійник, Г. С. Сушук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 159–163.
20. Смоляк В. А. Теоретичні підходи до визначення фінансової стійкості банку / В. А. Смоляк, О. Л. Кузенко // Управління розвитком: Збірник наукових статей Харківського національного економічного університету. – 2011. – № 5 (102). – С. 45–46.
21. Малахова О. Л. Кредитна діяльність банків як базова передумова забезпечення фінансової стійкості банківської системи України / О. Л. Малахова, С. В. Тетюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль, 2014. – Т. 16, № 1. – С. 275–284.
22. Національний банк України : офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798)

Надійшла 13.05.2016; рецензент: д. е. н. Колодізев О. М.

УДК 657

ШЕВЧУК Л. П., РАФАЛЬСЬКИЙ В. В., ШАВАРСЬКИЙ А. В.  
Вінницький фінансово-економічний університет, Вінниця, Україна,  
ШЕВЧУК А. А.

Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ

## КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ – ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

*В статті розглянуто розвиток контролю розрахункових операцій в умовах децентралізації. Передумовою розвитку економіки кожного регіону є достатня наявність фінансових ресурсів, які прямо пов'язані з новим баченням контролю розрахункових операцій бізнес-одиниць. Запропоновано проводити ефективну державну політику шляхом належного фінансового контролю розрахункових операцій, який поєднає фіскальну та стимулюючу функцію. Саме ефективний контроль бізнес-одиниць призведе до легалізації і детінізації оплати праці, що сприятиме фінансовій стабільності регіонів за рахунок оптимізації оподаткування з використанням регресивно-прогресивного методу розрахунку ЄСВ та призведе до збільшення надходжень ПДФО.*

*Ключові слова: фінансова стабільність, фіскальна, стимулююча функція, контроль, місцеві бюджети, ЄСВ, ПДФО, легалізація.*

SHEVCHUK L. P., RAFALSKYYL. P., SHAVARSKIY A. V.  
Vinnitsa Finance and Economics University, Ukraine  
SHEVCHUK A. A.

Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

## CONTROL OF PAYMENT TRANSACTIONS - BASIS FOR FINANCIAL STABILITY OF LOCAL BUDGETS

*The aim of the article is to study the theoretical foundations and development of practical recommendations on the impact of the financial control of payment transactions on the financial stability of local budgets. In the article is considered the development of control payment transactions under decentralization. A prerequisite of economic development of each region is sufficient availability of financial resources directly related to the new vision control payment transactions business units. It is conducted the effective public policy through proper financial control transactions, combining fiscal and catalytic functions. Exactly the effective control of business units lead to the legalization of the remuneration, which will contribute to financial stability through regional tax optimization using progressive-regressive method of calculation Single Contribution and would increase personal income tax revenues. The study examined the new role of monitoring payment transactions based on the proposed calculation Single Contribution, which will allow to pay high wages found in the future optimal model calculation in which the amount of labour costs will be affordable by companies and is a key to regional economic development through financial and sustainable local budgets.*

*Keywords: financial stability, fiscal, stimulating function, control of local budgets, Single Contribution Tax, Income Tax, legalization.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** В умовах реформування економіки України особливої актуальності набуває питання якісного фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, де особливо важливе значення має фінансовий контроль.

Врегулювання механізму фінансового контролю в умовах децентралізації повинно передбачити контроль розрахункових операцій бізнес-одиниць з метою пошуку нових джерел збільшення надходжень місцевих бюджетів, що сприятиме покращенню фінансування соціально-економічного розвитку певних територій. В Україні для забезпечення фінансової незалежності основним джерелом надходжень місцевих бюджетів мають бути податки і збори. Одним із напрямків вирішення цього питання є контроль розрахункових операцій та мінімізація впливу негативних факторів на цей процес, зокрема недосконалість вітчизняного законодавства, тінізація заробітної плати, високий податковий тиск на бізнес-одиниці. Відповідно виникає потреба розгляду даного питання через призму контролю розрахункових операцій бізнес-одиниць, що вимагає удосконалення методики та організації контролю.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Питання фінансового контролю займає важливе місце у наукових дослідженнях учених-економістів зарубіжної та вітчизняної науки. Так, теоретичні та практичні аспекти організації та методології фінансового контролю досліджувалися в працях таких науковців, як М. Беккера, В. Бжезін, Л.А. Бернетайн, В.В. Бурцева, О.Д. Василик, Н.Г. Виговська, І.В. Грицюк, В.О. Шевчук та іншими науковцями.

**Виділення невирішених частин.** Враховуючи результати проведених раніше досліджень щодо контролю, слід зауважити, що невирішеною залишаються питання, пов'язані з необхідністю дослідження нової ролі контролю розрахункових операцій бізнес-одиниць, як основи фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Різні теоретичні підходи до з'ясування сутності фінансового контролю потребують нової філософії формування його механізму з використанням економічних важелів



впливу на розвиток бізнесу і як наслідок збільшення фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

**Формулювання цілей.** Метою є обґрунтування теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо впливу фінансового контролю розрахункових операцій на фінансову стабільність місцевих бюджетів.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Передумовою розвитку економіки кожного регіону в умовах децентралізації є достатня наявність фінансових ресурсів, які прямо пов'язані з контролем розрахункових операцій бізнес-єдиниць. Особливої актуальності набуває дослідження теоретико-практичних аспектів контролю розрахункових операцій з огляду на податкове реформування та європейську інтеграцію України. Обґрунтування доцільності застосування в економічній практиці нового бачення контролю, суть якого в поєднанні фіскальної та стимулюючої функції щодо виплати реальної оплати праці і, як наслідок, легалізація заробітної плати за рахунок оптимізації оподаткування, що забезпечить фінансову стабільність регіонів в умовах децентралізації. Стимулююча роль контролю в процесі реформування оподаткування заробітної плати повинна бути спрямована на зменшення використання обігових коштів бізнесу за рахунок зниження податкового навантаження на бізнес у частині сплати єдиного соціального внеску, що сприятиме збільшенню надходжень податку на доходи фізичних осіб. Результати стимулюючої функції контролю розрахункових операцій щодо заробітної плати дозволить бізнесу правильно планувати фінансові ресурси для свого розвитку за рахунок оптимізації оподаткування з однієї сторони і збільшити надходження, що дозволить формувати місцеві бюджети з іншої.

Дослідження питань, пов'язаних з теоретичними аспектами функціонування системи контролю розрахункових операцій спрямовано на вивчення впливу законодавчих змін оподаткування оплати праці на фінансове забезпечення регіонів. Так відбулися зміни до порядку нарахування єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) на заробітну плату, згідно яких вже починаючи з 1 січня 2016 року ставка дорівнює 22% та податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) у розмірі 18% [1]. Відповідно це повинно забезпечити кардинальну зміну виплати заробітної плати за рахунок підвищення її розміру до реальної офіційної суми, що сприятиме збільшенню фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок сплати податку з доходів фізичних осіб, адже останній сплачується самими працівниками і не є податковим навантаженням на бізнес. Однак слід зазначити, що зменшення податкового навантаження на оплату праці у 2016 році майже вдвічі не призвело її до збільшення, що негативно позначається на сумі надходжень до бюджетів та соціального фонду.

На нашу думку є потреба проводити ефективну державну політику шляхом належного фінансового контролю розрахункових операцій, який поєднає фіскальну та стимулюючу функцію. Саме ефективний контроль бізнес-єдиниць повинен виконати функцію сприяння діяльності бізнес-єдиниць за допомогою економічних важелів і стимулів, що призведе до легалізації та детінізації оплати праці та стане основою розвитку економіки в цілому і фінансової стабільності регіонів.

Аналізуючи праці науковців і практиків слід відзначити позитивним те, що доречно застосовувати різні відсоткові ставки єдиного соціального внеску до бази оподаткування, якою є фонд оплати праці, поділений на дві частини [5, 6]. Доцільно на нашу думку застосовувати в практиці контролю розрахункових операцій поєднання законодавчо запропонованої ставки ЄСВ, регресивно-прогресивного методу нарахування ЄСВ та поділу заробітної плати на 2 складових, зокрема в межах гарантованого розміру та понад ним, що сприятиме фінансовій стабільності через механізм виведення оплати праці з тіньової економіки та унеможливить використання тіньових схем виплати заробітної плати.

Для вирішення даної проблематики нагальною є потреба контролю розрахунку податку на доходи фізичних осіб, врахувавши при цьому, що до мінімальної заробітної плати, яка дорівнює 1450 грн та граничного розміру доходу, який з 1 січня 2016 року становить 1930 грн застосовується податкова соціальна пільга, що зменшує суму сплати даного податку. Нормами Державного бюджету на 2016 рік змінено ставку оподаткування, що відповідала за нарахування податку на доходи фізичних осіб і встановлено єдиний розмір – 18 % незалежно від суми виплати з урахуванням при розрахунках податкової соціальної пільги [1].

Адже слід зазначити, що за умови виплати тільки мінімальної заробітної плати та гарантованого розміру як зазвичай це робить бізнес, до яких при визначенні ПДФО буде застосовано податкову соціальну пільгу, яка згідно з підпунктом 169.4.1 Податкового кодексу України у 2016 р. становить 689 грн [2] призведе до зменшення бази оподаткування і як наслідок зменшення суми надходжень податку на доходи фізичних осіб, який формує найбільшу складову місцевого бюджету.

Вирішення даного проблемного питання можна через призму контролю, який поєднає дві функції фіскальну і стимулюючу з використанням економічних важелів впливу на виплату середньої заробітної плати. При проведенні податкової реформи слід врахувати, що тільки для середнього розміру оплати праці ставка ЄСВ буде в межах 22 % [4], тоді як для мінімального і гарантованого розміру ставка буде найвища для того, щоб вигідніше було платити середню заробітну плату. Розглянемо контроль розрахункових операцій з використанням умовних значень згідно запропонованого нами регресивно-прогресивного методу розрахунку ЄСВ (табл. 1 та рис. 1).

Аналіз даних рис. 1 показує, що розмір заробітної плати впливає на ставку ЄСВ, а відповідно й на

суму сплати. У процесі контролю варто звернути увагу, що для мінімальної та максимальної заробітної плати ставка ЄСВ матиме тенденцію до зростання, тоді як мінімальна ставка буде застосована до середньої заробітної плати, що є надзвичайно актуальним для формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів, так як основним джерелом є ПДФО. Відповідно до проведених розрахунків (табл. 1 та рис. 1) найнижча ставка нарахування ЄСВ повинна бути застосована до заробітної плати в розмірі від 4 000 грн до 5 000 грн в межах 22%, що є позитивним фактором для наповнення місцевого бюджету за рахунок надходжень від ПДФО, адже дані таблиці засвідчують, що більша частина працюючих отримує мінімальний та гарантований розмір оплати, що потребує контролю. Ефективний контроль розрахункових операцій та пов'язаних із даними процесами розрахунків, зокрема суми заробітної плати, єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб є необхідним для детінізації та легалізації оплати праці, так як законодавче зменшення ставки ЄСВ до 22 % не призвело до підвищення оплати праці, тобто потрібна диференційна ставка в залежності від заробітної плати, де найменша ставка буде застосована до середнього розміру.

Таблиця 1

**Контроль розрахункових операцій згідно запропонованого регресивно-прогресивного методу розрахунку ЄСВ\***

Заробітна плата (грн.)	1450	1930	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	Разом
Кількість осіб	23	8	3	2	6	5	1	1	1	50
Кількість осіб у %	46,00	8,00	6,00	5,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	80,00
Фонд оплати праці (грн.)	33350	15440	6000	6000	24000	25000	6000	7000	8000	130790
Ставка ЄСВ (%)	36	35	33	32	23	22	23	33	35	-
Сума ЄСВ	12006	5404	1980	1920	5520	5500	1380	2310	2800	38820
Питома вага ЄСВ у %	30,93	13,92	5,10	4,95	14,22	14,17	3,55	5,95	7,21	100

\*Запропоновано автором Шевчуком А. А.

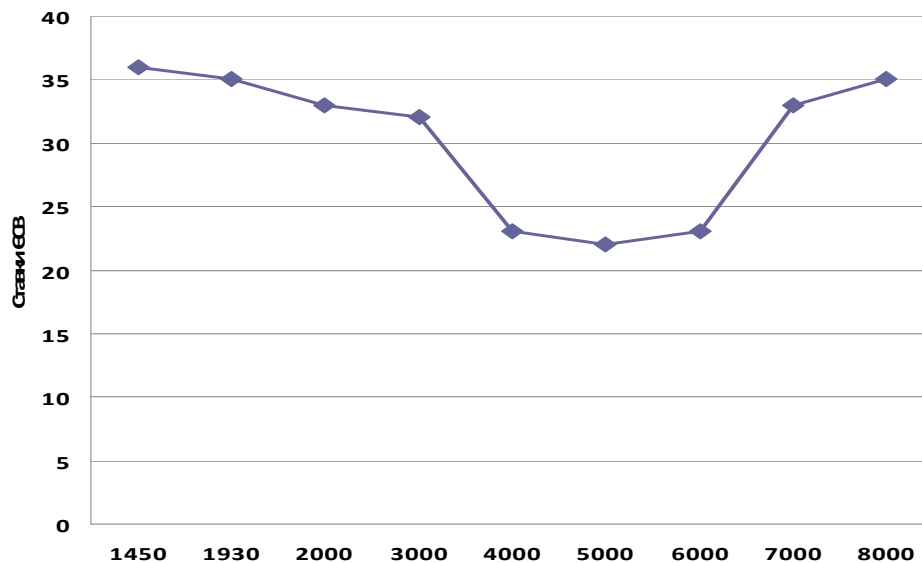


Рис. 1. Контроль розрахунку ставок ЄСВ згідно регресивно-прогресивного методу (запропоновано автором Шевчуком А. А.)

Отже, з урахуванням аналізу попередніх розрахунків можна зробити висновок, що у разі виплати тільки мінімальної заробітної плати місцевий бюджет недоотримає фінансових ресурсів, так застосовується податкова соціальна пільга, яка зменшує суму податку на доходи фізичних осіб, тоді як при виплаті середньої заробітної плати сума ПДФО матиме тенденцію до збільшення.

#### Висновки

У процесі дослідження розглянуто контроль розрахункових операцій як основи фінансової стабільності місцевого бюджету на основі запропонованого розрахунку ЄСВ, що дасть можливість сплачувати середню заробітну плату. Доцільно подальше вивчення переваг даної методики, яка дасть можливість збільшити офіційну заробітну плату та фінансові ресурси місцевих бюджетів, знайшовши оптимальну модель розрахунку при якій сума витрат на оплату праці буде доступною бізнесу і сприятиме регіональному розвитку економіки на основі фінансово-стабільного місцевого бюджету.

#### Література

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» від 25.12.2015 р. [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=928-VIII>

2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=№909-VIII>.

3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 24.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.911-VIII>

4. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.10 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=№2464-VI>.

5. Шевчук А. А. Моделювання контролю фінансових ресурсів згідно з запропонованою методикою та визначення її ефективності / А. А. Шевчук, Л. П. Шевчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 6. т. 1. – С. 157–162.

6. Шевчук А. А. Контроль зменшення ЄСВ – інструмент збільшення фінансових ресурсів місцевих бюджетів / А. А. Шевчук, Л. П. Шевчук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : зб. наук. пр. – Луцьк. – 2015. – Вип. № 12 (45). – Ч. 1. – С. 387–393.

Надійшла 13.05.2016; рецензент: д. е. н. Гарбар Ж. А.

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

UCD 699

BURACZYŃSKA B.  
Lublin University of Technology**DIFFERENTIATED INFLUENCE OF THE PREFERENCES AND NEEDS OF  
INDIVIDUAL AND INSTITUTIONAL CUSTOMERS TO CHOOSE THE BIDDER FOR  
THE PURCHASE OF TECHNICAL MATERIALS**

*The article presents the results of studies conducted in commercial enterprises carrying out wholesale and retail sale of building materials. Rating and analysis were subjected to the preferences and needs of customers (individual and institutional), which determine the choice of shopping. Research confirms the diversity of the needs of the tested groups of buyers and the need to create a flexible commercial offer in order to meet the expectations of each.*

*Key words: customers preferences, place of purchase, survey questionnaire, the flexibility of the company.*

**Introduction.** The source of the data used for the analysis of customer behaviour are often surveys and interviews [4]. Therefore these tools were used in the study and discussed in the article. The questionnaire was a source of information on the degree of validity of selected factors influencing the purchasing decisions of technical materials by individual and institutional customers. Conducted interviews with customers have confirmed some of the reasons for the observed behaviour of customers.

The group of individuals are persons and individual investors, who have shopped for their own needs (eg. to make its own investment). As institutional customers accepted building contractors and other buyers on behalf of companies, including those who make purchases of materials for resale. Corporate customers may have specialized needs of the design and construction of pilot and demonstration facilities [3].

The studies assessed were subjected to particular preferences, needs and expectations of customers for the following activities of the undertaking:

- pricing of products (price policy),
- selection of the width and depth of range trading (product supply policy),
- selection of quality products and service quality (quality management),
- negotiating transaction terms with customers (offer flexibility),
- counselling (referring construction materials and contractors),
- the provision of other additional services (transport, deferred payment, order by phone, fax and internet).

The result of the analysis are received guidelines for the introduction of flexible management of the quality of services for different customer groups of companies engaged in trading activities related to technical materials. Some of these guidelines, and to determine their hierarchy, may also be used by other companies that support a diverse group of customers [1].

**The hierarchy of the factors influencing the choice of place of purchase**

The questionnaire of research was conducted among two groups of customers – retail and institutional clients. The surveyed customers indicated factors influencing their decision to buy building materials at the selected point of sale. Each factor was rated on a scale from 0 (for the factors least important) to 5 (the factors that are most important to them). The results show differences in opinions and behaviour of these two groups of customers.

Table 1 shows the average number of points awarded (by members of both dose groups, customers) particular factors influencing the choice of the place of buying technical materials. For customers in questionnaire the most important factors proved attractive price, including the possibility of negotiations (the average number of points obtained: 3.56 pts.), The ability to deliver products by the seller to the indicated place (3.49 pts.) And the efficient and friendly support (3.44 pts.). At the same time the respondents agreed that a smaller impact on their decisions about where to buy building materials have: the ability to use the deferred payment (2.51 pts.), a good opinion of your friends about the point of sale (2.52 pts.) or its advantageous location (2.66 pts.).

Table 2 shows the order of priority of the factors influencing the choice of place of purchase of building materials for individual customers. Presented the order of the factors is consistent with the overall results of the study presented in Table 1. There are only some differences. Factor in the attractiveness of the price obtained significantly higher rating (average number of points obtained is (3.62) of the next highest rated factors: efficient and friendly service (3.35) and transportation of products purchased (3.35). Individual customers the same assessed factors: quality of service and the ability to transport the purchased materials, while all respondents more important transport. Besides individual customers when choosing the place of purchase for building materials is more important convenient location point of sale than the depth of its assortment.

Table 3 shows the order of priority of the factors influencing the choice of place of purchase of technical materials for institutional clients. In this case, the sequence of the factors determining the choice of the place of purchase of technical materials is different. Institutional clients most appreciate the ability to transport goods

purchased (the average number of points obtained: 3.71) and the ability to negotiate terms of the transaction (3.62 pts.). They attach the slightest attention to the location of the point of sale (2.79 points).

Table 1

**The order of priority of the factors influencing the choice of purchasing building materials - the average number of points obtained in the survey questionnaire.**

No	Factor	The average amount of points obtained
1.	Attractive of prices	3,56
2.	The possibility of transport products purchased	3,49
3.	Effective and friendly service	3,44
4.	Possibility to negotiate conditions of purchase	3,30
5.	Counselling	3,11
6.-7.	The wide range of products	3,04
	The quality of products	3,04
8.	The deep assortment of products	2,75
9.	Location warehouse near the workplace, home or building	2,66
10.	Good opinion of friends about wholesalers	2,52
11.	The ability to use deferred payment	2,51

Source: Own study based on the survey questionnaire

Table 2

**The priority of the factors influencing the choice of purchasing building materials for individual customers**

No	Factor	The average amount of points awarded for individual customers
1.	Attractive of prices	3,62
2.-3.	Effective and friendly service	3,35
	The possibility of transport products purchased	3,35
4.	Possibility to negotiate conditions of purchase	3,09
5.	Counselling	3,00
6.	The wide range of products	2,94
7.	The quality of products	2,93
8.	Location warehouse near the workplace, home or place of building	2,76
9.	The deep assortment of products	2,55
10.	Good opinion of friends about wholesalers	2,23
11.	The ability to use deferred payment	1,93

Source: Own study based on the survey questionnaire

The questionnaire research shows that for consumers the important factors determining the choice of the place of purchase of technical materials are attractive prices, the ability to transport purchased goods and service quality. Meanwhile, for institutional clients the importance of having the ability to transport the purchased products, the ability to negotiate and efficient and friendly service. Individual customers enough important opportunity to recognize the use of deferred payment, and institutional clients a convenient location. Such discrepancies in the two treatment groups of clients are due to the diverse needs and expectations of customers who make purchases for various purposes - for their own needs (private individuals) or to third parties (institutional clients).

**The customer differentiation - factors influencing the purchasing decisions of individual and institutional customers**

The questionnaire research shows that, in Poland, there is diversity in the opinions of individual and institutional customers. Figure 1 shows the difference in the average number of points for the factors influencing the choice of place of purchase technical materials allocated by individual customers and institutional clients. The biggest differences in the opinions of individual and institutional clients are visible in assessing the impact of their

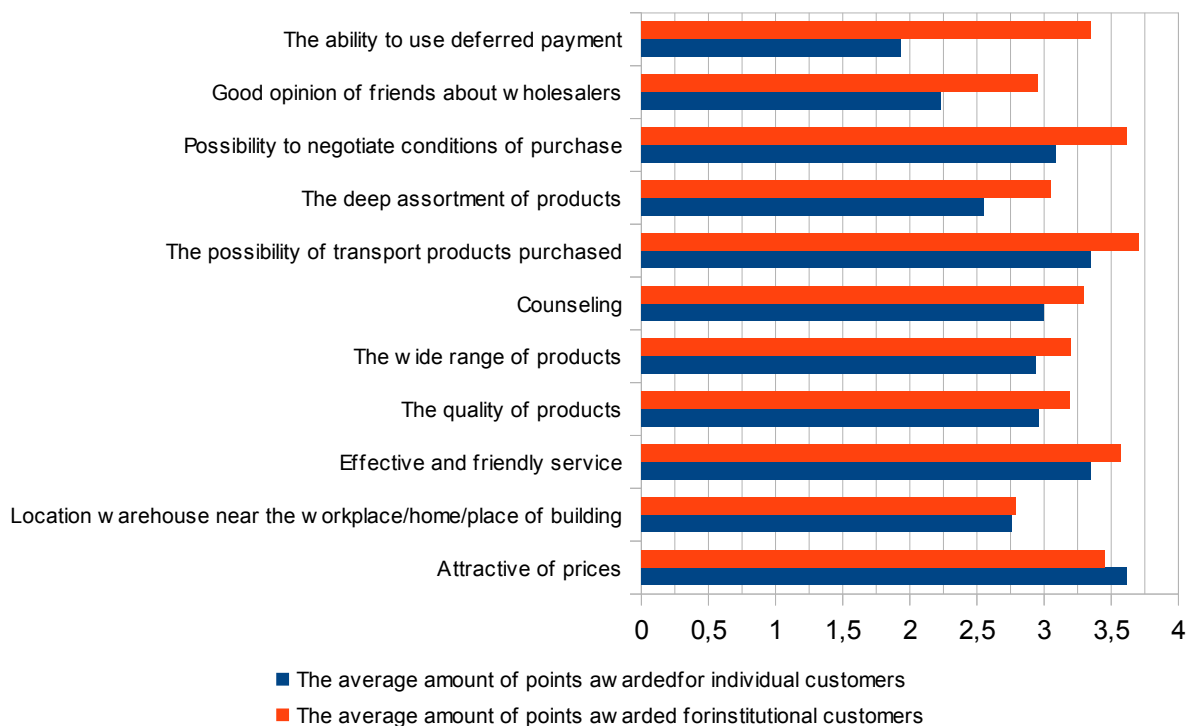
decisions: ability to use deferred payment advice of friends, the possibility of negotiating and depth range. They result from the diversity of needs and expectations of these two customer groups. Individual customers are buying smaller quantities of building materials and use them for their own actions construction and repair work (eg. Building a house, in which they will live; lead the renovation of his apartment). Corporate customers make buying large quantities of construction materials. They are used for the construction or renovation of buildings, which will be operated by third parties or are earmarked for resale. This different motivation customers affects their procedure and a different evaluation of the various factors influencing the choice of place of purchase.

Table 3

**The priority of the factors influencing the choice of purchasing building materials for institutional customers**

No	Factor	The average amount of points awarded for institutional customers
1.	The possibility of transport products purchased	3,71
2.	Possibility to negotiate conditions of purchase	3,62
3.	Effective and friendly service	3,57
4.	Attractive of prices	3,45
5.	The ability to use deferred payment	3,35
6.	Counselling	3,30
7.	The wide range of products	3,20
8.	The quality of products	3,19
9.	The deep assortment of products	3,05
10.	Good opinion of friends about wholesalers	2,95
11.	Location warehouse near the workplace, home or place of building	2,79

Source: Own study based on the survey questionnaire



**Figure 1. Average number of the factors influencing the choice of purchasing building materials granted by individual and institutional customers (Source: Own study based on the survey questionnaire)**

On the basis of interviews with customers-contractors can provide specific reasons for the action of institutional clients, which implies the results of the questionnaire research. For institutional customers is important to be able to postpone the payment for building materials, as their customers pay only a small down payment on the

purchase of materials before work begins, and the remaining amount for completed work invoiced only after their execution - for larger orders advance for shopping in general is not charged. In this way, the operating costs (related to lending purchases) institutional clients are transferred to the supplier of building materials. This solution is beneficial for the contractors and allows for greater liquidity of their companies.

For institutional customers particularly important it is the opinion of your friends about the suppliers of building materials, as it makes it easier to make the right decision to start co-operation, which is usually long-term. The activities of companies contractors key is choosing the appropriate contractors, because the quality of services provided by the contractor is closely dependent on the reliability of the supplier (timeliness, security of supply, availability of materials, etc.).

For institutional clients more important (than for individual customers) it is also a depth range. This is due to the fact that some customers requires construction works using materials specific manufacturer. For example, it may be due to the specific nature of tendering, the contents of which are given the parameters of building materials, which are met only by selected products (some manufacturers).

Others analyzed factors are very much valued by consumers, and institutional. Customers of each group have admitted similar mean scores for the following factors: the location of the point of sale near the workplace, home or building; attractive prices and efficient and friendly service (divergence of less than 0.25 percentage points.). One factor is important for all types of consumers is price. On this basis, it can be said that for most consumers valuable is the main criterion in choosing the place of purchase of building materials.

### Summary

The research and analysis of the results indicate that differences in opinions and behaviors of individual and institutional customers. Their main source is the diversity of needs and expectations of customers purchasing in different purposes. Presented hierarchy of factors influencing the choice of place of purchase of technical materials is characteristic for the test industry, but in the future may change under the influence of the environment. Therefore it would be advisable to repeat studies to date picture of the expectations and requirements of customers.

The knowledge acquired in research on actual preferences and needs of different customer groups would allow the company to prepare for them attractive offers. In particular, the flexibility in the activities could be revealed in matching quality and quantity to provide additional services to the requirements of these customer groups and the setting of prices, discounts granted and the period of deferment of payment in such a way as to meet their expectations.

Furthermore, depending on the supported group of customers (individual or institutional) trading company supplying technical materials should flexibly shape the quantity and quality of available assortment and inventory in stock. This is connected with the necessity of determining the flexibility of work in terms of the size of held inventory and replenishment. Hence, a better functioning and development of the wholesale building materials depends on the correct assessment of the expectations of the supported customer groups and the location of its work on the basis of specific groups. This means that use of the flexibilities work in the company. The general guidelines flexible offer management and flexible management of the quality of services for individual and institutional customers can be used by enterprises engaged in commercial activities related to both technical materials and working in other industries.

### References

1. B. Buraczyńska, Elastyczność oferty małego przedsiębiorstwa handlowego na przykładzie branży budowlanej // Aktualne problemy zarządzania, pod red. W. Kowalczewskiego, W. Matwiejczuka, Difin, Warszawa 2008.
2. J. Chwałek, Marketing w przedsiębiorstwie handlowym. Marketingowe zarządzanie handlem, AE, Poznań 1992.
3. A. Duda, S. Korga, W. Skubisz, Wykorzystanie wspomaganie komputerowego w projektowaniu i budowie instalacji pilotażowych na przykładzie innowacyjnych rozwiązań urządzeń kanalizacji małośrednicowej zrównoważonego przepływu // Prace Szkoły Inżynierii Materiałowej: 42, Szkoła Inżynierii Materiałowej, Kraków-Rytko, 23-26.09.2014: [monografia], Pacyna Jerzy – Kraków: AKAPIT, 2014, s. 304–307.
4. E. Duliniec, Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem, PWN, Warszawa 1995.
5. N. Hill, J. Alexander, Pomiar satysfakcji i lojalności klientów – sprzedaż, obsługa klienta, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
6. S. Kaczmarczyk, Badania marketingowe. Metody i techniki, PWE, Warszawa 2003.
7. N.K. Malhotra, Marketing Research. An Applied Orientation, Prentice-Hall, Inc., New Jersey 1993.
8. Badania marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań, pod red. K. Mazurek-Łopacińskiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
9. J. Mazur, Zarządzanie marketingiem usług, Difin, Warszawa 2001.
10. K. Mazurek-Łopacińska, Badania marketingowe, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1996.
11. S. Mynarski, Praktyczne metody analizy danych rynkowych i marketingowych, Kantor Wydawniczy, Zakamycze, Kraków 2000.

12. S. Mynarski, *Metody badań marketingowych*, PWE, Warszawa 1990.
13. B. Nogalski, J. Karpacz, Anna Wójcik-Karpacz, *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?* AJG OF, Bydgoszcz 2004.
14. M. Strzyżewska, M. Rószkiewicz, *Analizy marketingowe*, Difin, Warszawa 2002.

Надійшла 14.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією



## ІНТЕРНЕТ-СТРАТЕГІЯ РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ

*Представлено результати досліджень щодо особливостей застосування інтернет-стратегій рекламними агентствами. Проведено конкурентний аналіз сайтів рекламних агентств. Запропоновано процес розробки та основні інтернет-маркетингові канали реалізації інтернет-стратегій рекламних агентств. Представлено модель вибору стратегії роботи з різними сегментами цільової аудиторії рекламного агентства.*

*Ключові слова: інтернет-стратегія, рекламні агентства, конкурентний аналіз, модель вибору стратегії.*

BONDARENKO K. A.

Kyiv National University of Trade and Economics

## INTERNET-STRATEGY OF ADVERTISING AGENCY

*The aim is to research of features use of Internet strategies by advertising agencies. This work presents the results of investigations on the features of use of Internet strategies by advertising agencies. There was competitive analysis of sites advertising agencies. Proposed development process and basic internet marketing sales channels internet strategy of advertising agencies. The model of choice strategy of work with different segments of the target audience advertising agency.*

*Keywords: Internet strategy, advertising agencies, competitive analysis, model of choice strategy.*

**Постановка проблеми.** 21,1 млн ( 58% населення) українців користуються інтернетом, і з кожним днем ця цифра зростає [1]. Інтернет і мобільні технології швидко проникають в життя споживачів та світ бізнесу. Компанії розробляють мобільні додатки та інтернет-програми, привертаючи увагу до товарів і послуг, для більш легкого вибору і покупки продукції. Інтернет та цифрові технології набувають все більшого поширення. Більше того, 72 % інтернет-користувачів дізнаються про послугу з пошукової системи [2]. Рекламні агентства не залишаються осторонь і успішно впроваджують інтернет-технології. Отже, дослідження напрямів інтернет-маркетингу з метою їх застосування рекламними агентствами при реалізації інтернет-стратегії є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Загальні питання функціонування рекламного ринку та рекламних агентств вивчалися такими науковцями як А. Вітренко [3], М. Лазебник [4], І. Лилик [5], О. Мельникович [6], С.Ромат [7], Л. Шульгіна [8] та інші.

Серед останніх наукових досліджень рекламно-комунікаційного ринку виділяємо праці М. Лазебника, присвячені дослідженню стану рекламного ринку України та перспективам його розвитку, фахівець-практик аналізує рекламний ринок за обсягами та рейтинги рекламних агентств.

І.В. Лилик, яка приділяє увагу розробці моделі прогнозування ринку реклами і маркетингових досліджень для трансформаційних економік.

Науковець О.М. Мельникович розглядає в своїх статтях застосування соціальних медіа в маркетингу рекламних продуктів, вказуючи на основні проблеми, з якими стикаються рекламні агентства та надаючи пропозиції форм присутності в соціальних мережах.

Отже, недостатньо дослідженими залишаються основні інтернет-маркетингові канали формування інтернет-стратегії рекламних агентств.

Метою є дослідження особливостей застосування інтернет-стратегії рекламними агентствами. Для досягнення цієї мети вирішені наукові завдання щодо проведення конкурентного аналізу сайтів рекламних агентств, визначення основних інтернет-маркетингових каналів формування інтернет-стратегії, представлення моделі вибору стратегії роботи з різними сегментами цільової аудиторії рекламного агентства.

**Результати.** Аудиторія масово йде в інтернет. Все більше людей сьогодні читають новини та статті, замовляють послуги та здійснюють покупки з екранів планшетів і мобільних телефонів – це швидко і зручно. У зв'язку з цим рекламні агентства повинні не відставати і також «продавати» свої послуги, приводячи відвідувачів на свій сайт.

Для того щоб інтернет-маркетинг приносив користь, важливо розробляти власну інтернет-стратегію. Ця стратегія повинна формуватись відповідно до структури і цілей рекламного агентства. Процес розробки інтернет-стратегії рекламним агентством можна представити так (рис. 1).

У рамках першого етапу здійснюється дослідження бізнес-моделі, виявлення всіх нюансів унікальної пропозиції (УП) рекламного агентства та інтеграція цілей бізнесу в інтернет-стратегію. У процесі дослідження слід враховувати інформацію щодо сегментації клієнтів, каналів комунікації, структури доходів/витрат, ключових ресурсів, заходів, партнерів, відношення до клієнтів. Результатом будуть зведені дані щодо стратегічних та тактичних цілей рекламного агентства та його бізнес-моделі, детальний опис унікальної пропозиції і фінансових показників, а також визначення цілей інтернет-стратегії. Наведемо кілька

прикладів цілей інтернет-стратегії: підтримка бренду (збільшення охоплення цільової аудиторії його повідомлень); виведення на ринок нової послуги; формування думки про рекламне агентство / послугу; зниження витрат на пошук клієнтів, їх утримання; вивчення цільової аудиторії та інше.

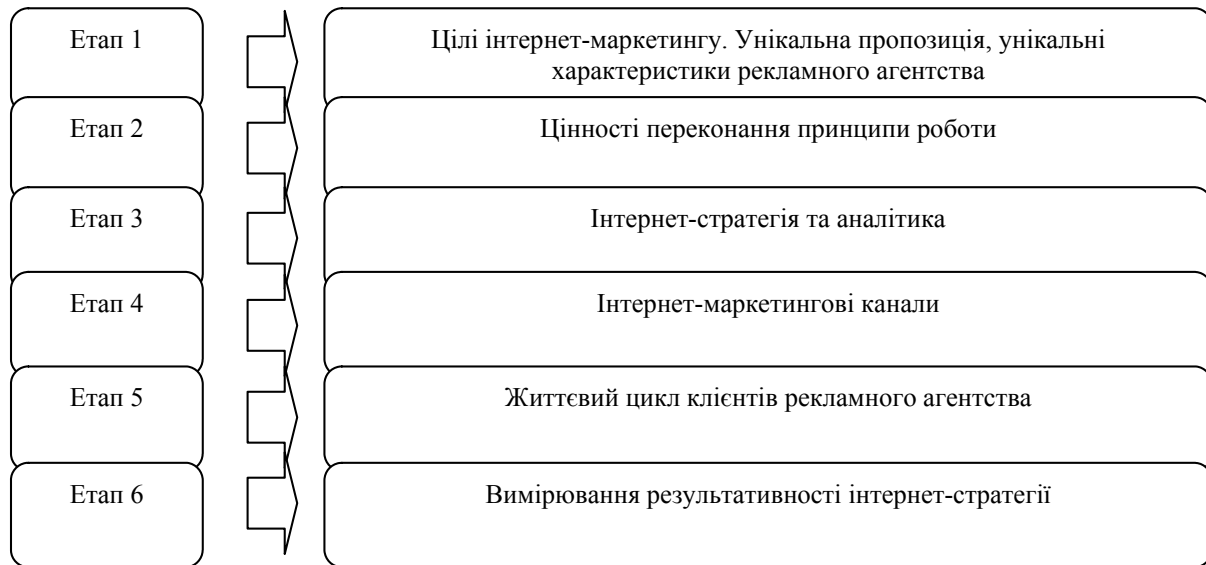


Рис. 1. Процес розробки інтернет-стратегії рекламного агентства (Примітка: удосконалено та доповнено автором на основі [9])

Після того, як бізнес-модель рекламного агентства проаналізована, визначено структуру бізнес-процесів і деталізовано УП, на другому етапі необхідно охарактеризувати цільову аудиторію рекламного агентства (табл. 1). Наприклад, який типовий представник цільової аудиторії агентства (спеціалізація, регіон та інше); які проблеми представників різних сегментів цільової аудиторії вирішують послуги рекламного агентства; чому послуги конкретного рекламного агентства кращі за послуги конкурентів; яку унікальну цінність отримує клієнт співпрацюючи з агентством.

Таблиця 1

**Модель вибору стратегії роботи з різними сегментами цільової аудиторії**

Сегмент цільової аудиторії	Очікування від роботи з рекламним агентством	Вид інтернет-стратегії
Компанії-виробники	Розуміння специфіки галузі; Приклади проектів; Підхід до фінансової сторони проекту;	Активна Помірна Епізодична
Оптові підприємства	Розуміння специфіки галузі; Приклади проектів; Підхід до фінансової сторони проекту;	Активна Помірна Епізодична
Роздрібні підприємства	Розуміння специфіки галузі; Рекомендації клієнтів; Приклади проектів; Визнання у галузі/нагороди; Відомість та репутація; Підхід до фінансової сторони проекту;	Активна Помірна Епізодична
Громадські організації, об'єднання громадян	Розуміння специфіки галузі; Приклади проектів; Цілі та цінності агентства; Визнання у галузі/нагороди; Відомість та репутація; Підхід до фінансової сторони проекту;	Активна Помірна Епізодична
Органи влади	Розуміння специфіки галузі; Приклади проектів; Цілі та цінності агентства; Визнання у галузі/нагороди; Відомість та репутація; Підхід до фінансової сторони проекту;	Активна Помірна Епізодична
Фізичні особи	Розуміння специфіки галузі; Підхід до фінансової сторони проекту; Рекомендації клієнтів; Приклади проектів; Визнання у галузі/нагороди;	Активна Помірна Епізодична

У результаті отримуємо сегментацію цільової аудиторії, формуємо очікування від співпраці з представниками всіх виокремлених сегментів цільової аудиторії. Розглянемо детальніше види пропонованих інтернет-стратегій для сегментів цільової аудиторії. Активна інтернет-стратегія передбачає сталу присутність інтернет-маркетингових заходів у часі не менше, ніж раз на місяць та зростання витрат від місяця до місяця.

Помірна інтернет-стратегія передбачає сталу присутність інтернет-маркетингових заходів у часі не менше, ніж раз на півроку та поступальне зменшення витрат у часі.

Епізодична стратегія передбачає періодичну присутність інтернет-маркетингових заходів у часі, чергування періодів наявності та періодів повної відсутності, не менше, ніж раз на рік. В періоди застосування витрати можуть носити як сталий характер, так і суттєво коливатись.

На третьому етапі необхідно проаналізувати діяльність ключових конкурентів. Керівництво рекламного агентства має оцінити: позиціонування; стратегії просування; бюджети на інтернет-маркетинг; інструменти залучення, конвертації і утримання відвідувачів.

Насамперед, проведемо конкурентний аналіз рекламних агентств, порівнюючи їх сайти за такими критеріями: трафік, час, проглянуті сторінки, відсоток відмов та основне джерело трафіку. Для дослідження були обрані рекламні агентства з рейтингу Всеукраїнської рекламної коаліції за 2014 рік «Агентство року» [10]. Аналіз проводився за допомогою програми SimilarwebPro (табл. 2 та рис. 2). Варто зазначити, що не всі агентства з рейтингу ввійшли до таблиці через недостатній трафік для аналізу.

Таблиця 2

**Конкурентний аналіз рекламних агентств України з липня 2015 по грудень 2015 р.**

№	Сайт рекламного агентства	Трафік	Час	Прогл. сторінки	% відмов
1	<a href="http://aimbalance.com/">http://aimbalance.com/</a>	5.0K	0:02:40	3.16	38.31%
2	<a href="http://www.adpro.ua/">http://www.adpro.ua/</a>	7.0K	0:04:19	2.65	45.54%
3	grape.ru	7.0K	0:02:24	2.33	52.06%
4	<a href="http://resolutionmedia.com/us/en/">http://resolutionmedia.com/us/en/</a>	25.0K	0:02:41	2.31	53.00%
5	vintage.com.ua	15.0K	0:04:50	4.10	49.28%
6	<a href="http://agl-media.com/ru/">http://agl-media.com/ru/</a>	1.0K	0:07:11	5.47	49.60%
7	s-f.com	9.0K	0:02:38	3.16	56.02%
8	<a href="http://www.kinograf.com/">http://www.kinograf.com/</a>	500.00	0:04:44	5.37	54.90%

Примітка. Складено на основі рейтингу Всеукраїнської рекламної коаліції за 2014 рік «Агентство року»

Показник трафіку говорить про загальну кількість відвідувачів, які були на аналізованому сайті рекламного агентства за 6 місяців (з липня 2015 по грудень 2015 р.) Цей показник характеризує зростання популярності сайту, причому простіше зробити оцінку про відвідуваність – йде зростання або спостерігається падіння. Більше того, використовуючи різні проміжки часу, можна проаналізувати ці тенденції підйому і падіння в розрізі змін, які були зроблені на сайті. А, використовуючи дані інших звітів, можна зробити різноманітні висновки про роботу і користь тієї чи іншої стратегії, яку було обрано рекламним агентством для просування свого сайту.

Показник проглянутих сторінок – це середня величина кількості побачених сторінок сайту рекламного агентства за 6 місяців (з липня 2015 по грудень 2015 р.) Дуже важлива характеристика, яка дозволяє рекламному агентству розглянути сайт з різних позицій: чим більше число переглянутих сторінок, тим популярніший сайт; чим вище ця величина, тим краще працює навігація сайту, тим простіше користувачу знайти те, що він шукає; низький показник може означати проблеми форматування тексту або користувач просто не отримує додаткову інформацію (наприклад, немає посилань на інші матеріали).

Показник відмови показує, який відсоток від відвідувачів сайту подивився тільки одну сторінку і не побажав дивитися далі. Фахівці Якоб Нільсен (Jacob Nielsen) і Авінаш Каушкік (Avinash Kaushik) вважають показник відмов одним з найважливіших для оцінки ефективності сайту, тому що мета більшості сайтів – залучення лояльних і постійних відвідувачів [11]. Основні причини високого показника відмов: зовнішній вигляд сайту (неакуратний дизайн, спливаючі вікна), непродумана навігація (навігація має бути проста і розташована в межах прямої видимості), нецільовий трафік, низькоякісний контент, присутність вірусів, довге завантаження сайту та інше. Щоб зменшити показник відмов, треба звернути увагу на параметри сайту, описані вище і, по-можливості, виправити недоліки і упущення. Який рівень відмов можна вважати прийнятним? Серед практиків зустрічається таке твердження: хороший показник відмови 20–35%, вище 35% – привід задуматися, вище 50% – привід для занепокоєння [11]. Ми з цим не погоджуємося, вважаємо, що не можна ставити в один ряд всі сайти – занадто вони різні. Нормальний рівень відмов залежить від

особливостей сайту, моделі бізнесу, специфіки ринку, джерел трафіку та інше. Наприклад, для сайту рекламного агентства відсоток відмови 35–50% є оптимальним [12]. Якщо сайт рекламного агентства залучає цільовий трафік, то більшість відвідувачів проглянуть хоча б 2-3 сторінки, щоб оцінити категорію агентства, асортимент послуг, портфоліо робіт. Якщо відсоток відмови вище, то або трафік нецільовий, або у сайту проблеми з навігацією, або клієнтів відразу відштовхує якість інформації. Розглянемо детальніше джерела трафіку на сайти рекламних агентств (рис. 2).

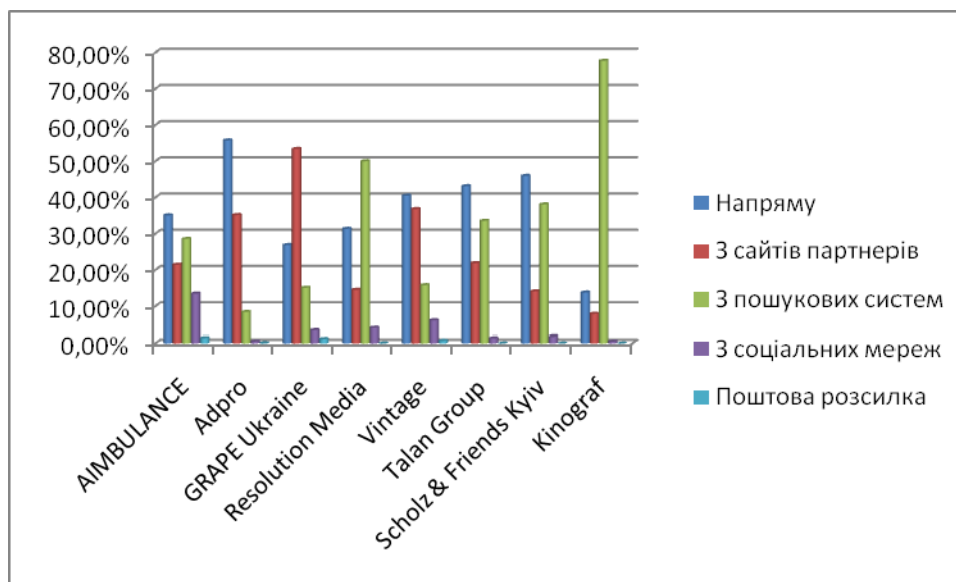


Рис. 2. Джерела трафіку на сайти рекламних агентств України

Керівництву рекламного агентства важливо розуміти: хто його клієнти, звідки вони приходять, скільки часу проводять на сайті, які розділи відвідують. На рис. 2 бачимо, яким джерелам віддають перевагу клієнти і що ще слід розвивати. Наприклад, всім представленим агентствам, окрім Aimbulance необхідно попрацювати над трафіком з соціальних мереж. Агентствам Adpro, Grape, Vintage варто звернути увагу на низький трафік з пошукових систем. У всіх аналізованих агентствах не задіяний трафік з поштової розсилки.

На сайт рекламного агентства користувачі приходять з різних джерел, які можна розбити на такі групи: прямий трафік, перехід по посиланню з сайтів партнерів (сайти професійних організацій, державних організацій, благодійних фондів, галузеві портали та інші), пошукові системи, соціальні мережі, поштова розсилка. Коли відвідувач потрапив на сайт, набравши його назву в адресному рядку - це прямий трафік. Якщо відвідувач прийшов на сайт за посиланням з сайтів партнерів, то він, скоріше за все, вже налаштований доброзичливо. Він довірився посиланню, йому цікавий сайт, тому він з більшою ймовірністю відвідає кілька сторінок. Пошукові системи надають неоднорідний трафік.

Таким чином, рекламне агентство підготує основу для створення ефективного сайту. На нашу думку, сайт рекламного агентства має відповідати таким вимогам: бути оформленим у корпоративному стилі агентства; мати зрозумілу навігацію для відвідувача; представляти місію, цінності та історію розвитку рекламного агентства; містити опис асортименту рекламних послуг, представляти клієнтів та рекламні послуги, що для них створювалися; презентувати команду спеціалістів, які працюють в агентстві; демонструвати кращі зразки реалізованих проектів агентства; містити новини (прес-релізи), що характеризують діяльність агентства; подавати досягнення агентства на різноманітних фестивалях та конкурсах; надавати можливість ставити запитання співробітникам агентства; містити контактну інформацію. Більшість елементів створення сайту можна використовувати під час розробки сторінки в соціальних мережах.

На четвертому етапі для залучення клієнтів необхідно запустити кілька пробних рекламних кампаній і проаналізувати їх результати, щоб оцінити чи буде інтернет-стратегія ефективною. Розглянемо основні інтернет-маркетингові канали:

- 1) результати пошукової видачі (органічна видача та контекстна реклама);
- 2) соціальні медіа;
- 3) PR в Інтернеті;
- 4) СМС-розсилка та мобільні додатки;
- 5) медійна реклама;
- 6) електронні розсилки по клієнтській базі;
- 7) спецпроекти (спеціально створені сайти, блоги та ін.)
- 8) сторонні проекти і сервіси (спеціалізовані рекламні мережі, нішеві проекти);

9) офлайн-реклама, що підтримується за допомогою інтернет-ресурсів (наприклад, за допомогою сайту).

Розглянемо детальніше пошукову оптимізацію. Коли рекламодавці вводять в пошук запит, що їх цікавить, сайту рекламного агентства варто бути у видачі на перших місцях. Для цього потрібно відбирати потрібні пошукові запити і оптимізувати під них сторінки вашого сайту. Не завадить додати сайт рекламного агентства на карти Yandex та Google, налаштувати контекстну рекламу, щоб залучати рекламодавців на ваш сайт. Контекстна реклама (Google AdWords, Yandex Advertising, Bing ads) – вид реклами, в якому розміщення рекламних оголошень відбувається з врахуванням інтересів користувача. Переваги такої реклами: лояльність аудиторії, швидкість, гнучкість налаштування, оплата за кліки, максимально точне охоплення цільової аудиторії, можливість визначення ефективності.

Крім того, більшість клієнтів використовують різноманітні пристрої: мобільний телефон, планшет, ноутбук. Сайту рекламного агентства необхідно працювати однаково гарно на всіх цих пристроях. Для оптимізації сайту під мобільні пристрої рекламним агентствам варто налаштувати сайт під користувачів сенсорних пристроїв, використовувати легко зчитувальні шрифти, писати зрозумілий та лаконічний текст.

Причому оптимізація збільшує трафік, допомагає користувачам побачити ваше рекламне агентство та збільшує конверсію, перетворює відвідувачів у клієнтів. 92% всіх відвідувачів приходять на сайт рекламного агентства завдяки відображенню на першій сторінці результатів пошуку Google, Yandex та ін. Рекламні агентства втрачають 9 з 10 потенційних клієнтів, якщо їх сайт не знаходиться на першій сторінці. Головна мета рекламного агентства в даному випадку перетворити відвідувачів на клієнтів.

Відтак, важливо розглянути такі поняття, як макроконверсія, мікроконверсія та воронка продажів. Макроконверсія – завершена дія, яка є найважливішою для рекламного агентства, наприклад замовлення послуги рекламодавцем. Мікроконверсія – завершена дія, наприклад підписка на розсилку, яка вказує на просування користувача до макроконверсії. Завдяки аналізу воронки продажів можна зрозуміти як саме покращити процес, щоб конверсія була вищою. Звідси випливає, щоб збільшити кількість замовлень послуг рекламного агентства потрібно: збільшити кількість відвідувачів: чим більше користувачів відвідує сайт агентства, тим більше послуг можна продати; підвищити коефіцієнт конверсії: серед тих, хто відвідує сайт, потрібно збільшити відсоток клієнтів, що замовляють послуги рекламного агентства; збільшити середнє замовлення: потрібно продавати більше послуг одному клієнту. Відтак, замовлення послуг агентства = кількість відвідувачів x коефіцієнт конверсії x середнє замовлення.

Для рекламодавця момент замовлення послуги починається з появи потреби і не закінчується навіть після оплати. Розглянемо канали комунікації, що впливають на рекламодавця під час процесу здійснення замовлення чи вибору рекламного агентства (рис. 3).

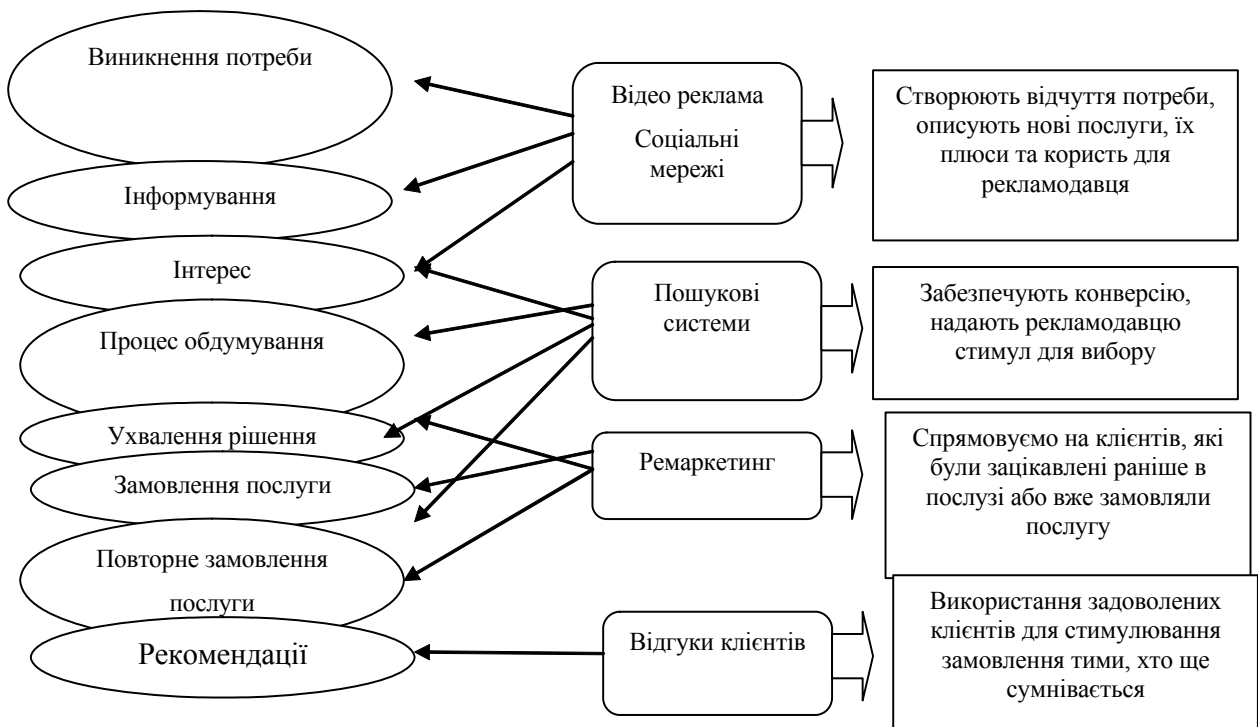


Рис. 3. Канали комунікації під час процесу здійснення замовлення/вибору рекламного агентства

Важливо обирати канал, що відповідає поставленим задачам рекламного агентства.

Зупинимося далі детальніше на соціальних мережах. Аудиторія соціальних мереж є значною і з

кожним роком зростає. Рекламному агентству необхідно завести сторінку на Facebook, Vkontakte, LinkedIn, YouTube – каналі, Google+ (викладати відео з безкоштовних вебінарів, що проводить агентство), Twitter (публікувати пости з корисною інформацією для рекламодавця, як збільшити продажі-онлайн), Slideshare (публікувати презентації, з якими виступали представники агентства на конференціях). У соціальних мережах рекламні агентства можуть подавати різноманітну неофіційну інформацію, а саме: цікаві факти та історії з діяльності агентства; посилання на корисні та цікаві статті (коментарі), присвячені рекламним питанням; кадрові зміни; привітання співробітників та колег інших агентств з днями народження, перемогами на рекламних фестивалях (конкурсах) та з інших нагод; відео- та фотоматеріал з вечірок, присвячених різним корпоративним подіям та святкам; вірусні відеоролики; тощо.

Також варто зареєструвати рекламне агентство в Periscope – мобільний додаток, що дозволить з будь-якого смартфона виходити в прямий ефір і проводити вебінари, або розкрити «закулісні» моменти діяльності рекламного агентства і тим самим підвищити довіру клієнтів. Ця соціальна мережа множить з кожним днем, Periscope набрав аудиторію в 10 млн лише за перший місяць (для порівняння – Facebook на це знадобилося 2 роки) і зараз налічує 40 млн користувачів.

Також, в цілях комунікації з клієнтом рекламним агентствам варто створити додаток на GooglePlay. Додаток можна позиціонувати як безкоштовний гід в світ інтернет-маркетингу. Через додаток просувати послуги рекламного агентства. Крім того, є можливість під'язати додаток до соціальних мереж. Користувач одразу може перейти на сторінки вашого агентства в соціальних мережах.

Більше того, за допомогою месенджера Viber є можливість розширення способів спілкування співробітників та клієнтів рекламного агентства, оскільки це займає менше часу, ніж дзвінки по телефону. Крім того, в месенджері вся інформація зберігається в історії. Viber дуже швидко стає популярним серед користувачів. За даними одного з мобільних операторів, близько 49% абонентів мобільного зв'язку використовують Viber, 28% – Skype і 12% – Whats App.

Крім того, рекламне агентство може проводити безкоштовні семінари з інтернет-маркетингу для бізнесу та безкоштовні вебінари. Можна запустити онлайн-ТВ для маркетологів. Ніщо так не приносить потенційних клієнтів, як матеріал у вільному доступі.

На п'ятому етапі розробки стратегії необхідно відповісти на питання, як зміцнити відносини з існуючими, колишніми і потенційними клієнтами, а також з клієнтами, що знаходяться на стадії укладання договору. Зрозуміло, під зміцненням відносин розглядається досягнення цілей рекламного агентства, наприклад, отримання нового клієнта по рекомендації від поточного, повернення колишнього клієнта, конвертація потенційного клієнта, проведення дослідження по клієнтській базі рекламного агентства. Цей етап перш за все пов'язаний з аналізом життєвих циклів клієнтів. Такий аналіз можливий тільки при виконанні таких умов: автоматизація клієнтської бази (CRM) та зв'язку інтернет-стратегії з автоматизованою клієнтською базою. CRM-системи досить давно стали невід'ємною частиною роботи рекламних агентств у Європі та Америці. В Україні незначна кількість агентств застосовує CRM. Зумовлює потребу в купівлі програмного продукту CRM-системи велика кількість клієнтів-рекламодавців. За оцінкою науковця О.М. Мельникович, це агентства, кількість клієнтів яких перевищує 200 компаній на рік. Рекламне агентство може впровадити CRM-систему трьома способами: розробити унікальний програмний продукт самостійно або силами команди розроблювача; придбати готову CRM-систему, яка буде адаптована під особливості діяльності агентства; купити комплексну інформаційну систему, впровадження якої вимагає залучення консультантів.

Впровадження CRM-системи у маркетингову діяльність рекламного агентства надасть значні конкурентні переваги: жодний контакт з реальним чи потенційним клієнтом не буде пропущений, а керівництво зможе проконтролювати послідовність стосунків з ним; взаємодія з клієнтом буде відбуватися згідно визначеними стандартами бізнес-процесів; взаємодія між різними відділами агентства стане більш прозорою та ефективною; управління командою спеціалістів, які працюють над проектом клієнта, можна буде здійснювати у єдиному інформаційному полі.

За допомогою CRM-системи рекламні агентства можуть вести повну історію співробітництва з клієнтами: їхні координати, реквізити, особи для встановлення контактів, договори, ведення переговорів, проведення платежів та ін.

Використовуючи накопичену інформацію, рекламні агентства можуть провести оцінювання результативності своєї роботи з клієнтами, а також проводити сегментацію клієнтської бази та здійснювати утримання клієнтів таким засобом інтернет-маркетингу, як e-mail-розсилка. Найефективніші e-mail-розсилки – ті, які розроблені для певних сегментів цільової аудиторії. Використовуючи відомості з клієнтської бази, можна розсилати потрібну інформацію. Клієнтську базу можна просегментувати так: клієнт щойно уклав договір; клієнт порекомендував ваше агентство іншій компанії, яка стала в подальшому клієнтом; клієнт розірвав з вами договір; клієнт є постійним; клієнт замовив якусь частину ваших послуг; клієнт приніс вам збиток або не приніс прибутку; клієнт відноситься до найбільш прибуткового сегменту.

Вимірювання результативності інтернет-стратегії – останній і необхідний етап, що дозволяє приймати подальші рішення про інвестування в інтернет-стратегію рекламного агентства. Більшість аспектів цього виду діяльності принципово вимірні. Вважаємо, що рекламним агентствам варто оцінювати

такі показники: ланцюг цільових дій на сайті; телефонні звернення (через спеціальні інструменти IP-телефонії); офлайн-звернення, джерелом яких був Інтернет.

Вимірювання результативності інтернет-стратегії зводяться до вимірювання сукупної цінності клієнтів, які прийшли з різних каналів. Крім того, важливо аналізувати поведінку конкретного відвідувача, а також отримувати загальні статистичні відомості, що надає «Google Analytics» і «Яндекс.Метрика». Можливий сценарій поведінки відвідувача (рис. 4).

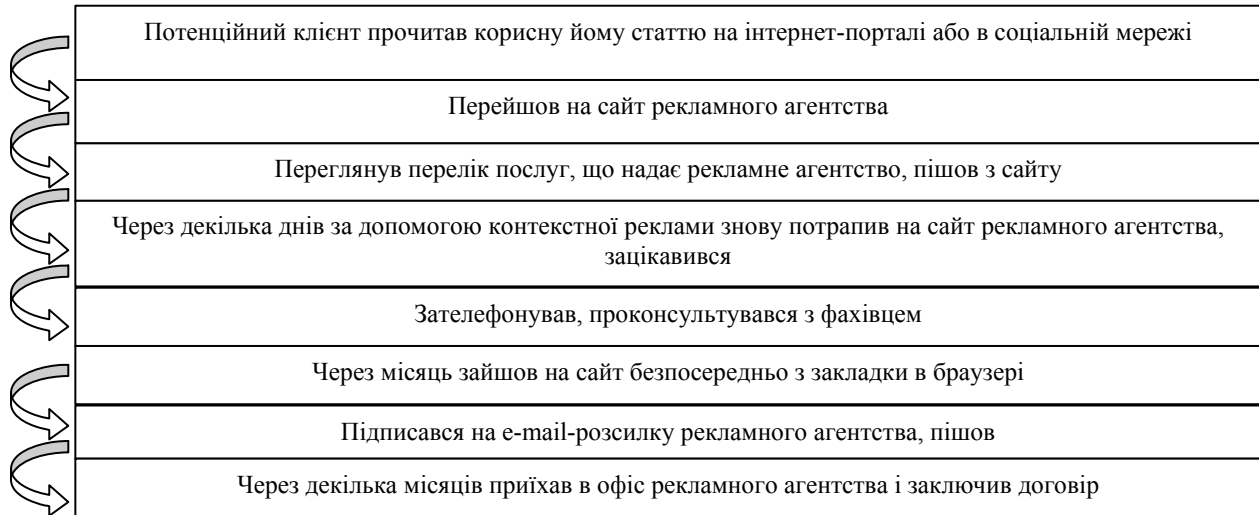


Рис. 4. Сценарій поведінки відвідувача сайту рекламного агентства

Важливо відслідковувати, яким шляхом клієнт, що заключив договір, потрапив до рекламного агентства. За допомогою CRM – системи рекламні агентства здатні провести оцінювання результативності своєї роботи з клієнтами. Зокрема, здійснити групування клієнтів за багатьма параметрами: статус (постійний, епізодичний, разовий клієнт), обсяг виготовленої рекламної продукції, кількість видів придбаних рекламних послуг, вид рекламних послуг, тривалість надання рекламних послуг, розмір наданих знижок, спосіб оплати, результативність проведених кампаній та ін.

#### Висновки

Таким чином, інтернет-стратегія рекламного агентства повинна відповідати цілям агентства і бути ретельно продуманою. Осередком маркетингових зусиль рекламного агентства повинен стати сайт, під час формування якого слід врахувати унікальну пропозицію рекламного агентства, особливості сегментування цільової аудиторії і заходи. Крім того, сайт має передбачати можливість відстеження дій кожного потенційного клієнта, оскільки інакше не можна провести оцінку результативності інтернет-стратегії.

#### Література

1. Архіви InMind, березень 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.rblog.uamaster.com/tag/inmind/](http://www.rblog.uamaster.com/tag/inmind/)
2. Consumer Barometer, 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.consumerbarometer.com/insights](http://www.consumerbarometer.com/insights)
3. Вітренко А.О. Саморегулювання ринку рекламних послуг як дієвий механізм захисту добросовісної конкуренції / А.О. Вітренко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка, 2011. – № 128. – С. 27–30.
4. Лазебник М. Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України в 2015 році і прогноз розвитку ринку в 2016 році [Електронний ресурс] / М. Лазебник // Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua/>. – Назва з екрану.
5. Лилик І.В. Розробка моделі прогнозування ринку маркетингових досліджень і реклами для трансформаційних економік / І.В. Лилик. – К. : Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2010. – С. 179–188.
6. Мельникович О.М. Застосування соціальних медіа в маркетингу рекламних продуктів / О.М. Мельникович. – Львів : Вісник Національного університету „Львівська політехніка”, 2012. – С. 273–274.
7. Ромат Є.В. Основні тенденції розвитку глобального ринку реклами / Є.В. Ромат // Вісник КНТЕУ. — К., 2008. — № 5. — С. 47–53.
8. Шульгіна Л.М. Проблеми рекламного бізнесу в Україні та шляхи їх вирішення в аспекті міжнародного співробітництва / Л.М. Шульгіна // Вісн. Тернопіль. акад. народного господарства. – Тернопіль : Екон. думка., 2001. – Ч. 1. – С. 189–194.
9. Гавриков А.В. Самые распространенные ошибки заказчиков услуг интернет-маркетинга / А.В.

Гавриков // Маркетинг услуг. – 2013. – № 02(34). – С. 138–144.

10. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] / Всеукр. рекл. коаліц. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua> – Назва з екрану.

11. Нільсен Я. Веб-дизайн / Якоб Нільсен. – СПб : Символ-Плюс, 2003. – 512 с.

12. Каладжян А. Оцениваем эффективность сайта с помощью показателя отказов [Электронный ресурс] / Армен Каладжян // Сайт VTSmaking. – Режим доступа : <http://btsmarketing.com/2008/08/23/bounce-rate/>. – Название с экрана.

Надійшла 14.05.2016; рецензент: д. е. н. Мельникович О. М.



## ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ, РОБІТ ТА ПОСЛУГ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБОРОНИ

*У статті досліджується законодавчий механізм реалізації процедури державних закупівель для потреб оборони. Висвітлюється загальна проблематика регулювання зазначеного питання.*

*Ключові слова: закупівля майна, потреби оборони, Збройні сили України, військові формування, договірні права та обов'язки.*

MATVIYUK M. A.

Military Institute of Kiev National University named after Taras Shevchenko

## THEORETICAL AND LEGAL ASPECTS OF GOODS, WORKS AND SERVICES PURCHASES FOR STATE DEFENCE NEEDS

*The article examines the legislative mechanism to implement of purchases algorithm for needs of the Armed Forces of Ukraine and others legal military formations. Highlights common problems regulating this issue. The aim of this study is exploring the complex issues of procurement of material and technical means for the military units of the Armed Forces of Ukraine in view of the urgency of the need for purchasing a particular type of property or services, notes about changes introduced to implement public procurement customers with the obligatory use of electronic system procurement, ensuring the procurement, creation, placement, publication and exchange of information in connection with the entry into force of the Law of Ukraine "On public procurement".*

*Keywords: purchases of ammunitions, defence needs, Armed forces of Ukraine, military formations, economic rights and obligations.*

**Постановка проблеми.** Останнім часом все більше науковців-правників приділяють заслужену увагу процесам реформування та розвитку, що відбуваються у Збройних силах України. Сучасна політична ситуація, що склалася у світі, обумовила необхідність перегляду засад структурного формування та розвитку Збройних сил України, у тому числі й системи матеріально-технічного забезпечення Збройних сил України.

Відповідно до п.п. 6.4.6, 6.4.8 Стратегічного оборонного бюлетеня України (далі – Стратегічний бюлетень) схваленого Указом Президента України від 29.12.2012 року № 771/2012, основу системи матеріально-технічного забезпечення Збройних Сил України становитимуть об'єднані центри забезпечення як багатофункціональні органи забезпечення військ (сил) матеріально-технічними засобами за територіальним принципом незалежно від їх підпорядкованості. Застосування аутсорсингу триватиме з урахуванням економічної доцільності, забезпечення боєготовності військ (сил) та одночасним жорстким дотриманням вимог антимонопольного законодавства і правил державних закупівель.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Незважаючи на актуальність теми статті проблематика правової регламентації державних закупівель у Збройних силах України вітчизняними авторами досліджена не в повній мірі. Окремим, як правило, загальнотеоретичним питанням правового забезпечення здійснення державних закупівель, проведення конкурсних торгів і аукціонів присвячені праці таких науковців-юристів, як Н.Б. Ткаченко, А. Храпкін, О. Воробйова О. Овсянюк-Бердадіна, Л.В. Андреева, О.А. Беляєва, С.А. Бордунова, О.М. Вінник, Д.В. Задихайло, В.К. Мамутов.

Метою дослідження насамперед визначено проблематику правової регламентації процедури закупівлі товарів, робіт та послуг у Збройних силах України та проведення структурного аналізу нормативно-правової бази, якою врегульовано відповідні відносини. Актуальність роботи також обумовлена необхідністю сталого забезпечення потреб військових частин та підрозділів, які беруть участь у прикордонному збройному конфлікті на Сході України.

**Основні результати дослідження.** Правові засади планування і формування державного оборонного замовлення та особливості відносин, пов'язаних з визначенням та здійсненням процедур закупівлі продукції, виконанням робіт та наданням послуг оборонного призначення (продукція, роботи і послуги) визначено Законом України “Про державне оборонне замовлення”. Зокрема визначено, що укладення державних контрактів з оборонного замовлення здійснюється державними замовниками з урахуванням затверджених основних показників оборонного замовлення шляхом визначення на конкурентних засадах виконавців серед суб'єктів господарської діяльності, якщо інше не передбачено Законом України “Про здійснення державних закупівель” та цим Законом.

З початком збройної агресії проти України навесні 2014 року питання належного та якісного ресурсного забезпечення військових частин та підрозділів Збройних сил України та інших, утворених відповідно до законів України військових формувань постало вкрай гостро.

За інформацією Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за

2014 рік, за березень–грудень з резервного фонду державного бюджету було виділено і фактично використано асигнувань на здійснення видатків на оборону у сумі 18,9 млрд грн, у тому числі для Міністерства оборони – 11,7 млрд грн [3].

За активної участі Ради волонтерів при Міністерстві оборони України, інших громадських об'єднань у 2014 році започатковано реформи, які мали б кардинально змінити ситуацію щодо забезпечення житлом військовослужбовців і членів їх сімей, управління військовим нерухомим майном, продовольчого забезпечення і харчування, речового забезпечення та військової медицини.

Процедуру державних закупівель було спрощено та запроваджено електронну систему державних закупівель [4].

Для вирішення проблем матеріально-технічного забезпечення військ (сил) у відповідних департаментах та управліннях Міністерства оборони, а також Тилу Збройних сил на штатні посади було призначено представників волонтерських організацій, які відповідали за вирішення таких завдань:

- у Департаменті кадрової політики – нагородження особового складу та формування кадрового резерву з числа військовослужбовців-учасників антитерористичної операції;

- у Департаменті державних закупівель та постачання матеріальних ресурсів – оперативного моніторингу переліку цінових пропозицій та інформації щодо постачання і своєчасної закупівлі майна, пально-мастильних матеріалів, продовольства;

- в службах Тилу Збройних сил – продовольчого, речового забезпечення, постачання пально-мастильних матеріалів і контролю за постачанням до військових частин закупленого майна та матеріально-технічних засобів. Усі організаційні заходи.

Понад 98% виділених коштів було спрямовано на модернізацію наявного та закупівлю нового озброєння та військової техніки, а 2% – на фінансування дослідно-конструкторських робіт, які перебувають на етапі проведення державних (попередніх) випробувань та виготовлення дослідного зразка.

Саме завдяки внесеним до Закону України “Про здійснення державних закупівель” змінам, Міністерству оборони України, Міністерству внутрішніх справ України, Службі безпеки України, Національній гвардії України, Державній прикордонній службі України, Службі зовнішньої розвідки України, Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації України, Державній службі України з надзвичайних ситуацій стало можливим здійснювати закупівлю озброєння та військової техніки на підставі пункту 3 частини другої статті 39 Закону, застосовуючи переговорну процедуру закупівлі з огляду на нагальну потребу у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних обставин, які унеможлилювали дотримання замовниками строків для проведення процедур конкурсних торгів, а саме пов'язаних з особливим періодом [5].

За способом побудови можна виділити централізовану, децентралізовану та змішану моделі державних закупівель. При централізованій моделі створюється централізований закупівельний орган, визначається номенклатура, обсяг продукції та коло замовників. Розподільча централізація можлива у межах галузевого відомства. Дослідник Н.Б.Ткаченко зазначає, що державна закупівля в Україні побудована на засадах децентралізованої моделі, відповідно до якої замовники як розпорядники державних коштів самостійно здійснюють закупівлю та укладають договір з учасником, крім закупівлі на засадах міжвідомчої координації, яка здійснюється за централізованою моделлю [6]. Децентралізована модель передбачає, що закупівля здійснюється безпосередньо розпорядниками державних коштів. Змішана модель передбачає застосування двох попередніх одночасно.

В умовах особливого періоду, враховуючи нагальну необхідність забезпечення військових частин та підрозділів, у Збройних силах України застосовується змішана модель державних закупівель: коли закупівля товарів, робіт та послуг здійснюється як Комітетом з конкурсних торгів Міністерства оборони України, так і розпорядниками коштів нижчого рівня.

Порівняно із процедурою закупівлі в одного учасника, механізм проведення переговорної процедури суттєво не змінився. При цьому було визначено застосування переговорної процедури через нагальну потребу. Згідно з частиною першою статті 39 Закону України “Про здійснення державних закупівель”, обґрунтування застосування переговорної процедури закупівлі повинно містити, зокрема посилання на експертні, нормативні, технічні та інші документи, що підтверджують наявність умов застосування процедури закупівлі. При цьому Законом не визначено конкретного переліку органів (організацій, установ), уповноважених надавати експертні, нормативні, технічні та інші документи, що підтверджують наявність умов для застосування переговорної процедури закупівлі. Лише у вересні 2015 року Міністерством економічного розвитку і торгівлі України видано лист [7], яким роз'яснено, що замовник самостійно визначає форму документального підтвердження умови для застосування переговорної процедури закупівлі та орган (організацію, установу), уповноважений надавати таку інформацію.

Тривалий час питання повноважень органу щодо надання відповідного висновку про нагальність потреби та форми самого висновку залишалось відкритим. У практиці застосування зазначеної норми зх. метою закупівлі матеріально-технічних засобів для військових частин та підрозділів Збройних сил України нагальність потреби закупівлі того чи іншого виду майна або послуг визначалась на підставі висновку структурного підрозділу Генерального штабу Збройних сил України.

19.02.2016 року набрав чинності Закон України “Про публічні закупівлі” від 25.12.2015 № 922-VIII

(далі – Закон), проект якого був розроблений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України з метою оптимізації процедур закупівель, підвищення рівня прозорості та відкритості здійснення закупівель, рівня конкуренції у сфері публічних закупівель та зниження рівня корупції шляхом запровадження системи електронних закупівель та електронної системи оскарження, підвищення професійності закупівельників.

Закон містить низку концептуальних змін щодо здійснення публічних закупівель замовниками із обов'язковим використанням електронної системи закупівель, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу, авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами.

Статтею 12 Закону передбачено здійснення публічних закупівель із застосуванням таких процедур, як відкриті торги, конкурентний діалог, а також переговорної процедури закупівлі. Частиною другою статті 12 Закону встановлено, що замовник здійснює процедури закупівлі шляхом використання електронної системи закупівель. Разом з тим Закон містить деякі відмінності проведення тендеру, зокрема обов'язкове застосування замовником електронного аукціону під час відкритих торгів та конкурентного діалогу; різний порядок здійснення оцінки тендерних пропозицій учасників в залежності від очікуваної вартості предмета закупівлі; скасування попереднього оприлюднення оголошення про закупівлю, у разі застосування переговорної процедури закупівлі та оприлюднення лише повідомлення про намір укласти договір за результатами проведених переговорів з учасником (учасниками).

Відповідно до абзацу дев'ятого частини п'ятої статті 2 Закону, особливості здійснення процедур закупівлі товарів, робіт і послуг, визначених цим Законом (крім товарів, робіт і послуг, що підлягають закупівлі відповідно до угод у порядку, визначеному абзацом сімнадцятим частини третьої цієї статті), Міністерством оборони України та його розвідувальним органом, Міністерством внутрішніх справ України, Службою безпеки України, Національною гвардією України, Державною прикордонною службою України, Службою зовнішньої розвідки України, Державною службою спеціального зв'язку та захисту інформації України, Державною службою України з надзвичайних ситуацій та іншими військовими формуваннями та/або частинами в особливий період встановлюються окремим законом.

У запропонованому народним депутатом України Левченком Ю.В. законопроекті від 22.03.2016 № 4288 “Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони” передбачається, що процедури закупівлі товарів, виконання робіт та надання послуг будуть здійснюватися за переговорною процедурою, відмінною від такої процедури, встановленої Законом.

При цьому вищевказана процедура буде застосовуватися Міністерством оборони України та його розвідувальним органом, Службою безпеки України, Національною гвардією України, Національною поліцією України, Державною прикордонною службою України, Службою зовнішньої розвідки України, Державною службою спеціального зв'язку та захисту інформації України, Державною спеціальною службою транспорту, Державною службою України з надзвичайних ситуацій, Управлінням державної охорони України та іншими військовими формуваннями та/або частинами лише:

- для здійснення закупівель товарів, робіт і послуг, що призначаються для належного забезпечення працівників органів держави та військовослужбовців, які безпосередньо виконують (виконуватимуть) завдання пов'язані із: відсіччю збройної агресії; проведенням антитерористичної операції та/або усуненням обставин, що обумовили необхідність введення надзвичайного стану; забезпечення охорони державного кордону України;

- в особливий період, в період проведення антитерористичної операції, в період запровадження надзвичайного стану.

У сфері державних закупівель антикорупційна політика як гарантія цільового використання внутрішніх і зовнішніх інвестицій, пов'язана із забезпеченням ефективного кваліфікаційного відбору учасників. Для цього у редакції відповідного Закону доцільно врахувати наступні елементи:

- замовники зобов'язані встановлювати відповідність кожного учасника всім законодавчо встановленим кваліфікаційним критеріям, що має підтверджуватися офіційною господарською та фінансовою документацією суб'єктів господарювання;

- для закупівель у сфері національної безпеки і оборони передбачити можливість встановлення додаткових кваліфікаційних вимог (досвід провадження діяльності з виробництва та реалізації товарів, виконання робіт і надання послуг, які є предметом закупівлі; наявність сертифікатів відповідності суб'єкта господарювання вимогам належної виробничої практики чи практики дистрибуції; інші критерії, які мають бути однозначними і вичерпно визначеними);

- учасники зобов'язані надавати замовнику інформацію про склад осіб, які володіють істотними частками (25%) в статутному фонді господарської організації, що є учасником процедури закупівлі, із закріпленням гарантій щодо збереження конфіденційності цих відомостей;

- встановити як підставу для відмови в участі у процедурі закупівлі подання пропозиції конкурсних торгів учасником, який є пов'язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі, генеральним замовником, замовником, його працівниками, уповноваженими на вчинення юридично значущих дій від імені організації, членами комітету з конкурсних торгів, особами, уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування та прирівняними до них;

- визначити наступні вимоги до членів комітету з конкурсних торгів замовників: особа перед призначенням на посаду члена комітету з конкурсних торгів зобов'язана надати замовнику декларацію, в якій вказати суб'єктів господарювання, яких безпосередньо чи через пов'язаних осіб контролює ця особа та члени її сім'ї; члени комітету з конкурсних торгів, які підпадають під поняття "пов'язана особа", зобов'язані негайно повідомляти замовнику обставини, що свідчать про їх зацікавленість в укладанні договорів про закупівлю з певними учасниками, а також про інші випадки участі пов'язаних осіб у закупівлях.

Згаданим законопроектом більш докладно визначаються: порядок відбору учасників; обов'язкові умови подання оголошення; критерії оцінки предмета закупівлі; підстави відхилення цінової пропозиції та відміни відбору учасників; особливості укладання договору про закупівлю та укладання рамкових угод.

Як вже зазначалось, особливості відносин, пов'язаних з визначенням та здійсненням процедур закупівлі продукції, виконанням робіт та наданням послуг оборонного призначення (продукція, роботи і послуги) та загальні правові засади планування і формування державного оборонного замовлення регулюються Законом України "Про державне оборонне замовлення".

Визначення продукції, робіт, послуг оборонного призначення, також охоплюється передбаченими законопроектом товарами, роботами та послугами для гарантованого забезпечення потреб оборони (див. п.п. 3, 4, 8, 9, 10, статті 1 Закону України "Про державне оборонне замовлення").

На думку автора, запропоновані у законопроекті окремі особливості застосування переговорної процедури закупівель потребують додаткового обґрунтування та уточнення:

- Законом України "Про публічні закупівлі" передбачено, що оприлюднення оголошень здійснюється на веб-порталі Уповноваженого органу, з відповідно до вимог проекту та ч. 3 ст. 3 "для проведення відбору учасників замовник оприлюднює в електронній системі закупівель через авторизовані електронні майданчики оголошення про проведення відбору

- необґрунтовано процедуру відхилення цінових пропозицій учасника відбору (незрозуміло чому цінова пропозиція відхиляється, якщо учасник саме протягом дев'яти місяців до дати проведення відбору вчинив такі порушення: не приймав участі або відмовився від участі в переговорній процедурі закупівлі до оприлюднення повідомлення про намір укласти договір - більше трьох разів; відмовився від підписання договору про закупівлю у визначені замовником терміни - більше двох разів; не виконав умови (умов) договору щодо якості та/або терміну поставлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг - більше одного разу) (п. 6 ст. 4 проекту).

**Висновки.** У вищезазначеному автором здійснено спробу дослідити теоретико-правові аспекти процедури закупівель товарів, робіт та послуг для потреб Збройних сил України та інших утворених відповідно до законів України військових формувань.

Встановлено, що питання ведення господарської діяльності у Збройних силах України врегульовано не лише Законами України, але й численними підзаконними нормативно-правовими актами.

На даний час механізм здійснення закупівель товарів, робіт та послуг для потреб Збройних сил України та інших утворених відповідно до законів України військових формувань залишається неврегульованим.

Проблемою також є відсутність певного єдиного законодавчого акту, який би узагальнював основні принципи та механізм діяльності військового формування як учасника господарських правовідносин.

## Література

1. Про державне оборонне замовлення [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про здійснення державних закупівель [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>;
3. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік [Електронний ресурс] : – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-2014/>;
4. Біла книга 2014. Збройні сили України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mil.gov.ua/content/files/whitebook/WB\\_2014.pdf](http://www.mil.gov.ua/content/files/whitebook/WB_2014.pdf);
5. Щодо надання методологічної допомоги стосовно порядку закупівлі озброєння та військової техніки [Електронний ресурс] : лист Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 28.08.2014. – Режим доступу : <https://tender.me.gov.ua/EDZFrontOffice/menu/ru/>;
6. Ткаченко Н.Б. Управління державними закупівлями : монографія / Наталія Ткаченко. – К. : Книга, 2007. – 296 с.
7. Щодо надання роз'яснення стосовно застосування пункту 3 частини другої статті 39 Закону України "Про здійснення державних закупівель" [Електронний ресурс] : лист Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13.08.2015 р. № 3302-05/26769-06. – Режим доступу : <http://www.ua-tenders.com/legislation/explanations/247434/>.

Надійшла 22.05.2016; рецензент: к. ю. н. Коротник І. М.

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК. 658.82:338.22

ЛУПАК Р. Л.

Львівський торговельно-економічний університет

### ОЦІНЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Автором обґрунтовано передумови формування конкурентних переваг туристичних підприємств, що підтвердило важливість їх оцінювання. Наведено методичні рекомендації щодо дослідження формування конкурентних переваг туристичного підприємства та згідно яких сформовано ієрархічну систему показників з ціллю адекватного відповідного оцінювання. Визначено напрями, за якими варто проводити оцінювання формування конкурентних переваг туристичних підприємств: організація туристичних послуг; реалізація цінової політики; ресурсне забезпечення за окремими складовими. За відповідними напрямками виділено низку показників, які можуть бути доповнені, але при цьому враховувати окремо процеси формування та використання конкурентних переваг в сфері туризму.*

*Ключові слова: конкурентна перевага, туристичне підприємство, оцінювання, формування, показники.*

LUPAK R. L.

Lviv University of Trade and Economics

### EVALUATION OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF TOURISM ENTERPRISES

*The author substantiates the prerequisites for the formation of competitive advantages of tourism enterprises, which confirmed the importance of their evaluation. Methodical recommendations on study of formation of competitive advantages of the tourism business and which formed according to a hierarchical system of indicators for an adequate appropriate assessment. Identified areas for which it is necessary to assess the formation of competitive advantages of tourism enterprises: the organization of tourist services; the implementation of price policies; resources by separate parts. Relevant areas highlighted a number of indicators that can be augmented, but thus to consider separately the processes of formation and use of competitive advantages in tourism.*

*Keywords: competitive advantage, a tourism enterprise, evaluation, formation, indicators.*

**Постановка задачі.** Трансформація господарських процесів в Україні суттєво змінює економічне, інформаційне і правове середовище функціонування та зміст господарсько-фінансової діяльності туристичних підприємств. При цьому формується господарсько-фінансовий механізм, який дає змогу суб'єктам підприємництва сфери туризму реалізовувати принципи ринкової економічної системи, забезпечувати ефективний динамічний розвиток, сприяючи зростанню власної конкурентоспроможності на різних рівнях економічної діяльності.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки дедалі вагомішого значення набуває процес управління конкурентними перевагами підприємства та їх ефективного використання з метою забезпечення швидкої адаптації до впливу ринкового середовища. Використання конкурентних переваг є основним стратегічним напрямком розвитку туристичного підприємства, оскільки лише ті серед них можуть ефективно функціонувати в економічному середовищі тривалий час, що формують та використовують власну конкурентоспроможність.

Процес забезпечення конкурентними перевагами в сфері туризму є результатом генерації економічних стимулів від зростання обсягу реалізації, залучення нових покупців та створення сприятливих умов для споживання послуг. Даний господарський процес є постійним та характеризується цільовим скеруванням підприємств-конкурентів щодо покращення власного становища на ринку, формування достатнього обсягу ресурсного потенціалу, гарантованою своєчасністю розрахунків з партнерами, бюджетом та іншими ланками фінансово-кредитної системи держави. Зростання конкуренції ринкового середовища визначає стратегічну потребу туристичного підприємства у зростанні власної конкурентоспроможності та ефективному формуванні конкурентних переваг. Все це потребує оцінювання, яке адекватно відобразить стан забезпечення та використання конкурентних переваг туристичного підприємства. Тут важливо раціонально використовувати аналітичні підходи, щоб отримані результати дозволяли правильно сформулювати стратегію конкуренції суб'єкта господарювання в сфері туризму.

**Аналіз досліджень та публікацій.** У економічній літературі наукові праці в основному стосуються управлінських аспектів діяльності підприємств, де конкуренція розглядається один із чинників впливу на їх ефективність. Зокрема відомі праці таких науковців, як Й. Беккер, Т. Васильців, Л. Вілков, Т. Городня, А. Громов, С. Гринкевич, Т. Давенпорт, В. Демінг, О. Ільчук, Н. Заярна, М. Каменнова, М. Кугелер, Я. Качмарик, О. Ковтун, П. Куцик, Н. Міценко, Е. Ойхман, В. Репін, М. Робсон, М. Роземанн, Ф. Уллах, Д. Чампі, А. Шматалюк, Дж. Шорт та ін.

Істотний внесок у дослідження сутності, обґрунтування специфіки розвитку і управління

підприємствами туристичного бізнесу зробили вітчизняні та закордонні вчені, серед яких О. Азарян, А. Александрова, Л. Балабанова, В. Безносюк, О. Виноградова, В. Герасименко, В. Гуляев, Л. Дядечко, В. Євдокименко, В. Кравців, Й. Криппендорф, В. Мидлтон, Дж. Нейман, Х. Рютгер, В. Сапрунова, Д. Уокер, В. Федорченко, В. Фрейер, О. Чернега, Н. Чорненька, О. Шубін, Л. Шульгіна та ін.

Особливостям конкуренції в сфері туризму присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як М. Армстронга, С. Блека, А. Дейяна, П. Друкера, О. Вітер, Л. Захаричева, А. Козаченко, О. Колесник, В. Королько, Т. Луцької, М. Мескона, Д. Огілві, І. Олейник, І. Отенка, Ю. Палехі, Є. Полтавської, Г. Почепцова, О. Родіонова, Д. Траута, М. Турянської, А. Фірюліної, І. Цюпко, З. Юринець та ін. Втім більшість науковців притримуються думки, що оцінювання процесів формування та використання конкурентних переваг є одним із окремих етапів загального розгляду ефективності функціонування підприємства, в т. ч. туризму, що є недостатньо правильно і тому важливо дослідити усі аспекти відповідного оцінювання.

**Виділення невіршених частин.** Формування конкурентних переваг, як характерна ознака ринкового середовища, визначає основні параметри функціонування туристичного підприємства відповідно до завдання задоволення потреб споживачів в цілях отримання максимального прибутку. Спроможність туристичного підприємства займати визначену ринкову нішу в певному періоді часу є характерною економічною ознакою забезпеченості конкурентними перевагами.

Ринкові умови економічного розвитку туристичного підприємства визначають забезпеченість конкурентними перевагами та їх ефективне використання в стратегічній зоні господарювання через систему параметрів оцінювання його конкурентоспроможності. Розробка, використання обґрунтованої системи економічних параметрів, що відповідають змісту, предмету і меті оцінки конкурентоспроможності туристичного підприємства є комплексним та системним завданням діагностики його забезпеченості конкурентними перевагами з урахуванням сукупного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів ринкового середовища. Таким чином, успішна адаптація туристичних підприємств до зовнішніх умов має розглядатися стосовно всебічного та постійного оцінювання діяльності підприємств-конкурентів, власного стратегічного потенціалу формування та використання конкурентних переваг.

**Формулювання цілей.** Метою статті є обґрунтування технології оцінювання формування конкурентних переваг туристичного підприємства, що базуватиметься на визначенні методичних рекомендацій, ієрархічної схеми та розрахунку низки показників.

**Виклад основного матеріалу.** Ринкові відносини диктують підприємству чіткі кінцеві цілі успіху в конкурентній боротьбі: максимальне задоволення запитів споживача і високий рівень ефективності виробничо-економічної діяльності. Реалізація цих цілей полягає у віднайденні і використанні конкретних переваг, які забезпечують досягнення міцних конкурентних позицій на ринку. Конкурентні переваги підприємства – це такі характеристики чи властивості, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами [7, с. 55].

Висновки про ефективність управління конкурентними перевагами туристичного підприємства можна зробити тільки на підставі оцінювання процесів їхнього формування і розвитку, що дозволяє приймати якісні управлінські рішення в цій сфері. Завдання оцінювання є визначення ступеня досягнення цілей, виявлення проблем, встановлення причин їх виникнення. Так, у табл. 1 наведені методичні рекомендації щодо дослідження процесів формування конкурентних переваг туристичного підприємства.

Запропонована кількість методичний прийомів за окремими етапами оцінювання забезпечує нагляд і перевірку відповідності функціонування туристичного підприємства обраним цілям стосовно встановлених норм і побудованого еталона конкурентних переваг у вигляді визначеної системи кількісних показників. Важливо, що таке оцінювання забезпечує вибір і майбутній контроль реалізації стратегії управління конкурентних перевагами, зміну і доповнення єдиної інформаційної бази, визначення ступеня досягнення обраних цілей, перевірку результативності й ефективності окремих впроваджених заходів щодо формування і розвитку конкурентних переваг туристичного підприємства. Таким чином, для проведення системного і комплексного оцінювання необхідно мати ієрархічну систему показників, яка здатна буде адекватно описати конкурентні переваги підприємства (рис. 2).

З наведеного рис. 1 бачимо, що на найнижчому рівні такої системи містяться економічні показники, об'єднані в групи відповідно до напрямків, які характеризують конкурентні переваги туристичного підприємства.

На другому рівні ієрархічної системи розташовуються узагальнюючі показники, які визначають рівень розвитку кожної окремої функціональної сфери туристичної діяльності підприємства. Водночас, при розрахунку узагальнюючого показника другого рівня початковою є матриця, яка складається зі значень показників, що характеризують конкурентну перевагу однієї функціональної сфери туристичної діяльності.

Конкурентні переваги в кожній сфері діяльності підприємства туризму можуть визначатися низькою показників, які характеризують рівень сформованості ресурсного потенціалу та ефективність використання окремих його складових, інвестиційні процеси, налагодженість в організації надання туристичних послуг та їх цінні аспекти. Так, до показників, що характеризують формування конкурентних переваг підприємства туризму, належать узагальнюючі показники в організації реалізації послуг, опис і технологія розрахунку яких представлена в табл. 2.

**Методика оцінювання формування конкурентних переваг туристичного підприємства  
(складено за [3, с. 108-109])**

Етапи оцінювання	Прийоми і методи оцінювання
1. Дослідження макросередовища	Метод теоретичного узагальнення, прийоми SWOT-аналізу і PEST-аналізу
2. Аналіз середовища безпосереднього оточення і оцінювання зовнішніх конкурентних переваг	Збір і вивчення інформації про характеристики галузі, тенденції їхньої зміни
2.1. Характеристика стану і перспектив галузі	Технічні прийоми і засоби обробки інформації (перевірки, групування, систематизації, деталізації й узагальнення), методи і прийоми економічного аналізу
2.2. Аналіз конкурентного середовища галузі	
2.3. Аналіз підприємств-конкурентів	
2.4. Аналіз зовнішніх конкурентних переваг	Порівняльний аналіз властивостей продукту підприємства-виробника з продуктом конкурентів
3. Оцінювання процесів формування конкурентних переваг	Методи і прийоми економічного аналізу, економіко-математичні методи
3.1. Формування системи показників конкурентних переваг	Технічні прийоми і засоби обробки інформації
3.2. Побудова і обґрунтування еталона конкурентних переваг	Метод еталонів
3.3. Оцінювання конкурентних переваг функціональних сфер діяльності	Засоби приведення показників у форму, прийнятну для порівняння, метод побудови таксономічного показника
3.4. Оцінювання рівня формування конкурентних переваг	Метод побудови таксономічного показника, графічний метод

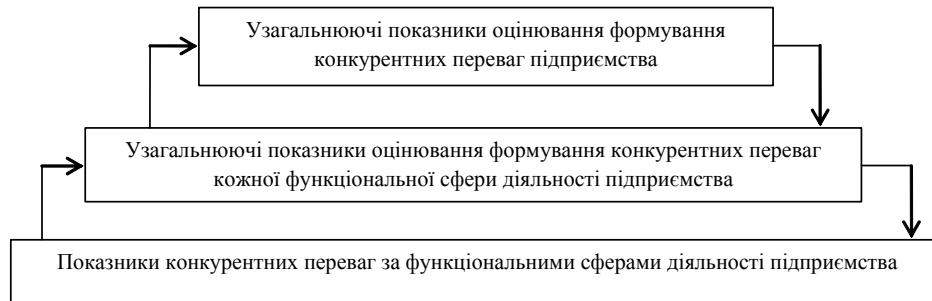


Рис. 1. Ієрархічна схема оцінювання формування конкурентних переваг туристичного підприємства (складено за [3, с. 139])

**Показники оцінювання формування конкурентних переваг туристичного підприємства  
в контексті організації реалізації послуг (складено за [1; 2; 41–60; 5, с. 87–95; 6, с. 332–336; 8])**

Показники	Алгоритми розрахунку	Умовні позначення
Середній індекс цін туристичної послуги	$\frac{\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{C_0}}{n}$	$C_i$ – фактична ціна послуги; $C_0$ – найменше значення ціни послуги у групі підприємств, що приймається за базу порівняння і дорівнює 1; $n$ – число найменувань послуг у наборі
Імідж туристичних послуг	$\frac{T_m}{A_n} \times 100$	$T_m$ – кількість послуг, що користуються високою популярністю; $A_n$ – загальна кількість послуг
Коефіцієнт стійкості асортименту туристичних послуг	$1 - \frac{O_n}{n \times a}$	$O_n$ – кількість різновидів послуг, які не можуть бути надані в момент перевірок; $n$ – кількість перевірок; $a$ – кількість різновидів послуг, що передбачені розробленим асортиментним переліком
Частка неходових та залежаних туристичних послуг у загальній їх кількості	$\frac{HЗ}{PT} \times 100$	$HЗ$ – кількість неходових та залежаних туристичних послуг; $PT$ – загальна кількість асортиментних позицій туристичних послуг
Річний економічний ефект у підприємства із реалізації послуг поліпшеної якості	$\left[ (C_1 + E_n \times K_1) - (C_2 + E_n \times K_2) \right] \times N_y$	$C_1, C_2$ – витрати на реалізації послуг, відповідно, попередньої і поліпшеної якостей; $K_1, K_2$ – питомі капіталовкладення у реалізацію послуг, відповідно, попередньої і поліпшеної якостей; $E_n$ – нормативний коефіцієнт ефективності; $N_y$ – кількість послуг поліпшеної якості
Річний економічний ефект у споживачів туристичних послуг поліпшеної якості	$\left[ E_n \times (K_1' \times \alpha_0 - K_2') + (C_1' - C_2') \right] \times N_y$	$K_1, K_2$ – питомі капіталовкладення на споживання послуг, відповідно, попередньої і поліпшеної якостей; $C_1, C_2$ – сума витрат при споживанні послуг, відповідно, попередньої і поліпшеної якостей; $\alpha_0$ – коефіцієнт еквівалентності базової послуги покращеної щодо корисного ефекту

Наведені показники є системою показників, використання якої дає змогу провести оцінювання кожної функціональної сфери діяльності туристичної діяльності підприємства і визначити його внутрішні конкурентні переваги. Також конкурентні переваги туристичного підприємства в контексті реалізації послуг визначаються такими показниками: потреби, які задовольнятимуть туристичні послуги (важливо висвітлити основні цінності туристичної послуги, акцентувати увагу на потребах, які вона буде задовольняти, а не лише на її економічних характеристиках); якості туристичної послуги (цінність, своєчасність, надійність, безпека життя та інші позитивні якості); іншими показниками удосконалення туристичної послуги, її споживання та забезпечення належного рівня якості [4; 8].

У процесі реалізації послуг важливою конкурентною перевагою туристичного підприємства є ціна туристичного продукту (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники оцінювання формування конкурентних переваг в контексті цінової політики туристичного підприємства (складено за [1; 2, с. 41–60; 5, с. 87–95; 6, с. 332–336; 8])**

Показники	Алгоритми розрахунку	Умовні позначення
Рівень комерційної надбавки у реалізації туристичної послуги	$\frac{Ц_p - Ц_з}{Ц_з} \times 100$	$Ц_p$ – можлива ціна реалізації послуги на певному ринку; $Ц_з$ – домовлена ціна підприємства (турагентства) з туроператором
Відпускна ціна туристичної послуги	$V_з + \frac{B_{y.n}}{K_{m.n}}$	$B_{y.n}$ – умовно-постійні витрати реалізації послуги; $V_з$ – змінні витрати на одиницю послуги; $K_{m.n}$ – кількість послуг
Індекс цін туристичної послуги	$\frac{\sum K_з \times Ц_з}{\sum K_з \times Ц_б}$	$K_з$ – кількість послуг, реалізованих у звітному році; $Ц_з, Ц_б$ – ціна за послугу, відповідно у звітному та базовому роках
Заставна ціна туристичної послуги	$C_{mn} \times (1 + \frac{P_{мін}}{100})$	$C_{mn}$ – прогнозний обсяг витрат на реалізацію послуг; $P_{мін}$ – мінімальна рентабельність реалізації послуг

Зазначимо, що туристичне підприємство має запровадити постійне спостереження за результативністю цінової політики та передбачати можливість її коригування щомісяця і навіть щотижня.

Для участі у конкурентному середовищі туристичне підприємство повинно володіти низкою переваг у формуванні та використанні ресурсного потенціалу, що в підсумку може забезпечити його прибутковість та конкурентоспроможність. Показники оцінювання конкурентних переваг підприємств туризму за окремими складовими ресурсного потенціалу наведено у табл. 3.

Очевидно, що це не уся кількість показників, які використовуються у практиці оцінювання конкурентних переваг туристичних підприємств. Зокрема, щодо фінансових ресурсів – показники ліквідності (платоспроможності), додаткова кількість показників ділової активності; матеріальних ресурсів – показники структури, вартості, окремих видів зносу основних засобів; трудових ресурсів – показники мотивації, дисциплінованості праці.

Також можна виділяти окремі показники згідно маркетингової політики, інвестиційного забезпечення, інноваційної активності, соціальної відповідальності тощо. Втім, на нашу думку, функціонування будь-яких підприємств, в т. ч. сфери туризму, залежить від якості ресурсного забезпечення, цінової політики та здатності ефективно організувати реалізацію своєї продукції (товарів, робіт, послуг).

При оцінюванні формування конкурентних переваг туристичних підприємств варто враховувати високу динамічність ринкового середовища, і відповідно, проводити оцінювання за окремими операціями чи їхніми групами. Проте, при оцінюванні конкурентних переваг необхідно чітко розмежовувати процеси їх формування та використання, що часто не робиться в аналітичних розрахунках і в підсумку отримані результати не в повній мірі відображають реальний стан конкурентоспроможності туристичного підприємства.

**Висновки.** Теоретичні основи визначення та систематизації показників оцінювання формування конкурентних переваг туристичних підприємств характеризуються різноманітністю авторських позицій. Так, важливим є використання як зовнішньоекономічної інформації, зокрема про кон'юнктуру ринку в стратегічній зоні господарювання, так і внутрішньогосподарських економічних показників туристичної діяльності.

Вважаємо, що для оцінювання формування конкурентних переваг туристичного підприємства важливим є визначення кола підприємств-конкурентів з урахуванням певних критеріальних ознак: єдиний внутрішньорегіональний ринок діяльності або його певний сегмент; ідентичність профілю діяльності із врахуванням широти, глибини та сталості асортименту пропозиції; співставленість фаз життєвого циклу підприємств; наявність доступу та рівність можливостей щодо ресурсного забезпечення.



## Показники оцінювання конкурентних переваг туристичних підприємств в управлінні матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами (складено за [1; 2, с. 41–60; 5, с. 87–95; 6, с. 332–336; 8])

Показники	Алгоритми розрахунку	Умовні позначення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{OЗввед.}{OЗк}$	$OЗввед.$ – вартість основних засобів введених; $OЗк$ – вартість основних засобів на кінець року
Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{OЗвив.}{OЗп}$	$OЗвив.$ – вартість основних засобів виведених; $OЗп$ – вартість основних засобів на початок року
Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{Зоз}{OЗпр}$	$Зоз$ – знос основних засобів; $OЗпр$ – первісна вартість основних засобів
Коефіцієнт придатності основних засобів	$\frac{OЗпр}{Зоз}$	
Фондоозброєність	$\frac{OЗ}{СОЧ}$	$OЗ$ – середньорічна вартість основних засобів; $СОЧ$ – середньооблікова чисельність персоналу
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{ЧД}{ОА}$	$ЧД$ – чистий дохід від реалізації туристичних послуг; $ОА$ – середньорічна вартість оборотних активів
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	$\frac{ОА}{ЧД}$	
Тривалість одного обороту оборотних активів	$\frac{Д}{Коб.}$	$Д$ – кількість днів у році; $Коб.$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів
Коефіцієнт стабільності структури оборотних активів	$\frac{ВОА}{ОА}$	$ВОА$ – сума власних оборотних активів
Коефіцієнт плинності персоналу	$\frac{Чзв.}{СОЧ}$	$Чзв.$ – чисельність звільнених працівників, не пов'язаних з господарським процесом
Коефіцієнт обороту з звільненням персоналу	$\frac{Чзв.заг.}{СОЧ}$	$Чзв.заг.$ – загальна чисельність звільнених працівників з будь-яких причин
Коефіцієнт обороту з прийняттям персоналу	$\frac{Чп}{СОЧ}$	$Чп$ – чисельність прийнятих працівників на роботу
Коефіцієнт загального руху персоналу	$\frac{Чзв.заг.+Чп}{СОЧ}$	
Коефіцієнт заміності персоналу	$\frac{Чп}{Чзв.заг.}$	
Можливий приріст продуктивності праці	$\frac{Езаг.}{Чвих.-Езаг.} \times 100$	$Езаг.$ – економія загальної чисельності; $Чвих.$ – вихідна чисельність працівників
Зарплатомісткість туристичних послуг	$\frac{ФОП}{ЧД}$	$ФОП$ – фонд оплати праці

У перспективі варто досліджувати управлінські аспекти оцінювання формування конкурентних переваг туристичного підприємства, вивчаючи взаємозв'язки зовнішнього і внутрішнього його середовища та роблячи правильний підбір показників, які будуть враховувати усю сукупність їх особливостей.

## Література

1. Колесник О. О. Оцінка стану конкурентоспроможності туристичних підприємств України [Електронний ресурс] / О. О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/kolesnyk2.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/kolesnyk2.htm).
2. Луцька Т. В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність : монографія / Т. В. Луцька. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2009. – 96 с.
3. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства : монографія / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 212 с.
4. Сидоренко І. О. Конкурентоспроможність туристичних підприємств в Україні [Електронний ресурс] / І. О. Сидоренко // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1(7). – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2012\\_1\\_51](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_51).
5. Туріяньська М. М. Методика оцінювання конкурентних переваг туристичного підприємства / М. М. Туріяньська // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 87–95.

6. Цюпко І. В. Конкурентні переваги туристичного підприємства – запорука забезпечення економічної безпеки країни / І. В. Цюпко, О. М. Вітер // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 332–336.
7. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії : навч. посіб. / Н. В. Чорненька. – К. : Атіка, 2006. – 264 с.
8. Юринець З. В. Дослідження конкурентного середовища ринку туристичних послуг України [Електронний ресурс] / З. В. Юринець // Ефективна економіка : електронний журнал. – 2015. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759>.

Надійшла 21.05.2016; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

**THE ENERGETIC AND ECONOMIC EFFECTS OF FACILITY MODERNIZATION**

*The article presents the concept of thermo-modernization of the facility, built in the large panel technology and the process of predicting the effects of energy and economic benefits of the work carried out. Recognized way to reduce the cost of maintaining the object is to reduce the amount of heat demand of the building. The calculation of the heat demand is based on the quasi-static method, which allows to determine the thermal balance for the entire heating season. The analysis that is presented in this paper, includes calculating the energy consumption, the amount of fuel needed to heat the building, the seasonal costs and forecasting of changes associated with the demand for conventional fuel and costs incurred for the period to 2016.*

*Keywords: thermo-modernization, forecasting, economic effects, energy effects, heat demand, trend.*

**Preface**

The concept of modernization of the technical office building design is based on the heating system outline for the building, which includes the boiler properly selected power, warming plan and selection of solar collectors for domestic hot water.

This article aims to forecast the economic and energy effects for the object, after the planned works including the conditions of the Central European Union.

Thermal modernization brings a number of benefits, both financial and energy. The forecast results consists of predictions for the evolution of the demand for fuel to heat the building in the future based on available data from the past. For the forecast was used a method based on time series analysis, which assumes that the course of forecasting are impacted by a parameter of time and the value of the same variable of the past. Thermo modernization can be associated with the use of lighting elements with natural light [9].

The presented example of a public building was selected for the study - built in the 70s of the last century, design of which is based on a large panel technology. Office - technical facility - is a three-storey building with a basement. It is located in the center of Łęczna at the national road No. 82. It is equipped with a set of installation: central heating, central hot water, sewerage, water and gas. The outer walls of three-layer, which layer system is as follows: the inner layer is made of gravel concrete, a heat insulating layer of mineral wool and an outer layer surface is made of gravel concrete. [4] Flat roof ventilated. Wooden windows, combined with the two glass panes arranged on all the walls of the building, in neat rows and distances. The building has no thermal insulation, the only source of heat is the mineral wool contained in the panels. The heat supplied to the object comes from the Łęczyńska Energy Company.

Figure 1 shows the values of heat transfer coefficient  $U$  for the building envelopes. Building standard specifies that this rate since January 2014, should not exceed 0.25.

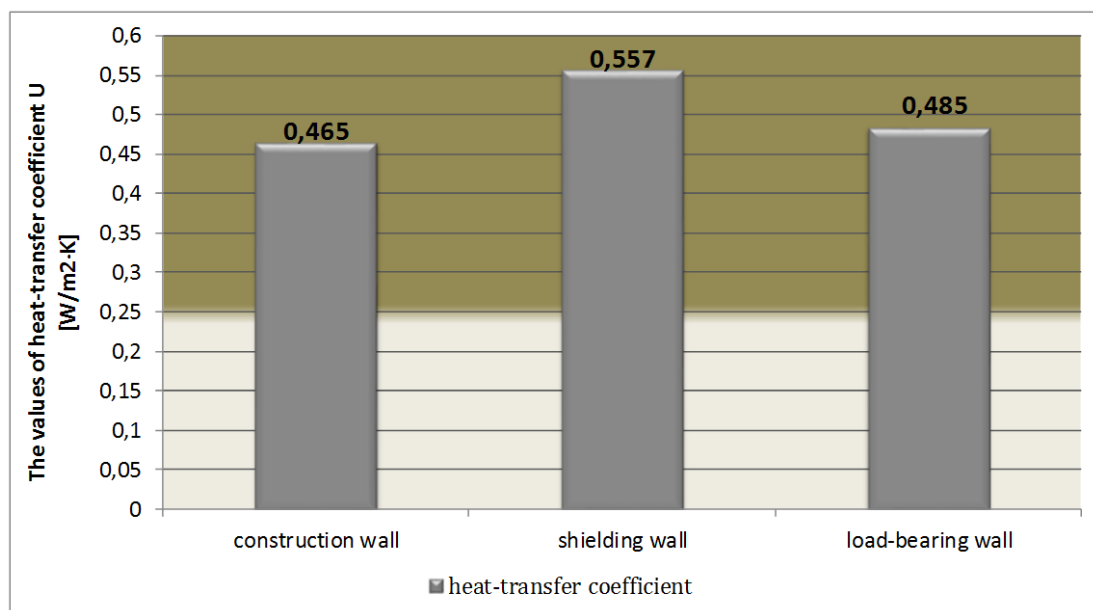


Fig. 1. The values of heat transfer coefficient  $U$  for the building envelopes

**Case Presentation**

The usable area of the building is 3246 m<sup>2</sup> based on the PN-EN 12831: 2006 standard: "Heating systems in buildings. The method of calculation of the design heat load" made were calculations, which show that the demand for heat to heat the building in its present state is 109.15 kW. It can be concluded that the building is characterized

by a low degree of thermal insulation, which in turn leads to high costs associated with satisfying energy needs. In addition, seasonal demand for heat is 814.20 GJ / year. What's more, drawn was a figure illustrating seasonal heating demand for the particular months of the year. Figure 2 presents this information.

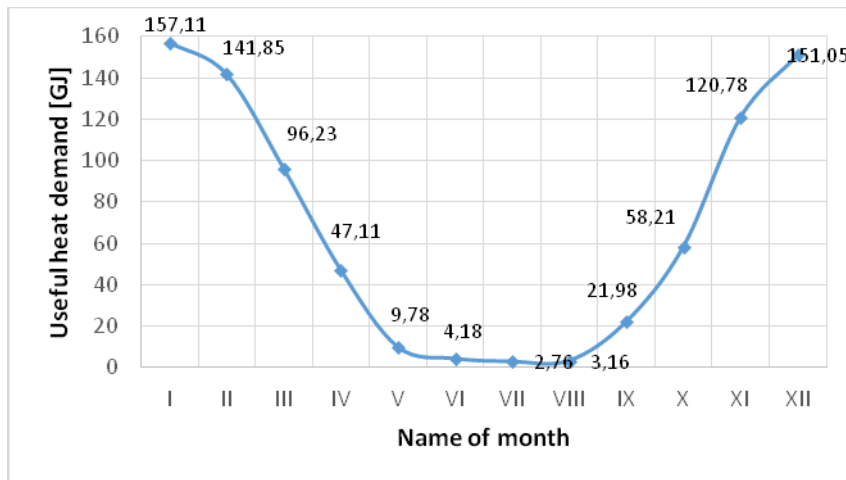


Fig. 2. Seasonal heating demand for the particular months of the year

As mentioned above, the energy consumption of the technical - office building - in its present condition is 814.2 GJ per year. In order to provide the building the required amount of energy is needed 21437.63 m<sup>3</sup> of fuel oil. Fuel is supplied with PGNiG Retail Trade LTD in the form of methane natural gas type E (GZ-50). After calculating the heat demand to the demand for fuel needed to heat the building, this value is 21 437.63 m<sup>3</sup> of fuel, which gives us cost about 48 449 PLN to be incurred for the energy needs of the building. The costs for heating does not include the costs incurred for the preparation of hot water. Average demand for hot water in the building during the day is 280 l/d. To prepare enough hot water is needed 541.18 m<sup>3</sup>, which gives approx. 1,019.67 zł. of annual costs.

In order to reduce heat loss in the building, and as a result of reducing the cost of heating is needed thermo modernization. The first point is the replacement of external windows. For modernization have been selected energy-saving windows from the Internorm company, that U have 0.69. The second point is the thermal insulation of the building envelope, which involves adding some layers of polystyrene and adding of the new façade. Active warming design is based on the technology offered by KREISEL, and the planned method of execution method is called "light wet". Point three is a project of the solar system, used for heating hot tap water. The solar installation is powered by two plate-type vacuum tube collectors - Vitosol 300-T SP3A 3m, with a total area of 8.65 m<sup>2</sup>. In addition, the project involves disconnecting from the district heating network and installation of a gas condensing boiler Vitocrossal 300 type CU3A Viessmann, the scope of which rated boiler is 20-60 kW [2, 5].

After the planned work fuel consumption will be reduced to the values described in column 4. Table 1 shows the demand for fuel to heat the building, and preparing of domestic hot water since 2010.

Table 1

Values of fuel consumption along with the current prices in the years 2010–2015

Year	Demand for fuel before thermo modernization [m <sup>3</sup> ]	The demand for fuel in carrying out thermo modernization [m <sup>3</sup> ]
2010	25734	13125
2011	24605	14589
2012	25976	14268
2013	23346	11907
2014	23717	12095
2015	22278	11362

### Materials and Methods

The study was conducted on the selected object, which was built in the 70s of the last century in large panel technology. The buildings of the communist era are the best example of efforts to reduce the construction costs, as investors were limiting to a minimum financial expenditures associated with the construction. Damage to the technical -office building could be classified as group II, it is to damages characteristic for big plates architecture which include: detachment of the texture, excessive moisture, reducing the insulation due to moisture, losses on the

edges of the layers of the texture, etc. The technical diagnostics of the building was limited to a test method based on visual inspection and measurement and testing in situ outcrops undemanding, which did not require pits. While omitted were non-destructive tests, which are important when big plates buildings are used [7].

Determination of heat demand to heat the building is defined by the PN-EN 12831: 2006 standard: "Heating systems in buildings. The method of calculation of the design heat load." The default normal method assumes that the level of rooms in the building does not exceed 5 m, in all areas the air and designed temperature is evenly distributed, air temperature and the operating temperature have the same values, the heat losses are determined under specific conditions. In order to determine the thermal load it is necessary to differentiate by documentation, i. e.: situational plan area of the object, the location of the building in to the sites of world, the projections of each floor of the building with marked dimensions of partitions, windows and doors, building elevations, cross-section of an object with a marked height of floors, windows dimensions, doors, types of materials used in construction [12].

To carry out the predictions selected was Microsoft Excel, where the only explanatory variable is the time variable. All predictions were made on the basis of analytical models, which are used when studied phenomenon can be present in the form of a model based on trend data of the past. This method to match the trend line for the entire time series. The predictions used four trend models [8, 10].

Line trend refers to the time series being representative of the value of the feature in the coming time units. The trend is the key reason, on the basis of which one can observe a downward or upward tendency of a studied phenomenon. A linear trend model is shown on the formula 1:

$$y = a \cdot x + b, \quad (1)$$

where  $y$  – dependent variable,  $x$  – time variable,  $a$ ,  $b$  – the properties of a trend line.

The exponential trend is characterized by constant through time increases or decreases. Exponential trend describes the formula 2:

$$y = a \cdot e^{bx}. \quad (2)$$

Polynomial trend is used when the line is represented by varying values of the data. The degree of the polynomial is determined based on the varying data or on the basis of the number of bends (elevations and depressions of the line). Polynomial trend is described by the formula 3:

$$y = ax^2 + bx + c. \quad (3)$$

Polynomial function can be bring closer by using a polynomial of appropriate degree. Thus, by using a polynomial function of the trend can be obtained large model compatibility with the test observations.

Logarithmic trend line fits optimally and is the most practical in situations where the rate of change of the data increases or decreases rapidly and then stabilizes. Logarithmic is shown in the formula 4:

$$y = a + b \cdot \log_x. \quad (4)$$

After the introduction of substitution  $t = \log x$  can be obtained a linear equation in the form shown on the formula 5:

$$b = \bar{y} - a \cdot \bar{t}. \quad (5)$$

Model of an average variable is used when the intensity of the analyzed variable value is practically constant, and in the case of a time series is absent development tendency or development variations [10].

The analysis compared the two trend models when assessing the economic and energy effects. To determine the prediction of economic effects made was the model of linear and logarithmic trend. Whereas to determine the projected costs necessary to meet the energy needs of the building were selected models of linear and power trends.

### Results

The forecast presented in Figures 3, 4 was made based on data from the years 2010–2015. It was assumed that the climate data over the next 10 years will be similar to the current. In addition, a fuel will not be changed, and the efficiency of the solar installation will increase due to the greater number of sunny days per year. The forecast was made assuming that the thermal efficiency improvement of the building will be completed in 2010. [3]

Table 2 shows the projected value of the demand for fuel to heat the building when the thermal modernization would not have been carried out and for the case of the implementation of thermo modernization works.

Figure 3 shows the predicted effects of energy with the use of a linear trend. Figure 4 shows how does the logarithmic trend line looks like for the same distribution of values.

Table 2

The comparison of predicted values for fuel necessary to heat the building in its present state with correspondent values after thermo-modernization

Year	Predicted values for fuel necessary to heat the building in its present [m <sup>3</sup> ]	Predicted values for fuel necessary to heat the building after thermomodernization [m <sup>3</sup> ]
2016	21458	11453
2017	21828	11285
2018	20199	10811
2019	20569	10490
2020	18940	9761
2021	19611	9593
2022	19281	9323
2023	17052	8951
2024	18422	8885
2025	18793	8564
2026	15163	7733

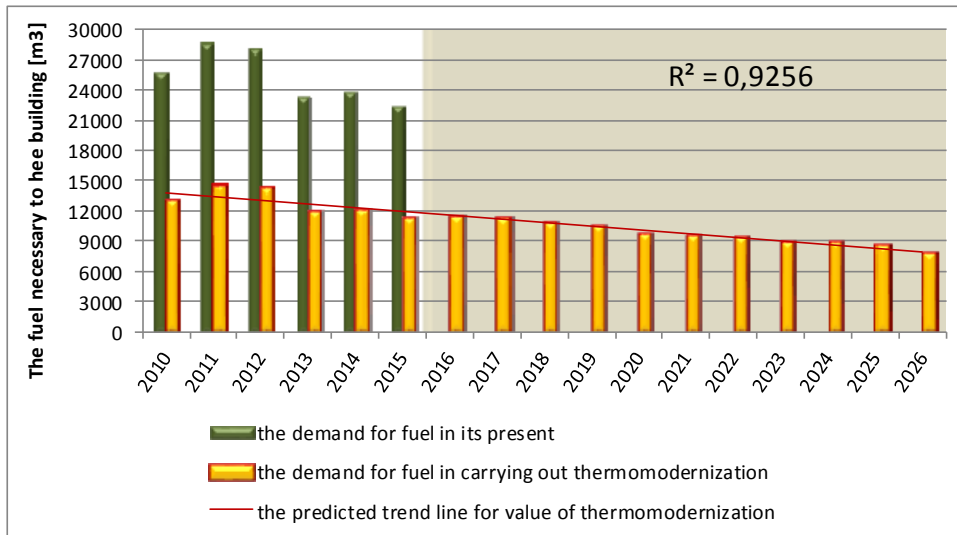


Fig. 3. The predicted effects of energy with the use of a linear trend

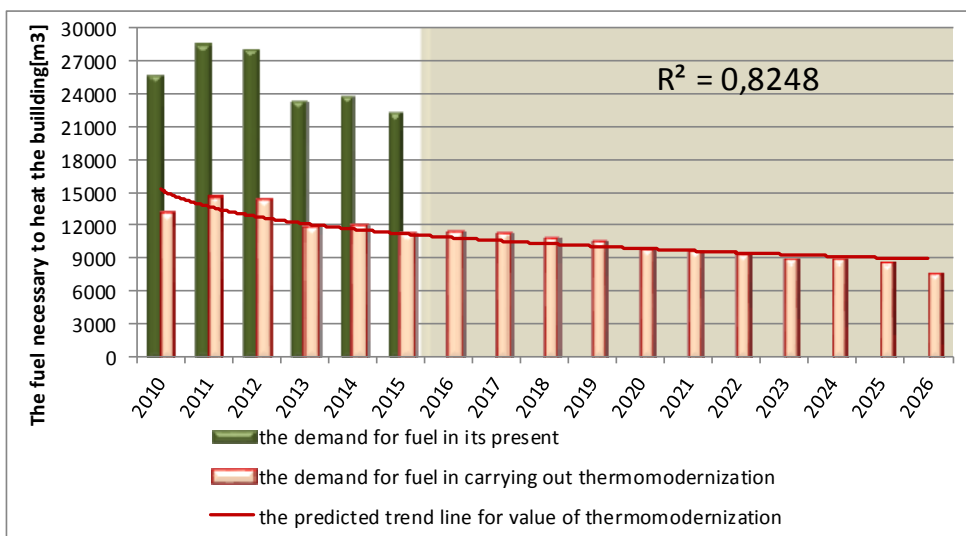


Fig. 4. The predicted effects of energy with the use of a logarithmic trend

The line trend is the most authentic when the value of the coefficient of determination R-square is equal or very close to 1. In other words, R-squared value is a measure of the quality of a model adaptation. Its appointment is possible using the formula 6:

$$R^2 = \frac{\sum_{t=1}^n (y'_t - y_{sr})^2}{\sum_{t=1}^n (y_t - y_{sr})^2}, \quad (6)$$

where  $y'_t$  – presumed value of the explanatory variable;  $y_{sr}$  – the arithmetic mean of the values of the explanatory variables;  $y_t$  – the actual value of the variable  $y$  at time  $t$ .

In the case of the predictions for the energy effects, the quality of fitting of the linear trend line model is equal to 0.9256, which means that the model has been matched almost perfectly. In the case of the logarithmic trend line the R-squared value is equal to 0.8248, which means that the logarithmic trend model not well suited to the forecast data. Thus, a more accurate model is a linear trend, which is represented by the formula (1). To be able to appoint a trend line, it is necessary to determine the parameters  $a$  and  $b$ . Parameter  $a$  can be estimated using the following formula 7:

$$a = \frac{\sum_{t=1}^n (t - \bar{t}) \cdot y_t}{\sum_{t=1}^n (t - \bar{t})^2}. \quad (7)$$

Having defined the parameter  $a$ , the value of the parameter  $b$  can be calculated using the formula 8:

$$b = \bar{y} - a \cdot \bar{t}. \quad (8)$$

After calculation of the parameters  $a$  and  $b$  linear trend line is described by the function, where you can read that in the years 2010–2026 fuel consumption of the building was reduced by an average of 374.86 m<sup>3</sup> per year. In addition, assuming that the thermal modernization would be completed earlier (2009), the demand for fuel would amount to 15209 m<sup>3</sup>. Analyzing the linear trend line on the aforementioned assumptions it can be observed that the demand for heating fuel needed to heat the building and partially prepare hot tap water shows a downward trend.

Comparing the values of the figures 3 and 4 it can be seen that the difference between the predicted values of fuel demand for the building in its current state with values of fuel consumption (under the assumption that the thermo modernization will be made) is more than two times smaller, which means that not only will decrease the need for heat, but also reduced will be the costs for the supply of building with conventional fuel.

Figure 5 and 6 show the predicted economic effects of carrying out thermo modernization. In the process of forecasting was used a model of the linear trend and a model of the power-law trend. It was assumed that fuel prices over the next 10 years of the forecast will have a downward trend, and the price per 1 m<sup>3</sup> of natural gas will vary on the level of 2,40 PLN. In addition, from public sources show that from the mid-nineteenth century can be observed upward trend in air temperature, and hence increase in the number of sunny days per year, and therefore it can be assumed that the heat demand of the building will take a downward trend, and the solar system will begin to work more effectively. The forecast was made for thermo-modernization, assuming the start was in 2010.

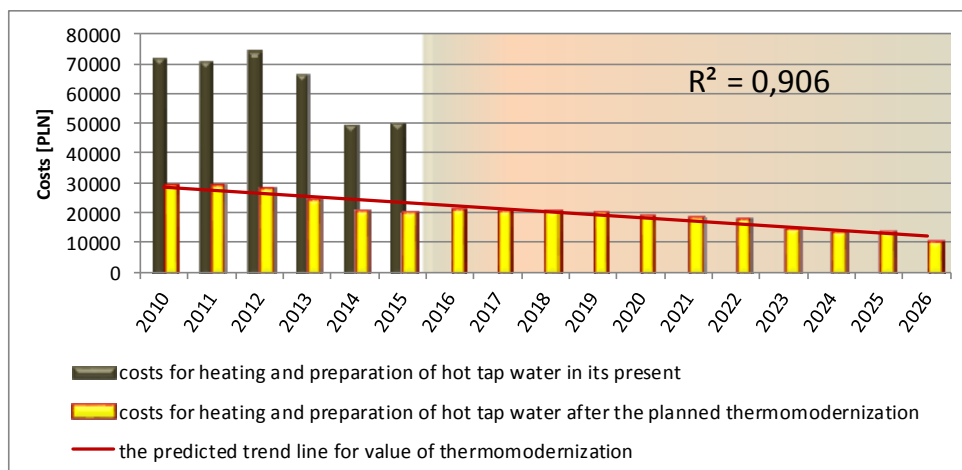


Fig. 5. The planned economic effects with the use of a linear trend

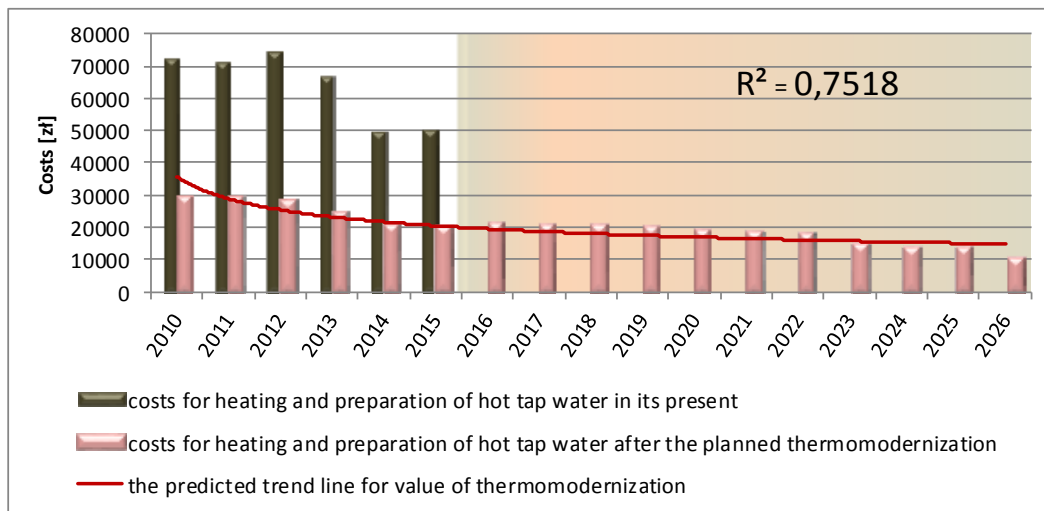


Fig. 6. The planned economics effects with the use of a model of the power trend

The power trend line to a small extent coincides with the predicted values of the columns, as evidenced by R-squared value equal to 0.7518. A better model of the trend turns out to be the linear trend, the R-squared value of which is 0.906, which means almost a perfect matching of a trend line to values. The equation of the linear trend for the projected values of economic effects is as follows:  $y = -1021,7x + 29241$ . This means that in the years 2010–2026 the costs the owner had to bear declined by an average of 1021.70 zł per year. In addition, if the thermo-modernization had been made in 2009, the owner of the building for heating and preparation of hot tap water would have to pay 29241 PLN.

**Analysis of potential errors**

An important part of a forecasting process is a control of a forecast, together with the assessment of its quality. This stage is important when it comes to the use of the forecasts for further purposes. In this case used is an analysis of forecast errors. The sources of prediction errors can be a model estimation error, the error structure of the stochastic model, random error or error in the model specification.

Forecast error can be understood as a discrepancy between the actual data and the data which are the forecast for the predetermined time period.

In the table 3 presented an estimation of the econometric model by using the regression for series of forecast's energy effects data.

Table 3

**Regression stats for the planned effects of energy**

<i>Regression stats</i>	
<b>R squared</b>	0,925
<b>Standard error</b>	554,165
<b>Observations</b>	17

Its determination is based on the values of deviation between the hypothetical values of the analyzed phenomenon, and the values of examinees. It may be determined by the formula 9:

$$S_e = \sqrt{S^2} = \sqrt{\frac{1}{n-k} \sum (y_i - \hat{y}_i)^2} = \sqrt{\frac{1}{n-k} \sum e_i^2}, \tag{9}$$

where  $n$  – number of observations,  $k$  – the number of the estimated parameters,  $e_i$  – the rest of the equation.

The residues of the equation are differences between the test values ( $y_i$ ), and the hypothetical values  $\hat{y}_i$  that can be expressed by the formula 10:

$$e_i = y_i - \hat{y}_i. \tag{10}$$

Calculations show that the standard error of an energy effects prediction is  $S_e = 554,165$ . This value



means that in case of prediction of energy effects, the test values, it is fuel consumption for heating the building and a partial heating of hot tap water, deviate from the theoretical average on 554.165 m<sup>3</sup>. In other words, the value of the standard error indicates that the estimated fuel consumption model ranges on average 554.165 m<sup>3</sup>. The disadvantage of the average error is that it does not specify the scale of the phenomenon studied, since the value of 554.165 m<sup>3</sup> does not show its volume. This value depends on the scale of the studied phenomenon. To determine its value, you must refer the value obtained to the arithmetical average of the analyzed phenomenon, which in this case is 10835 m<sup>3</sup>. Thus, the average error is 5.11% of the observed phenomenon.

On the figure 7 selected error columns of analyzed previously energy effects predictions (fig. 3). Error columns depict graphically the possible number of errors with respect to each item, which were contained in the data series.

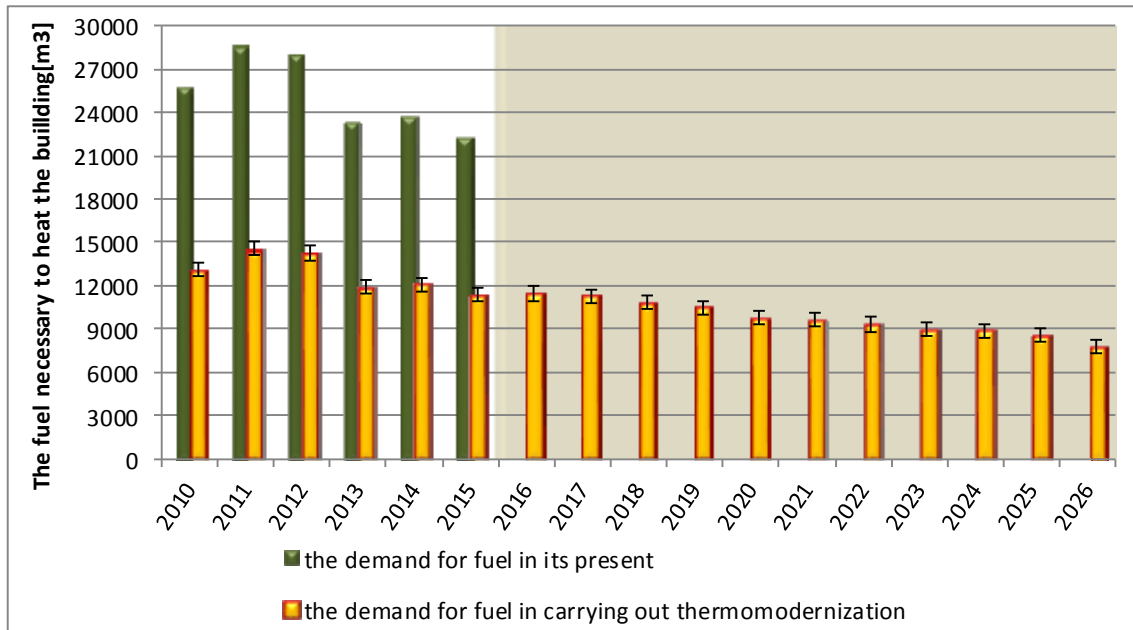


Fig. 7. Error columns of energy effects predictions

Another measure of the accuracy of the prediction is the ratio of determination  $R^2$ . This ratio indicates the degree of fit of the model to the data values. According to "Regression statistics" this factor is defined as R-squared and amounts to 0.925. It is determined by the formula (6). This value means that the total variability in demand for fuel to meet the energy needs of the building was in 92% justified by the chosen model of a linear trend. In other words, the selected model of the linear trend describes predicted phenomenon in 92%.

In table 4 collected here are the statistics of the regression for the predicted economic effects of thermo-modernization.

Table 4

**Regression stats for the planned economic effects of thermo-modernization**

<i>Regression stats</i>	
<b>R - squared</b>	0,906
<b>Standard error</b>	1716,165
<b>Observations</b>	17

Analyzing the table it can be seen that the standard error of the predicted economic effects is 1716.17. This value means that in the prediction of economic effects, the examined values, the costs associated with meeting the energy needs of the building deviate from the theoretical average of 1716.17 PLN. The value of the standard error in relation to the arithmetic average, which is 19,112.92 zł, average error of tested values is equal to 8.98% of the observed phenomenon.

In the figure 8 selected here are error columns of the previously analyzed forecast of economic effects.

The degree of fit of the model R-squared for forecast economic needs is 0.906, which means that the selected model describes the phenomenon studied at 90%.

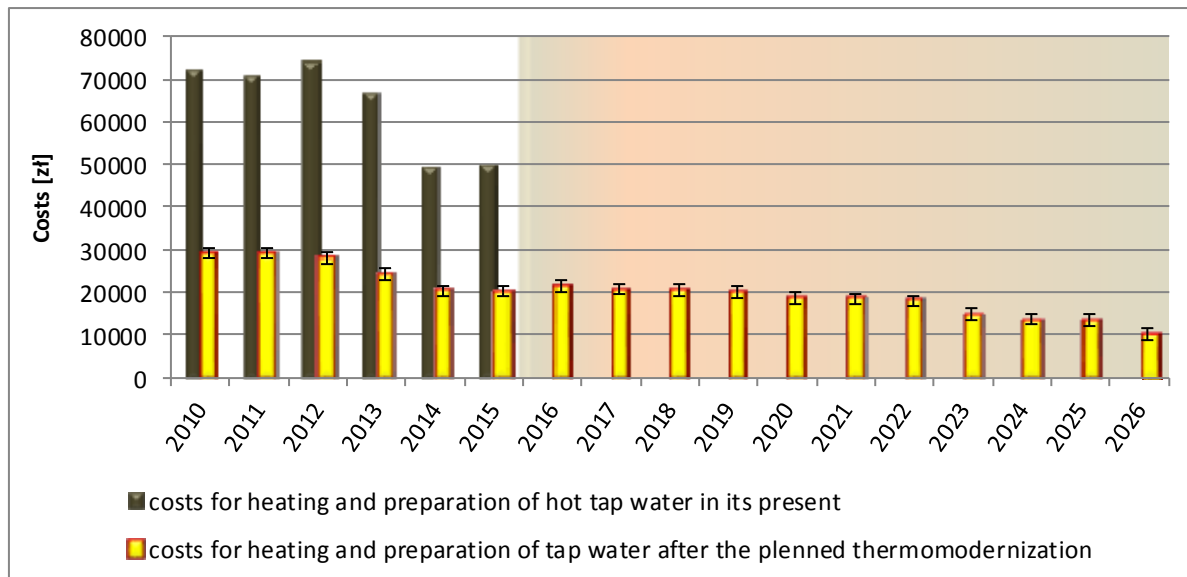


Fig. 8. Error columns of economic effects

### Conclusions

The prognostic task was to analyze the estimated values that are associated with the thermo modernization of the building for 10 years. Long-term forecast of energy and economic effects indicates a downward trend, which means that the values of both the fuel consumption and costs for heating will reduce its value by more than 50% compared with the current values.

To determine the effects of the economic forecast, the model of a linear and logarithmic trend was chosen. Whereas to determine the projected costs necessary to meet the energy needs of the building were selected models of a linear and power trend. Some more accurate model for both equations proved to be the model of a linear trend.

Analyzing the trend line equation it can be concluded that demand for fuel to heat the building was reduced by an average of 274.86 per year  $m^3$  while costs fell by an average of the value of 1,021.70 PLN per year.

For the analysis of errors were used the estimated values from the regression statistics, which show that the average model error of the forecast demand for fuel varies on average of 554.165  $m^3$  and is 5.11% of the observed phenomenon. While the average error of a model of predicted costs for heating deviates from the theoretical on average of 1716.17 PLN and represents 8.98% of the analyzed case. The degree of fit of the model of the forecast of energy effect is 92%, while the economic effects is 90%, which gives a high level of compliance of the forecasts with its expectations.

In summary, the thermo-modernization carried out in a comprehensive manner makes it possible to reduce energy consumption by over 50% in comparison to the current state of the building, and thus reduce the cost needed for the purchase of fuel.

### References

1. Albers J., Dommel R., Montaldo-Ventsam H., Nedo H., Übelacker E. i Wagner J.: Zentralheizungs und Lüftungsbau für Anlagenmechaniker SHK, Technologie 5. überarbeitete Auflage, Handwerk und Technik, Hamburg 2014.
2. Baehr, H.D., Stephan, K., 2006, Wärme- und Stoffübertragung, Berlin Heidelberg, Springer Verlag.
3. Bartosz D.: Weryfikacja metod prognozowania zużycia ciepła na cele grzewcze i wentylacyjne w budynku mieszkalnym – Rozprawa doktorska, Gliwice 2007.
4. Basista A. Betonowe dzidziectwo. Architektura w Polsce czasów komunizmu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Kraków 2001, s. 37-38.
5. Berge B. The ecology of building materials. Second edition, Architectural Press 2009, s. 30, 254–256, 289.
6. Bogacki M., Osicki A. Poradnik. Termomodernizacja w świetle dyrektywy o charakterystyce energetycznej budynku, Fundacja na rzecz Efektywnego Wykorzystania Energii, Katowice 2011, s. 6, 20–23.
7. Bohm, B., Danig, P.O., 2004, Monitoring the energy consumption in a district heated apartment building in Copenhagen, with specific interest in the thermodynamic performance, Energy and Buildings 36, p. 229-236
8. Cieślak M. (red.), Nielasyczne metody prognozowania, PWN, Warszawa 1983.
9. Urzędowski A., Wójcicka-Migasiuk D., Kształtowanie powierzchni materiałów przy projektowaniu kanałów doświetlających, Prace Szkoły Inżynierii Materiałowej: 42 Szkoła Inżynierii Materiałowej, Kraków-Ryto, 23–26.09.2014, AKAPIT, 2014, s. 345–351.

10. Walkenbach J., Microsoft Excel 2013 PL. Biblia. Niewyczerpane źródło wiedzy, Helion 2013.
11. Wójcicka- Migasiuk D., Chochowski A., The hybrid system od renewable heat source- local thermal smart grid, International Conference CISBAT 2013 "Cleantech for smart cites and buildings- from nano to urban scale", 4–6 September 2013, Lausanne, Switzerland, 2013, s. 856–864.
12. Wójcicka-Migasiuk D., Chochowski A., Syrotyuk S., Op´it meždunarodnogo sotrudničestva v cozdanii gibridn ´ih system ênergosabženiâ obektov, VÌSNIK LVÌVSGOGO NACIONAL ´NOGO AGRARNOGO UNÌVERSITETU. AGROINŽENERNÌ DOSLÌDŽENNÂ - 2014, nr 18, s. 354–362.

Надійшла 14.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

## ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ГЛОБАЛІЗАЦІЄЮ

*Розглянуто та аналізовано основні підходи до трактування сутності транснаціональних корпорацій, обґрунтовано етапи розвитку та особливостей ТНК, визначено переваги ТНК та з'ясовано їх зв'язок з глобалізацією.*

*Ключові слова: транснаціональні корпорації, глобалізація, світове господарство, ринкове виробництво.*

SHVETS J. A., SUKHARENKO T. A.

State Higher Educational Institution «Zaporizhzhia National University»

## MILESTONES MULTINATIONAL COMPANIES AND THEIR RELATIONSHIP TO GLOBALIZATION

*The aim is to review and analysis of the main approaches to the practice of the nature of transnational corporations. Today the issue of transnational corporations is very important both for the national and world economy. Transnational corporations have their preferences and disadvantages of such influence. These facts in this paper give every reason to believe that multinational corporations are independent, separate subsystem, as well as the most important engine of globalization and transformation of the global economy. As a result of the data defined benefits transnational corporations and determine their relationship with globalization.*

*Keywords: transnational corporations, globalization, world economy, market production.*

### Вступ

Сьогодні транснаціональні корпорації відіграють дуже важливу роль у глобалізації світової економіки. Вони є рушійним механізмом глобалізації міжнародних економічних відносин.

ТНК сьогодні це не лише головні суб'єкти світової економіки, а й важлива частка національної. З кожним роком роль ТНК посилюється, тому необхідно вивчати такий вплив як на національному, так і на державному рівні.

Вищенаведене свідчить про те, що питання транснаціональних корпорацій стає більш важливим як для національної так і для світової економічної арени.

Основною метою статті є дослідження, аналіз теоретичних підходів щодо практикування сутності транснаціональних корпорацій, обґрунтування етапів розвитку та особливостей ТНК, визначення переваг ТНК та з'ясування їх зв'язку з глобалізацією.

### Експериментальна частина

У ситуації послаблення міждержавних бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, чинників виробництва, методів управління все більшу роль у процесі розвитку промисловості відіграють зовнішньоекономічні відносини. Це стосується експортно-імпортних операцій, міжнародного інвестування, кооперації та співпраці. Одним з елементів розширення сфери зовнішньоекономічної діяльності підприємств є формування транснаціональних корпорацій (ТНК), які стали основною рушійною силою розвитку світового господарства [8, с. 35–41].

За даними ООН зараз є принаймні 35000 ТНК, що контролюють приблизно 170 тис. іноземних філіалів. Сто найбільших ТНК мають 40–50% всіх іноземних активів. Найбільшою корпорацією в світі є компанія "Wal-MartStores" з прибутком 16,389 млн дол. США. Сьогодні ТНК є двигуном глобалізації та «контролером» міжнародної економіки.

Історія ТНК бере свої початки ще в 1600 р. появою англійської компанії «EastIndiaCompany», але особливої інтенсивності розвиток транснаціональних компаній почав набирати в другій третині XIX ст.

Дослідники виділяють п'ять етапів розвитку ТНК, які умовно поділяють на п'ять поколінь (табл. 1).

З наведеного вище бачимо, що виділяють п'ять поколінь розвитку ТНК, кожне з яких має певні характеристики та займає відповідний проміжок часу. Так, перше покоління взяло свій початок з кінця XIX ст. Територія розповсюдження: Азія, Африка та Латинська Америка де видобували сировинні ресурси.

З кожним роком діяльність ТНК розширювалася, і вже в період 1918–1939 рр. транснаціональні корпорації почали займатися найбільш прибутковим виробництвом озброєнь і військової техніки. Це було друге покоління, яке розвивалося на території країн Європи, Америки та Японії. Наступне покоління займалося науково-технічними відкриттями в галузі електроніки, космосу та ін. Розвиток цього покоління припадав на кінець Другої світової війни.

Четверте покоління характеризується вже більшою силою та розповсюдженістю. В період 1970–1980 рр. найбільш успішно розвивається великий міжнародний бізнес.

Під час п'ятого покоління ТНК стають головними генераторами наукових ідей і концепцій, спираючись на сучасну науку і інноваційний бізнес. П'яте покоління бере свій початок з XX ст.

## Покоління розвитку ТНК

Назва покоління	Період	Характеристики
Перше покоління ТНК	З кінця XIX ст. до початку Першої світової війни 1914–1918 рр.	Займався в основному розробкою та видобутком сировинних ресурсів в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки, а також їх переробкою в країнах – власниках колоній. За формою ці ТНК представляли собою картелі і синдикати.
Друге покоління ТНК	1918–1939 рр.	Займався найбільш прибутковим виробництвом озброєнь і військової техніки для задоволення військових потреб провідних країн Європи, Америки та Японії.
Третє покоління ТНК	Після закінчення Другої світової війни (1945 р.) і особливо після розпаду всіх імперій і їх колоніальної системи (1950–1960 рр.)	Були генераторами і поширювачами науково-технічних досягнень в галузі новітніх галузей науки та промисловості (атомна енергія, електроніка, космос, приладобудування та ін.).
Четверте покоління ТНК	1970–1980 рр.	Концентрація капіталу і виробництво у ТНК, найбільш успішно розвиваючого великого міжнародного бізнесу.
П'яте покоління ТНК	Початок XXI ст.	Для ТНК нового покоління властива опора на сучасну науку і інноваційний бізнес, що робить їх головними генераторами наукових ідей і концепцій.

Головною причиною дуже стрімкого розвитку ТНК у другій половині XX ст. є висока ефективність їх діяльності в порівнянні з іншими компаніями. Таким чином виділяють конкурентні переваги, які є основою ефективної діяльності ТНК (рис. 1).

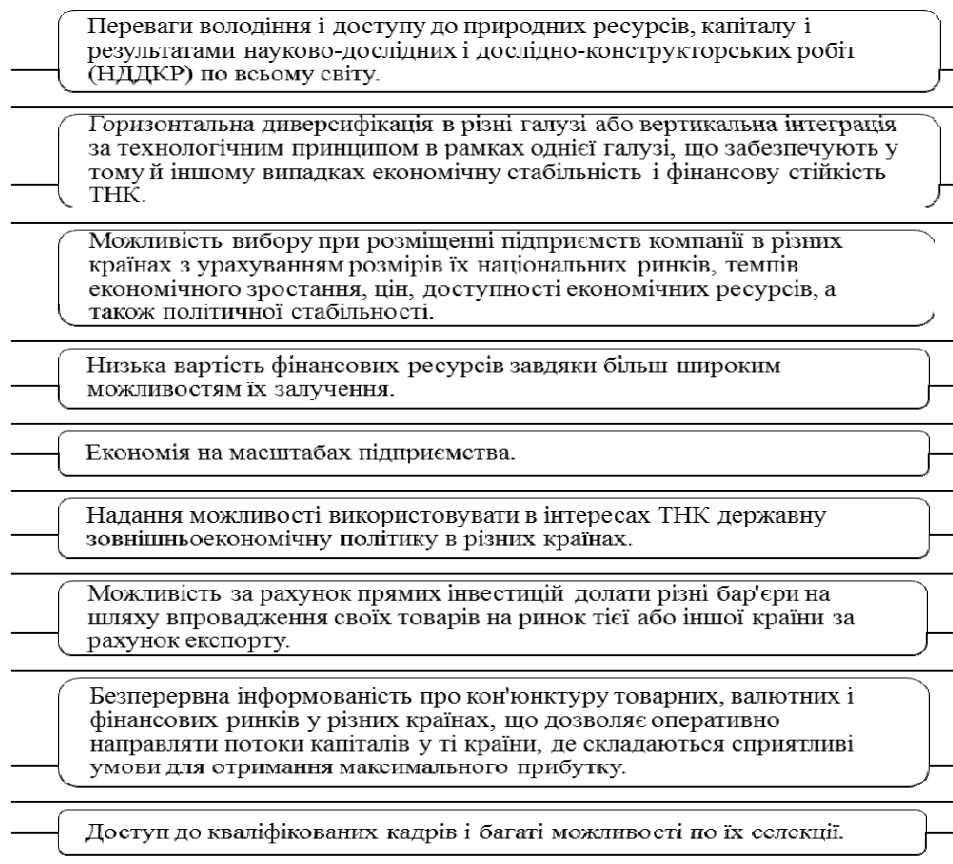


Рис. 1. Переваги ТНК

Серед основних конкурентних переваг ТНК можна виділити: економію на масштабах підприємства, переваги володіння і доступу до природних ресурсів, капіталу і результатами науково-дослідних і дослідно-

конструкторських робіт (НДДКР) по всьому світу; низька вартість фінансових ресурсів завдяки більш широким можливостям їх залучення. Зазначені переваги дають можливість ТНК дуже стрімко розвиватися та бути конкурентоспроможними порівняно з іншими компаніями.

Організація Об'єднаних Націй визначає транснаціональні корпорації як підприємства, що займаються виробництвом товарів чи послуг або здійснюють його контроль за межами своєї країни [1].

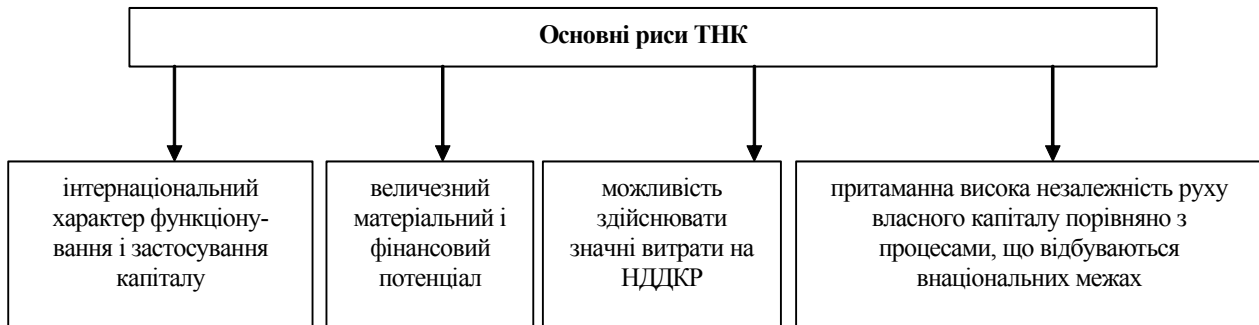


Рис. 2. Основні риси ТНК

Проаналізувавши риси ТНК ми можемо зазначити, що основною рисою ТНК є інтернаціональний характер функціонування і застосування капіталу. Дана риса створить можливості для залучення іноземних інвестицій в державу. Поряд з цим вагому роль мають й інші риси, такі як величезний матеріальний і фінансовий потенціал; можливість здійснювати значні витрати на НДДКР та висока незалежність руху власного капіталу.

Окрім того, вагоме значення поряд з рисами ТНК відіграють наступні ознаки:

– більшість ТНК існують майже в 100 країнах, наприклад, Coca-Cola, Nestle (виробництво напоїв та солодощів), MetroCash&Carry (мережа оптових гіпермаркетів), Samsung (електронно-обчислювальна техніка), Toyota (виробництво автомобілів) – відомі майже в усьому світі;

– диверсифікація виробництва і діяльності в різноманітних галузях: так, американська компанія «Інтернешнл Телефон енд Телеграф» ІТТ стала конгломератом за допомогою диверсифікації діяльності, залишаючись монополістом в галузі виробництва засобів зв'язку, працює ще й в фармацевтичній та харчовій промисловості, а також в сфері послуг;

– участь у кооперуванні виробництва, а також в міжнародній спеціалізації: внутрішньофірмова спеціалізація проявляється в тому, що різні філії ТНК виробляють різні товари. Наприклад, англійська філія «Дженерал Моторс» Воксхол виробляє вантажівки, а західнонімецька філія «Опель» – легкові автомобілі [2].

Сьогодні глобалізація знаходиться на початку свого зародження, і тому ТНК є рушійним механізмом сучасної глобалізації світової економіки. На нашу думку, роль ТНК в процесі глобалізації полягає в наступному: можливість планувати, організувати і контролювати транскордонну діяльність; здатність повною мірою скористатися перевагами ІКТ і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; здійснення найбільшої кількості міжнародних транзакцій; використання організаційних і технологічних інновацій як основу розвитку ТНК [5, с. 94].

Отже, зазначені факти дають всі підстави вважати, що ТНК є самостійною, відокремленою підсистемою, але в той же час найважливішим двигуном процесів глобалізації та трансформації світової економіки.

Сьогодні «фундаментом» світової економіки є понад 500 ТНК. Загалом у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, які розширилися за межі країн свого базування і мають в своєму арсеналі приблизно 250 тис. філіалів. Вони контролюють 50% світового промислового виробництва, а також проводять майже 70% операцій торгівлі у світі.

Найбільші ТНК мають річний обсяг продажу в сотні млрд дол. США, близько 500 ТНК мають обсяг збуту за рік в понад 18 млрд дол., а середньорічний обсяг продажу – кілька сотень млн дол. ТНК реалізують 80 % продукції, яка виробляється в галузі електроніки та хімії, 95 % – фармацевтики, 76 % – продукції галузі машинобудування. ТНК контролюють 90 % світового ринку пшениці, кукурудзи, кави, тютюну, лісоматеріалів, залізної руди, 85 % – ринок міді і бокситів, 80 % – чай та олово, 75 % – сира нафта, банани, натуральний каучук [8, с. 38].

100 найбільших ТНК сконцентрували в своїх «руках» світову економічну могутність. Це такі, як Microsoft, ExxonMobil, Nestle, Ford, PhillipMorris, Citigroup, GeneralElectric, Johnson&Johnson, WaiMartStores, IBM, BP, RoyalDutch/Shell.

Серед вітчизняних ТНК можна назвати: провідну фінансово-промислову групу України «СКМ»; приватну міжнародну групу компаній «Group DF».

Компанія СКМ являється власником контрольних пакетів акцій понад 100 підприємств, які зайняті в

галузі енергетики, телекомунікаційній, металургії, в сферах нерухомості та роздрібною торгівлі, банківська справа та страхування, а також інші сфери економіки. Діяльність компанії диверсифікується за сферами та країнами. Група компаній «Group DF» зайнята в енергетичній сфері, хімічній промисловості, нерухомості в Україні, Росії, інших країнах Європи.

Крім того вітчизняними ТНК також являються: корпорація «InterpipeGroup» – контрольне опосередковано активи в сфері послуг та інформації, займається сталеливарною справою; «Індустріальний союз Донбасу» – інтегрована холдингова компанія, володіє контрольним пакетом акцій близько 40 промислових підприємств України, Угорщини та Польщі; горілчана компанія «Nemiroff» – учасник міжнародного холдингу «Nemiroff», який являється одним із найбільших світових виробників горілчаних виробів, його продукція реалізується в 72 країнах світу; міжнародна кондитерська корпорація «ROSHEN» – найбільший виробник кондитерських виробів в Європі, фабрики якої знаходяться на території України, Російської Федерації, Литви.

Діяльність перерахованих ТНК дає країні велику вигоду – легкий доступ до ресурсів інших країн, нові ринки збуту, ріст попиту на українську продукцію за кордоном, знищення протекціоністських бар'єрів інших держав при розміщенні виробництва на території цих країн, а також ці компанії – власники колосальних матеріальних активів [4, с. 138–139].

Звичайно, для покращення стану в сфері ТНК Україні потрібно добре попрацювати, прикласти максимум зусиль та працювати за напрямками, які наведені на рис. 3.

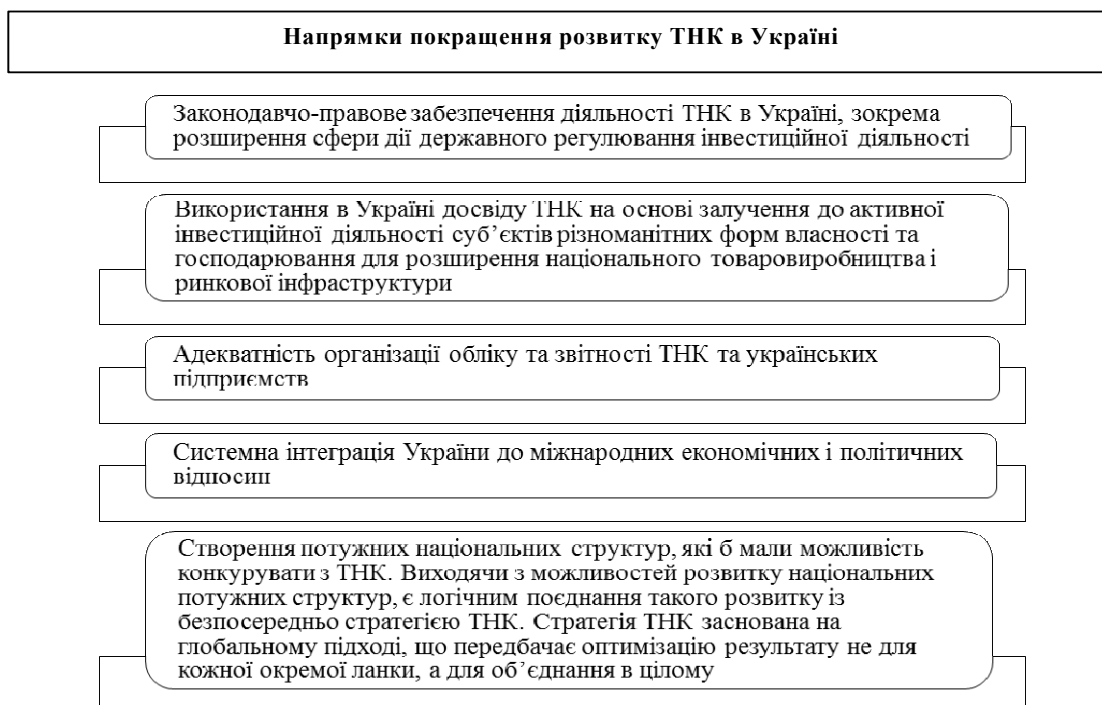


Рис. 3. Напрямки покращення розвитку ТНК

Діяльність ТНК несе в собі двоякий вплив для країн базування і приймаючих країн. Так, наприклад, у світовому господарстві ТНК з одного боку позитивно впливають на взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, розширюють міжнародну спеціалізацію та виробництво, а з іншого – приборкують до своїх рук майже всю економічну владу, з часом стають неконтрольованими та загострюють глобальні проблеми людства.

Також двоякий характер ТНК відіграють і для країн базування. Так, з одного боку, перед такими країнами відкривається можливість доступу до додаткових джерел ресурсів, вони можуть отримувати товари, доступ до яких раніше був закритий. Такі країни почали отримувати вищі прибутки в країнах з порівняно нижчим податковим тиском, підвищився вплив на приймаючі країни, а також з'явилася можливість безперервного подолання митних бар'єрів.

Стан ТНК в Україні знаходиться на найкращому рівні, тому, аналізуючи рис. 3 можна виділити напрямки покращення розвитку ТНК. Основними завданнями в розвитку ТНК є законодавчо-правове забезпечення діяльності ТНК, а також системна інтеграція України до міжнародних економічних і політичних відносин. Ці напрямки забезпечать гідні умови для розвитку ТНК і сприятимуть їх подальшому розвитку.

Не менш важливими напрямками є адекватність організації обліку та звітності для ТНК та створення в Україні потужних національних структур, які б мали можливість конкурувати з ТНК.

Відплив інвестицій за межі держави та скорочення внаслідок цього рівня зайнятості населення – можливі негативні наслідки для економіки країн розміщення ТНК.

Позитивні наслідки діяльності ТНК для приймаючої країни пов'язані з одержанням додаткових інвестицій, поширенням новітніх технологій, збільшенням виробництва і зайнятості населення, прискоренням економічного розвитку, інтеграцією національної економіки у світове господарство, зменшенням влади місцевих монополій, збільшенням надходженням податків до державного бюджету.

Негативні наслідки на економіку приймаючої країни можуть також проявлятися в: одноманітній спеціалізації національного виробництва (наприклад, продукція добувних галузей, екологічно шкідливе виробництво), яка пов'язана з інтересами іноземного капіталу; у протидії реалізації політики в економіці приймаючої країни; у встановленні монопольних цін та умов, які існують всупереч інтересам приймаючої країни; в ухилянні від сплати податків шляхом перерахування доходів із однієї країни в іншу; у витісненні місцевих підприємств зі сфери діяльності та інтересів ТНК; у вагомому впливі ТНК на майже всі сфери життя приймаючої країни, при цьому має місце незначний вплив уряду країни на діяльність ТНК, а це несе загрозу для національної безпеки держави [4, с. 140].

На нашу думку, необхідно використовувати інструменти регулювання діяльності ТНК з метою зменшення числа загроз та негативних наслідків в подальшому.

Таблиця 2

**Основні рівні та інструменти регулювання діяльності ТНК та їхніх філій**

<b>Рівень регулювання ТНК</b>	<b>Інструмент регулювання</b>	<b>Мета регулювання</b>
Наддержавне регулювання	Багатосторонні міжнародні договори	Регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі
Міждержавне регулювання	Двосторонні інвестиційні угоди	Захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам
Внутрішньодержавне регулювання	Інвестиційне законодавство	Підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни
Суспільне регулювання	Суспільна думка, традиції, виховання	Захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства

Науковцями та дослідниками виділяються чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: наддержавне регулювання, міждержавне, внутрішньодержавне та суспільне регулювання (табл. 2).

Багатосторонні міжнародні договори, що бувають універсальні, регіональні та субрегіональні – основні інструменти такого рівня регулювання ТНК, як наддержавний. Однак підписані міжнародні договори не впливають на діяльність ТНК та їхніх філій, так як не всі країни згодні виконувати прийняті стандарти на своїй території.

Двосторонні інвестиційні угоди, укладені між зацікавленими державами, регулюють діяльність ТНК на міждержавному рівні. Найбільш поширеним способом регулювання діяльності ТНК являється укладання договору між двома країнами – приймаючою та країною базування.

Внутрішньодержавне регулювання зосереджено в основному в інвестиційному законодавстві, яке регулює питання визначення правового статусу іноземного вкладника – фізична чи юридична особа. Однак завдяки організаційній структурі ТНК вона має можливість уникнути контролю з боку держави, з чим і пов'язаний найбільш вразливий момент одностороннього регулювання діяльності ТНК.

Національні традиції, виховання, суспільна думка – інструменти суспільного регулювання діяльності ТНК. На думку власників транснаціональних компаній, споживачі знаходяться в глобальному середовищі, де їхні смаки і уподобання задовольняються через пропозицію стандартних звичних продуктів. Підтвердженням цього є успіх транснаціональних компаній, які отримують максимальні прибутки в довгостроковій перспективі, не загострюючи увагу на окремих купівельних перевагах [2].

**Висновки**

З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Транснаціональні корпорації розвиваються завдяки природному процесу еволюції в світовій економіці. Крім того, встановлено зв'язок між глобальною



економікою та ТНК на основі етапів еволюції транснаціональних корпорацій.

Сьогодні роль ТНК постійно посилюється, тим самим зменшуючи роль економіки держави та щоб запобігти цьому потрібно регулювати діяльність ТНК.

Отже, ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва і міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки і міжнародних економічних відносин. Досліджено, що існує п'ять поколінь розвитку ТНК з початком розвитку в кінці XIX ст. Серед основних конкурентних переваг ТНК слід виділити: економія на масштабах підприємства, переваги володіння і доступу до природних ресурсів, капіталу і результатами науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) по всьому світу; низька вартість фінансових ресурсів завдяки більш широким можливостям їх залучення. Зазначені переваги дають можливість ТНК дуже стрімко розвиватись та бути конкурентоспроможними порівняно з іншими компаніями.

### Література

1. Thein fluence of TNC sonthe economies of developing countries. International business. – NY : Dryden Press, 2005. – 31 p.
2. Антонов Я.В. Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности транснациональных корпораций [Електронний ресурс] / Я.В. Антонов // Управление общественными и экономическими системами. – 2011. – № 1. – Режим доступа : <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arghiv/2011/1/antonov.pdf>
3. Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: Євроінтеграційний аспект : [монографія] / І. Й. Гладій. – Економічна думка, 2006. – 554 с.
4. Гронтковська Г. Е. Міжнародна економіка : підручник / О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с.
5. Лимонова Е. М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Е. М. Лимонова, К. С. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – Вип. 1. – С. 93 – 101.
6. Поляков В.В. Світова економіка та міжнародний бізнес : підручник / В. В. Поляков, Р. К. Щенін. – М. : КНОРУС, 2005. – 688 с.
7. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» / [авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гаєць та ін.] ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, Мін-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
8. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – Вип. 9(99). – С. 35–41.

Надійшла 15.05.2016; рецензент: д. е. н. Болдуєва О. В.

## ДОМІНАНТИ ДІАЛЕКТИЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

*В статті досліджено домінанти діалектичної взаємодії розвитку екологізації та світової торгівлі. Визначено напрями прояву зазначених процесів та обґрунтовано шляхи оптимізації поєднання екологічної та торговельної складових глобального економічного простору.*

*Ключові слова: екологізація, світова торгівля, екологічні проблеми, домінанти діалектичної взаємодії.*

TSYBULIAK A. G.

Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University

## DOMINANTS OF DIALECTICAL INTERACTION OF DEVELOPMENT OF ECOLOGIZATION AND WORLD TRADE

*In the article the dominant dialectical interaction of ecologization and world trade are researched. It is demonstrated that the process of development of ecologization of global commodity markets are characterized by some dialectical effects, which are in general correlated with the main trends of the world economy as a whole. It is proved that in the terms of dialectical interaction between ecologization and world trade it is important to develop the system of cooperation between all countries in the sphere of nature for the purpose of harmonization above all the national environmental norms and standards, grounding the common environmental initiatives considering the interests of the international community in the development of international trade interaction. The directions of manifestation of these processes and reasonable ways of optimization of environmental and trade components of the global economic space are defined.*

*Keywords: ecologization, world trade, environmental problems, dominants of dialectical interaction.*

**Постановка проблеми.** Розвиток сучасного світу здійснюється під впливом процесів глобального характеру, які визначають специфіку та напрями його функціонування. У теоретико-методологічному аспекті йдеться, передусім, про взаємне переплетення інтересів країн світової спільноти для досягнення спільних цілей економічного, політичного, екологічного, соціального, культурного розвитку. Зазначена взаємодія має свій прояв, зокрема, в інтенсифікації торговельних зв'язків як важливої складової розвитку глобального економічного простору. Розширення торговельної взаємодії об'єктивно сприяє лібералізації експортно-імпортних відносин, що призводить до загострення проблеми взаємодії суспільства з навколишнім середовищем. В свою чергу, екологізація є об'єктивно закономірним процесом, який здійснює посилений вплив на розвиток міжнародної торговельної взаємодії в глобалізованому середовищі. Зростаюче значення екологізації як важливої складової системи торговельного співробітництва зумовлене, насамперед, високим ступенем її впливу на рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Йдеться про необхідність врахування в ціні кінцевої продукції екологічної домінанти її виготовлення та реалізації. Невідповідність системи господарської діяльності та екологічних можливостей світового простору вимагає обґрунтування таких напрямів реалізації торговельної співпраці у світових масштабах, які б враховували необхідність забезпечення раціональної взаємодії екологізації та світових торговельних відносин.

Мета статті – визначення основних домінант діалектичної взаємодії розвитку екологізації та світової торгівлі та виокремлення сучасних напрямів їх виваженого поєднання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження взаємодії розвитку екологізації та світової торгівлі, обґрунтування тенденцій розвитку міжнародної торгівлі з урахуванням екологічної складової її розширення знайшло відображення в наукових працях таких зарубіжних вчених, як Андерсон К., Дейлі Г., Есті Д., Ерліх П., Уолтер І., Фарлей Дж., Холдрен Дж. та ін. Обґрунтуванню окремих аспектів формування зовнішньоторговельних відносин країн світової спільноти в умовах поглиблення екологічних проблем присвячені дослідження вітчизняних науковців, а саме Андреевої Н., Веклич О., Купінець Л., Мельник Л., Семенюка Е., Туниці Ю., Харичкова С. та ін.

Проте недостатньо висвітленими залишаються питання діалектичного взаємозв'язку екологізації та світової торгівлі, домінанти їх раціонального поєднання, сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин з урахуванням вимог екологічного спрямування.

**Основні результати дослідження.** Розширення світового виробництва, диверсифікація та інтенсифікація торговельних зв'язків є об'єктивним наслідком розвитку глобалізаційних процесів у сучасному світі. Зазначені процеси, які характеризуються переважанням темпів зростання обсягів торгівлі над темпами зростання обсягів виробництва, зростанням чисельності населення світу, яке за прогнозними підрахунками ЮНКТАД до 2050 року може збільшитися до 9725148 тис. осіб переважною мірою визначають домінанти діалектичної взаємодії екологізації та світової торгівлі. До них слід віднести, по-перше, невідповідність виробничо-господарської діяльності та ресурсно-екологічних можливостей світового

торговельного простору. По-друге, зростання обсягів споживання в наслідок збільшення чисельності населення, що висуває нові вимоги до якісних характеристик продукції, що є предметом міжнародних торговельних угод. По-третє, розширення екологічної свідомості споживачів, що вимагає від провідних світових виробників товарів та послуг врахування екологічної складової у розвитку торговельної взаємодії. По-четверте, підвищення попиту на екологічно чисті та безпечні для використання товари та послуги. По-п'яте, зростання рівня конкуренції на світовому ринку. По-шосте, необхідність комплексної імплементації екологічних підходів та принципів у процес міжнародної торговельної співпраці.

Дослідження діалектичної взаємодії розвитку екологізації та світової торгівлі у методологічному аспекті, на наш погляд, передбачає розгляд сутнісних рис цього процесу. По-перше, слід відзначити, що екологічна складова є органічним елементом і об'єктивно притаманна всім об'єктам світової торгівлі. По-друге, економічна природа та сутність екологічної компоненти експортного виробництва, товарів та послуг, що реалізуються на світових ринках полягає, на нашу думку, у витратах, які спрямовані на такі зміни їх якісних характеристик, що за умов виробничого і невиробничого споживання зазначених об'єктів світової торгівлі зумовлює зменшення їх негативного впливу на довкілля, поліпшує характеристики технологічних процесів, веде до покращення системи показників розвитку життєвого рівня населення країн світу. По-третє, економічний зміст екологізації світової торгівлі конкретно може бути розкритий за допомогою наступної прямої залежності: підвищення рівня екологізації світової торгівлі тісно пов'язане з зростанням рівня конкуренції на світовому ринку, збільшенням витрат виробництва, зростанням цін на екологічні товари та послуги, покращенням добробуту споживачів, розвитком інноваційної складової світових торговельних зв'язків.

Основним системним показником взаємодії екологізації та світової торгівлі виступає конкурентоспроможність. Це зумовлено, насамперед, зростанням значення екологічної складової у виробництві, технологіях, методах та інструментах торгівлі [1]. Сучасний торговельно-економічний простір вимагає від компаній-виробників виходу на зовнішні ринки з екологічно чистою продукцією з метою збільшення конкурентних переваг. З однієї сторони, реалізація екологічно чистих та енергозбережливих товарів забезпечує високий рівень порівняльних переваг по відношенню до представлених на ринку компаній. З іншої – отримання доступу на ринки в багатьох випадках пов'язане з відповідністю продукції національним та міжнародним вимогам щодо її екологічності.

В цьому зв'язку важливого значення набувають вимоги споживачів до екологічності продукції, що їм пропонується, та екологічних аспектів її виробництва; ступінь врахування конкурентами на ринку вимог до екологічності їх діяльності та виробництва; вимоги торговельних партнерів щодо екологізації виробничо-господарської діяльності; система взаємодії з постачальниками сировини та матеріалів з точки зору їх відповідності екологічним вимогам. В свою чергу, забезпечення екологічно вирашного рівня конкурентоспроможності продукції дозволяє використовувати розширені інструменти формування цінової політики на товари або послуги, оскільки споживачі готові витрачати додаткові фінансові ресурси за умов отримання екологічно значимої продукції [2, с.218].

Поряд з цим, забезпечення належного рівня взаємодії екологізації та світової торгівлі призводить до зростання витрат виробництва, що пов'язане не тільки з високою вартістю екологічно якісної сировини для виробництва продукції, а й необхідністю врахування вимог щодо обмеження імпорту, використанням нетарифних бар'єрів у вигляді спеціальних технічних стандартів, спеціального маркування товарів, що підтверджують їх екологічну чистоту. Варто зауважити, що в 2001 році на Дохійському раунді переговорів в рамках СОТ особлива увага була приділена, зокрема, розробці політики, пов'язаної з відображенням на етикетці екологічних властивостей продукції, включаючи екологічне маркування продукції. У ході обговорення були прийняті деякі вимоги до екологічного маркування. Також відзначалася необхідність забезпечення прозорості при розробці та реалізації програм екомаркування для запобігання дискримінації зарубіжних виробників.

Процесам екологізації сучасного світу притаманні діалектичні тенденції розвитку. Серед них слід виділити, по-перше, нерівномірність доступу до екологічно чистої сировини та ресурсів; по-друге, різний рівень розвитку науково-технологічного потенціалу країн світової спільноти, що значною мірою визначає диспропорції у можливостях розвитку екологічного виробництва; по-третє, відмінності у забезпеченості енергетичними ресурсами та можливостях розвитку відновлюваної енергетики; по-четверте, різний ступінь забруднення навколишнього середовища та екологічної безпеки; по-п'яте, рівень розвитку законодавчих інституцій, які відіграють важливу роль у регулюванні екологізаційної складової функціонування національних ринків.

Зазначені прояви діалектичного розвитку екологізації мають тісний зв'язок з економічним середовищем функціонування міжнародних торговельних відносин. Об'єктивно зумовлене процесами глобалізації розширення міждержавних господарських зв'язків, ускладнення асиметричності структури світових ринків, зростання динаміки експортно-імпортних відносин має здійснюватися з урахуванням екологічної складової їх розвитку. Формування світового економічного простору під впливом екологічних факторів супроводжується не лише диверсифікацією торговельних потоків і процесів лібералізації зовнішньоторговельних відносин, але й проявом зовнішніх ефектів позитивного та негативного характеру,

що є наслідком взаємодії різноаспектних впливів на навколишнє середовище. Зважаючи на це, розвиток світової торгівлі повинен здійснюватися з урахуванням ступеня ефективності інтеграції екологічних ресурсів та специфіки розвитку країн світу [3].

Основною, на наш погляд, площинною прояву домінантів діалектичної взаємодії екологізації та світової торгівлі є зростання значення виробництва екологічних товарів, з однієї сторони, та відсутність комплексного підходу до розуміння цієї категорії з іншої. Глобальний ринок екологічних товарів і послуг, за оцінками експертів ЮНЕП, зросте до 2020 року до 1,9 трлн дол. [4]. Слід зауважити, що торгівля екологічними товарами залишається, переважно, прерогативою розвинених країн. Слід зауважити, що на сучасному етапі розвитку світової економіки серед головних експортерів екологічних товарів на світовому ринку слід виділити США, Канаду, Японію, країни ЄС та Китай, який за останні роки значно збільшив обсяги експорту. До регіональних ринків екологічних товарів та послуг країн Африки, Азії й Близького Сходу обсяг експорту товарів з Китаю збільшився у два рази, а до країн об'єднання НАФТА й Латинської Америки – втричі. Ці тенденції збігаються із загальними векторами розвитку світових товарних ринків, основними експортерами та імпортерами на яких виступають країни ЄС, США, Китай, Японія, Південна Корея, Гонконг, Російська Федерація, Канада, Сінгапур, на частку яких припадає переважна більшість зовнішньоторговельних угод [5]. Це свідчить, зокрема, про наявність діалектичного взаємозв'язку структури та масштабів розвитку торговельної взаємодії, наявність у провідних експортоорієнтованих ринків можливості здійснювати значний вплив на динаміку та регіональну спрямованість міжнародних товарних потоків. Ті ж самі країни, а також Індія та Мексика імпортують найбільші обсяги товарів.

В контексті екологізації важлива роль належить Китаю, який займає друге місце за обсягами світового товарного експорту, та третє місце – за обсягами імпортних операцій. Слід відмітити, що протягом останніх років китайський уряд визначив стратегію зростання обсягу виробництва екологічно чистих товарів. Зокрема, у доповіді Комісії з національного розвитку та реформ Китаю (NDRC), опублікованій у 2007 р., серед основних планів визначено розвиток гідроенергетики, використання енергії вітру, сонячної енергії й енергії біомаси як умову підвищення конкурентоспроможності на ринку екологічних товарів та послуг. Китай є одним із світових лідерів з виробництва відновлюваної енергії, переважно завдяки роботі гідроелектростанцій, вітроенергетиці, використанню енергії сонця, а також використанню розумних мереж енергопостачання. Разом із зростанням виробництва електроенергії з відновлюваних джерел, різко зменшилась вартість її технологій. Таким чином, лідерство на ринку екологічних товарів поступово зміщується у бік Китаю. Експорт екологічних товарів із США та інших країн не зростає такими ж темпами, через певні технологічні переваги у їх виробництві.

Головним проявом діалектичної взаємодії екологізації та світової торгівлі у регіональному розрізі є те, що саме країни, що є основними експортерами екологічних товарів, одночасно займають провідні позиції в переліку найбільш забруднюючих виробників в світі. Це питання стало одним з предметів обговорення на самміті в Парижі в грудні 2015 року. Так, підсумком проведення самміту стало зобов'язання ЄС знизити свої викиди на 40% до 2030 року в порівнянні з 1990 роком, США – на 28% до 2025 року порівняно з 2005 роком, Китаю – на 25% до 2025 року. Зауважимо, що Китай входить до переліку країн, які завдають найбільшої шкоди повітрю планети. Наразі Китай має намір протягом 5 років виділити 277 млрд дол. на екологію, а також зменшити податки і виділити значні кредити виробництвам, які будуть переходити на чисті технології. З 2017 року країна буде використовувати досвід ЄС у торгівлі квотами на викиди шкідливих речовин.

В свою чергу, США викидають в атмосферу 5,9 млн т парникових газів щорічно. Головною причиною цього є електропромисловість: 39% електроенергії виробляється за допомогою вугілля, 27% – газу. На частку поновлюваних джерел енергії припадає лише 7%, а 6% складають гідроелектростанції. Зважаючи на це, США намагаються збільшити частку чистих джерел енергії, пропонуючи вигідні кредити, субсидії та знижки на податки. На стимуляцію розвитку галузі урядом в 2015 році виділено 90 млрд дол. Індія викидає в атмосферу майже 1,3 млн т парникових газів на рік. Основним джерелом забруднення є вугілля, яке використовують понад 400 млн. жителів. Проте, враховуючи важливість екологічної складової розвитку, в 2015 році урядом було збільшено вдвічі податки на видобуток вугілля та розпочато поступову переорієнтацію на використання енергії вітру та сонця.

Не зважаючи на зростання обсягів торгівлі екологічними товарами, досі не вироблено єдиного методичного підходу до їх сутності та механізму регулювання торгівлі ними на світових ринках. За визначенням ЮНЕП та ОЕСР, у найбільш загальному вигляді, екологічні товари – це товари, які призводять до підвищення добробуту споживачів одночасно із зниженням екологічних ризиків їх використання. На нашу думку, екологічним товаром може також вважатися продукт, вироблений з використанням екологічно чистої сировини, а також той, який може бути безпечно утилізований [4].

Зауважимо, що загальною тенденцією розвитку світового торговельного простору є перехід до сталого виробництва та споживання. Одним з регулятивних механізмів такого переходу є екологічна сертифікація, яка слугує дієвим інструментом взаємодії процесів екологічно безпечного розвитку країн світу та торговельних зв'язків між ними. Перешкодою цьому є, передусім, відсутність чітких вимог до процедури проведення екологічної сертифікації та відсутність належної законодавчої підтримки у вигляді відповідних

нормативних норм. Комплексний захист прав споживачів, у тому вигляді, у якому він існує сьогодні, почав розвиватися лише наприкінці 19-го сторіччя у США та Європі. Це стало результатом промислової революції. Споживчі питання розглядалися як частина змін у контрактному законодавстві, транспортній політиці, конкуренції, стандартів і безпеки харчової продукції, тощо.

Екологічна сертифікація набула важливого значення в країнах світової спільноти. Зокрема, йдеться про стандарти ISO 9000 і 14000, систему забезпечення безпеки продукції харчування (НАССР), європейські стандарти EN 45000 та ін. Світовими лідерами у цій сфері є Китай, Італія, Велика Британія, Японія, Німеччина. Виробники та імпортери несуть відповідальність за безпеку товарів, які вони продають. В цьому зв'язку в кожній країні повинні існувати органи, відповідальні за перевірку відповідності вимогам і виведення небезпечної продукції з ринку, якщо це потрібно [5].

Діалектична взаємодія екологізації та світової торгівлі тісно пов'язана з екологічними аспектами виробництва товарів, що є об'єктами експортно-імпортних операцій. Йдеться, передусім, про модель екологічно чистого виробництва, яка була розроблена департаментом технологій, індустрії та економіки ЮНЕП з прийняттям Міжнародної декларації з чистого виробництва. Чисте виробництво трактується ЮНЕП як модель використання інтегрованої стратегії упередження забруднення довкілля по відношенню до виробничих процесів, продукції та послуг, що також містить енергоспоживання та водоспоживання, з метою зниження викидів шкідливих речовин, а також відходів, мінімізації ризиків здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу. Модель екологічно чистого виробництва активно впроваджується в таких країнах як Норвегія, Голландія, Австрія, Данія, Франція, США, Словаччина, Польща, Чехія, Литва, Китай. Важливою складовою такого виробництва є використання відновлювальних джерел енергії, які не завдають шкоди оточуючому середовищу. За період 2004–2014 рр. обсяг світових інвестицій у відновлювальну енергетику збільшився до 270 млрд дол., а на відновлювальні джерела енергії в 2014 році припадало більше половини нових енергетичних потужностей у світі. Головними сегментами вкладання інвестиційних ресурсів стали вітрова, сонячна та гідроенергетика, а серед основних інвесторів варто відмітити Китай, США, Японію, Великобританію і Німеччину [5]. Поряд з цим варто відзначити асиметричність розвитку інвестиційної активності в сфері екологізації товарного виробництва для забезпечення екологічних потреб розвитку світових ринків, що зміщується у напрямі Китаю, Бразилії, Індії, ПАР та інших нових індустріальних держав.

#### Висновки

В цілому розвитку процесів екологізації світових товарних ринків притаманні певні діалектичні прояви, які у найбільш загальному вигляді корелюються з основними тенденціями розвитку світового господарства в цілому. Серед них слід відмітити наступні: нерівномірність зростання виробництва екологічних товарів та відсутністю комплексного підходу до розуміння цієї категорії; наявність значної асиметрії в структурі та масштабах розвитку торговельної взаємодії; диспропорційність екологізації світових товарних ринків у їх регіональному розрізі, що полягає в поєднанні в межах окремих країн одночасно найбільшого експортного потенціалу з точки зору участі в торгівлі екологічними товарами та найвищих ступенів виробничої забрудненості; різні обсяги ресурсів, що виділяються країнами світової спільноти для фінансування екологізаційних засад розвитку національних товарних ринків.

Зважаючи на вище зазначене, в умовах діалектичної взаємодії екологізації та світової торгівлі важливе значення має розробка системи взаємодії всіх країн у сфері природокористування, що обумовлює необхідність узгодження, в першу чергу, національних екологічних норм і стандартів; спільної розробки та реалізації міждержавних програм і проектів у галузі природокористування; проведення узгодженої науково-технічної політики в галузі екології та охорони навколишнього середовища; впровадження загальних принципів стимулювання природоохоронної діяльності, а також торговельних санкцій за порушення відповідного законодавства; розширення співпраці багатосторонніх організацій у цій сфері; посилення взаємодії ТНК, міжнародних асоціацій та неурядових організацій, які відіграють зростаючу роль у міжнародному співробітництві.

#### Література

1. Купінець Л. Інструменти екологічної безпеки у міжнародній торгівлі / Л. Купінець, С. Харічков // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 71.
2. Walter I. Studies in international environmental economics, USA: John Wiley & Sons, 1976. – 364 p.
3. Copeland B. R. International trade and the environment: policy reform in a pollutant small economy // Journal of environmental economics and management. – 1994. – № 26. – P. 44–65.
4. UNEP Year Book 2014: emerging issues in our global environment. – UNEP. – 71 p.
5. Trade and development report. – UNCTAD. – New York and Geneva. – 2014. – 34 p.

Надійшла 15.05.2016; рецензент: д. е. н. Румянцев А. П.

## ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА УМОВ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ НОВАЦІЙ

*У статті проаналізовано особливості управління витратами в сучасних ринкових умовах. Розроблено алгоритм прийняття рішення щодо оптимізації розміру виробничих витрат на матеріальні ресурси. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства запропоновано ряд факторів при виборі технічних засобів та варіантів обробітку ґрунту. Визначено економічну ефективність посіву пшениці озимої при закупівлі запропонованих технічних засобів під час поверхневого обробітку ґрунту.*

*Ключові слова: собівартість продукції, технічні засоби, варіанти обробітку ґрунту, економічна ефективність, чиста теперішня вартість.*

MELNYKOVA K. V., VASILKOVA Y. K.  
Kherson State University

## HOW TO REDUCE COST OF PRODUCTS UNDER IMPLEMENTATION TECHNICAL AND ECONOMIC INNOVATIONS

*The article is to examine the theoretical basis and justification of guidelines to reduce the production costs of agricultural enterprises in the conditions of implementation of technical and economic innovations in current market conditions. The article analyzes the features of expense management in the current market conditions. The algorithm of the decision to optimize the size of the production costs for material resources. To improve the competitiveness of enterprises offered a number of factors when choosing hardware and tillage options. The economic efficiency of winter wheat planting in the purchase of technical facilities offered at surface cultivation. Innovation will not only profit but also will reduce the level of production costs in the cultivation of products is much more important for the competitiveness of businesses in general and in particular products.*

*Keywords: cost of production, technical means, tillage options, economic efficiency, net present value.*

**Постановка задачі.** Кожний суб'єкт господарювання зобов'язаний чітко представляти на перспективу потребу у фінансових, сировинних, трудових, інтелектуальних ресурсах, виробничих потужностях, джерелах їх одержання, а також уміти ефективно використовувати наявні засоби у процесі роботи свого господарства. У ринковій економіці підприємці не зможуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати й акумулювати інформацію як про стан цільових ринків і положення на них конкурентів, так і про власні перспективи і можливості. Зарубіжний досвід доводить, що в більшості випадків розмір витрат визначається як найважливіший критерій у виборі варіантів розвитку підприємств. Необхідною умовою вирішення такої ситуації є вдосконалення процесу управління закупівлею та контролю використання виробничих ресурсів на підприємстві. Для отримання якісного рішення в умовах високої конкуренції підприємству необхідно розробити комплексний алгоритм вибору ресурсів та аналізу постачальників, який забезпечуватиме певний рівень надійності. Управління витратами є одним із важливих напрямів управлінської діяльності. Одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств є оптимізація собівартості продукції. Виробництво якісної продукції при оптимальному розмірі витрат, пов'язаних з її виготовленням, розглядається не тільки як фактор підвищення конкурентоспроможності, а й передусім як умова функціонування підприємств на ринку.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Питанням підвищення ефективності діяльності підприємств всіх форм власності за рахунок впровадження комплексу заходів щодо зниження собівартості продукції при незмінному рівні якості значну увагу надавали українські та закордонні вчені-економісти. Серед них Буркинський Б.В. [1], Бурляй О.А. [2], Воскобійника Ю.П. [3], Герасименко Ю.С.[4-5], Грецак М. Г. [6], Коваленко О.В. [7], Концеба С.М. [8], Мачулка О.А. [9], Маренич Т.Г. [10], Охріменко І.В. [11], Яковлева Ю.С. [12–14] та інші. В наукових розробках названих авторів порушуються складні проблеми управління та оптимізації всіх видів витрат на підприємствах усіх форм власності. Разом з тим, на сьогодні малодослідженими та не розкритими у періодичних літературних виданнях залишаються питання, пов'язані із врахуванням особливостей удосконалення процесів прийняття рішення в умовах невизначеності внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища.

**Метою статті** є вивчення теоретичних засад та обґрунтування методичних рекомендацій щодо зниження собівартості продукції сільськогосподарських підприємств за умов впровадження техніко-економічних новацій в сучасних ринкових умовах.

Об'єктом дослідження виступає собівартість продукції ТОВ «Таврида-ПЛЮС».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів зниження собівартості продукції за умов впровадження техніко-економічних новацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження**

Перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Вміння планомірно й раціонально керувати ними в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси на виживання. Управління витратами є важливою функцією економічного механізму підприємства. Управління витратами слід розглядати як сукупність чітко виражених процесів, яким характерні взаємозв'язки та безперервність здійснення.

На формування собівартості продукції впливають багато факторів, зокрема співвідношення темпів змін обсягів виробництва поточних витрат на продукцію, які визначають її рівень і тенденції. Собівартість продукції є одним з найважливіших показників діяльності підприємства. В сучасних економічних умовах дозволити собі певною мірою ігнорувати облік, аналіз, планування та контроль витрат виробництва може лише підприємство-монополіст, доходи якого значно перевищують витрати, і для якого не має значення питання розробки цінової політики [3].

Одним з елементів цілісної системи управління є управління витратами підприємств і організацій. Раціональне управління витратами є запорукою фінансової стабільності та стійкості у роботі вітчизняних товаровиробників. Недооцінка ролі управління витратами зумовлює значні витрати підприємств і організацій, що у кінцевому випадку негативно впливає на рівень виробничих витрат та на результати господарювання.

Управління витратами передбачає управління процесами та факторами, що впливають на формування витрат, їх рівень та склад, головне в якому – попередження нераціонального використання ресурсів. Структура собівартості передбачає витрати за економічними елементами, класифікація яких використовується для розроблення кошторису витрат на виробництво. Основними елементами планової калькуляції виготовлюваної продукції є: матеріальні витрати, витрати на оплату робочої сили, відрахування (Єдиний соціальний внесок до Пенсійного фонду України), амортизація основних фондів, інші витрати. Ці елементи витрат формують повну собівартість продукції.

Собівартість як комплексний показник має максимально синтезувати та у вартісній формі відображувати технологічні й організаційно-економічні умови виробництва відповідно до інтенсивного рівня розвитку господарства. Тільки в цьому разі показник собівартості може бути успішно використаний для поліпшення управління виробництвом, оцінки економічної ефективності основних і оборотних активів, вибору оптимальних варіантів технології виробництва і організації його управління, вдосконалення міжгосподарських і міжгалузевих зв'язків.

Досліджуємо підприємство товариство з обмеженою відповідальністю «Таврида-ПЛЮС» (Каланчацький район, Херсонська область) займається виробництвом і пропонує до реалізації зернові культури (пшениця, ячмінь, рис та інші зернові та зернобобові культури). Відвантаження продукції відбувається в будь-якій зручній для покупця тарі з розфасовкою від 1 кг. Доставка можлива як по країнах СНД, так і країнах Європи. Середньооблікова чисельність штатних працівників складала 249 осіб, середня кількість позаштатних працівників (працюючі за цивільно-правовими договорами та зовнішні сумісники) – 29 осіб.

Для визначення комплексу заходів щодо зниження собівартості продукції та обґрунтованості впровадження техніко-економічних новацій було проведено аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Таврида-ПЛЮС», який показав, що у 2014 році капітал підприємства зменшився на 9,8%, або на 5,1 млн грн і склав 47,3 млн грн. Ця зміна зумовлена суттєвим скороченням розміру поточних зобов'язань (-10,5 млн грн). Водночас відбулося зростання обсягів власного капіталу (+2,3 млн грн, або на 16,7%) та довгострокових зобов'язань (+2,6 млн грн). Перевищення темпів зростання розміру власного капіталу над темпами зростання розміру зобов'язань свідчить про незначне послаблення залежності підприємства від кредиторів.

Проведений аналіз ліквідності балансу ТОВ «Таврида-ПЛЮС» (табл. 1) свідчить, що на кінець 2014 року фінансовий стан підприємства не покращився і баланс ліквідний лише по третій групі, що, водночас, також свідчить про існування значного фінансового ризику для господарської діяльності ТОВ «Таврида-ПЛЮС»

Аналіз динаміки та структури собівартості окремих видів продукції ТОВ «Таврида-ПЛЮС» свідчить, що темпи приросту виробничої собівартості в середньому складала 7,5-7,6%, що пов'язано передусім із інфляційними процесами в країні взагалі та Херсонській області зокрема.

Проведений аналіз аграрного ринку збуту продукції дозволив виявити, що для потенційного споживача в більшості випадків найбільш конкурентоспроможним товаром є продукт, що забезпечує максимальний ефект від співвідношення якості та ціна. Разом з тим усі потенційні конкуренти вирощують зернову продукцію у відповідності до показників якості зерна, встановлених чинним законодавством. Тому, для проведення аналізу рівня конкурентоспроможності продукції досліджуваного підприємства та підприємств-конкурентів проаналізовано особливості вирощування зернових культур в залежності від технологій, що застосовуються відповідними суб'єктами господарювання. Дослідження проводилося за наступними показниками: урожайність пшениці, ц / га; трудомісткість 1 ц., люд. год.; рівень рентабельності, %; маса прибутку на гектар, грн. Як показали розрахунки сукупного рангу та інтегрального коефіцієнту

конкурентоспроможності на сучасному етапі розвитку зерновиробництва, найбільш конкурентоспроможною можна вважати технологію виробництва, що застосовується на ТОВ «Таврида-ПЛЮС», тобто інтенсивна технологія. Найменш конкурентоспроможною є адаптивна технологія, але вона також є конкурентоспроможною, оскільки може забезпечувати прибуткове виробництво зерна.

Таблиця 1

## Активи та зобов'язання ТОВ «Таврида-ПЛЮС» у 2014 році\*

Актив	На початок звітного періоду, тис. грн.	На кінець звітного періоду, тис. грн.	Пасив	На початок звітного періоду, тис. грн.	На кінець звітного періоду, тис. грн.	Платіжний надлишок або недостача	
						на початок звітного періоду, тис. грн.	на кінець звітного періоду, тис. грн.
Абсолютно ліквідні активи (A <sub>1</sub> )	96	150	Негайні пасиви (П <sub>1</sub> )	1753	3678	-1657	-3528
Швидко реалізовані активи (A <sub>2</sub> )	15766	7329	Коротко-строкові пасиви (П <sub>2</sub> )	36766	24736	-21000	-17407
Активи, що реалізуються повільно (A <sub>3</sub> )	9824	13463	Довго-строкові пасиви (П <sub>3</sub> )	-	2634	9824	10829
Важкорезалізовані активи (A <sub>4</sub> )	26786	26384	Постійні пасиви (П <sub>4</sub> )	13953	16278	12833	10106
Усього	52472	47326	Усього	52472	47326	x	x

\* складено на основі звітності ТОВ «Таврида-ПЛЮС»

Витрати на сировину й матеріали займають у собівартості продукції підприємства значну питому вагу. З огляду на це на рисунку 1 відобразимо алгоритм прийняття рішення щодо оптимізації розміру виробничих ресурсів.

В основі наведеного алгоритму важливим показником є ціна на необхідні ресурси. Перевірка на чутливість цін на обрані ресурси дозволить при певних змінах перевіряти визначену комбінацію на оптимальність. Особливої уваги заслуговує етап упровадження рішення. Інструкції щодо виконання прийнятого рішення та використання розробленого алгоритму складання переліку ресурсів і вибору їх постачальників мають бути донесені повною мірою до безпосередніх виконавців.

Розроблений підхід до визначення оптимальної комбінації ресурсів з урахуванням цін на ресурси та рівня надійності постачальників, технології виробництва, граничного розміру поставки дозволяє підвищити ступінь обґрунтованості рішень і відповідно рівень ефективності процесу виробництва. Конструкція моделі дозволяє здійснити перевірку на чутливість до мінливості таких факторів, як ціна на ресурси, умови їх постачання та обсяг виробництва самого підприємства, що має важливе значення в динамічних умовах зовнішнього середовища підприємств.

Проведені дослідження також дозволили виявити, що в поточному році керівництву підприємства потрібно зосередити свої зусилля на визначенні доцільності й обґрунтованості використання різних технічних засобів та варіантів обробки ґрунту при вирощуванні визначеної групи зернових культур. При використанні традиційних технологій землеробства значна частка витрат припадає на паливо, амортизацію техніки та трудові витрати. За розрахунками для оптимізації розміру прямих матеріальних витрат (нафтопродукти), прямих витрат на оплату праці та збільшення урожайності вирощування пшениці озимої ТОВ «Таврида-ПЛЮС» необхідно закупити технічні засоби орієнтованою вартістю 5,9 млн грн (прогнозований курс – 25 грн/дол. США) (табл. 2).

Внаслідок закупівлі визначених технічних засобів виробнича собівартість вирощування пшениці озимої в середньому зменшиться на 13,8%, або на 735,3 тис. грн. Також за рахунок зростання рівня урожайності підприємство щороку буде отримувати додатково дохід у розмірі біля 1 млн грн. Отже загальна економічна ефективність від закупівлі технічних засобів при поверхневому обробці ґрунту складатиме щонайменше 1735,3 тис. грн щороку на протязі 7 років.

При визначенні доцільності впровадження техніко-економічних новацій та розрахунку чистої теперішньої вартості враховувалося, що для закупівлі технічних засобів підприємству потрібно буде узяти кредит в банку вартістю 2,6 млн грн під 40% річних в діючих цінах (або 10% щоквартальних). Для зменшення суми сплачених відсотків кредит буде братися на 4 роки і погашатися щоквартально рівними частинами. Відсотки по кредиту будуть сплачуватися щокварталу. Розмір щоквартального платежу складатиме 332,33 тис. грн.



**Ефективність посіву пшениці озимої при використанні різних технічних засобів та варіантів обробітку ґрунту**

Технологічна операція	Енергомашинна		Сільськогосподарська машина		Ціна агрегату, у.о.
	марка	ціна, у.о.	марка	ціна, у.о.	
Поверхневий обробіток ґрунту					
Дискування в 2 сліди	ХТЗ-181	58320	БДТ-7У	14110	72430
Боронування	ХТЗ-181	58320	ЗБР-2.4	10070	68390
Сівба з прикочуванням	ХТЗ-181	58320	Клен-6П	34906	93226
Разом					234046

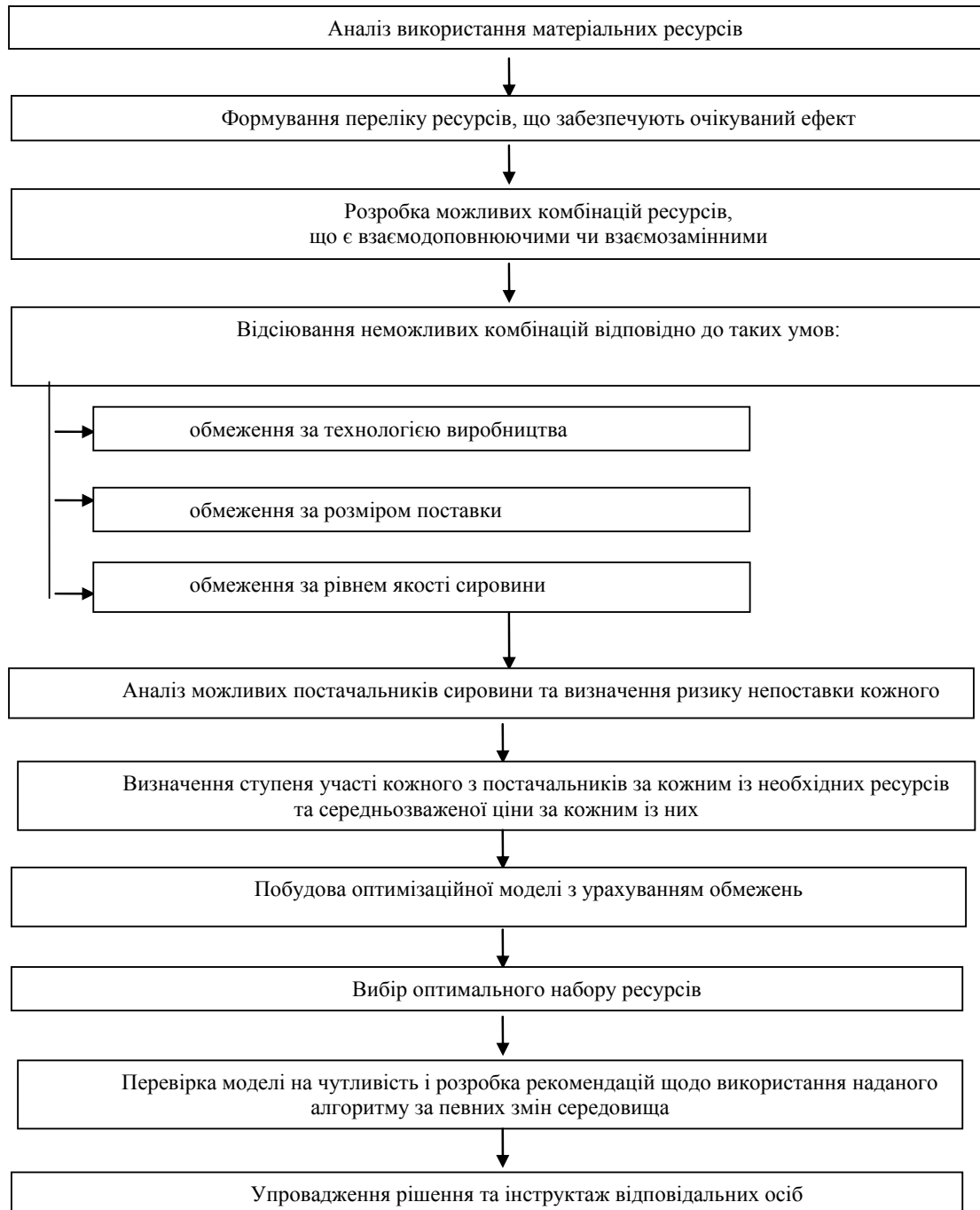


Рис. 1. Алгоритм прийняття рішення щодо оптимізації розміру виробничих витрат на матеріальні ресурси

З метою недопущення порушення рівня фінансової стійкості підприємства за власні кошти буде профінансовано залишок по проекту в сумі 3300 тис. грн. Під час проведення розрахунків чистої

теперішньої вартості від реалізації проекту потрібно враховувати той факт, що майже весь обсяг виробленої продукції ТОВ «Таврида-ПЛЮС» йде на експорт, тому девальвація гривні суттєво негативно не відобразиться на ефективності ведення господарської діяльності підприємства та обґрунтованості закупівлі запропонованих технічних засобів. Мінімально необхідна ставка дохідності при песимістичному прогнозі буде дорівнювати 15%.

Чисту теперішню вартість від реалізації проекту розраховуємо за формулою

$$NPV = \frac{X_1}{1+k} + \frac{X_2}{(1+k)^2} + \frac{X_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{X_n}{(1+k)^n} - I, \quad (1)$$

де NPV – чиста теперішня вартість;

$X_n$  – чистий грошовий потік, що виникає в кінці року  $t$ ;

$k$  – мінімально необхідна ставка дохідності (ставка дисконту);

$I$  – початкова вартість витрат (інвестиції);

$n$  – тривалість життя проекту (кількість років (періодів)).

Отже, чиста теперішня вартість від реалізації проекту на ТОВ «Таврида-ПЛЮС» складатиме:

$$\begin{aligned} NPV = & -(5900-2600) + \\ & + \frac{1735,3-1329,32}{1+0,15} + \frac{1735,3-1329,32}{(1+0,15)^2} + \frac{1735,3-1329,32}{(1+0,15)^3} + \frac{1735,3-1329,32}{(1+0,15)^4} + \\ & + \frac{1735,3}{(1+0,15)^5} + \frac{1735,3}{(1+0,15)^6} + \frac{1735,3}{(1+0,15)^7} = \\ & -3300+353,03+306,98+266,94+232,12+862,75+750,22+ \\ & + 652,36 = -3300 + 3424,4 = 124,4 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

При проведенні аналізу та оцінці доцільності впровадження нововведень проведемо розрахунок індексу рентабельності:

$$I_{\text{рен}} = \frac{\sum X}{I}, \quad (2)$$

де індекс рентабельності

$$I_{\text{рен}} = \frac{3424,4}{3300} = 1,038.$$

Отже, внаслідок закупівлі технічних засобів при поверхневому обробітку ґрунту при вирощуванні пшениці озимої керівництвом ТОВ «Таврида-ПЛЮС» не лише зможе підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства взагалі та продукції зокрема, а й отримуватиме щонайменше 3,8 к прибутку на кожну власну гривню витрат.

**Висновки.** Ефект від модернізації устаткування має значне для підприємства значення. Впровадження нововведень дозволить не лише отримати прибуток, а й дозволить зменшити рівень виробничих витрат при вирощуванні продукції, що має набагато більше значення для рівня конкурентоспроможності підприємства взагалі та продукції зокрема. Водночас треба завжди враховувати той факт, що від своєчасності, адекватності і якості здійснюваних заходів залежить не лише ефективність діяльності організації, але і саме її існування. Не всі зміни можуть виявитися вдалимими. Вони можуть спричинити як підйом, так і падіння організації. Результати змін визначаються їх адекватністю зовнішнім чинникам та внутрішнім можливостям (ресурсам) підприємства.

### Література

1. Буркинський Б. В. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б. В. Буркинський, Е. В. Молина. – Одеса : ИПРЭЭИ НАН України, 2012. – 132 с.
2. Бурляй О.А. Необхідність управління витратами на виробництві продукції рослинництва в аграрних підприємствах / О.А. Бурляй, А.П. Бурляй // Економіка АПК і природокористування: вісник ХНАУ. – Х., 2009. – № 13. – С. 152–160.
3. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / за ред. Ю.П. Воскобійника. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 350 с.
4. Герасименко Ю.С. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності/ Ю.С. Герасименко, Я.В. Леонов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2010. – Т. 2. – № 1 (3). – С. 175–183.

5. Герасименко Ю.С. Управление затратами: от моделирования к технологии принятия решений / Ю.С. Герасименко, С.Н. Глухарев // Вчені записки Харківського інституту управління: наук. журн. – Х. : ХІУ, 2010. — Вип. № 28. – С. 40–43.
6. Грещак М. Г. Управління витратами : навч. посібник / М. Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба. – К., 2008. – 264 с.
7. Коваленко О.В. Класифікація витрат ресурсів як основа оцінювання собівартості продукції / О.В. Коваленко // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 90–96.
8. Концеба С.М. Економічна сутність ресурсного забезпечення виробництва продукції / С.М. Концеба // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 43–46.
9. Мачулка О. Облік і аналіз витрат: управлінський аспект / О. Мачулка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 30–34.
10. Маренич Т.Г. Об'єктивна оцінка витрат як основа вдосконалення управління економікою / Т.Г. Маренич // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Х. : ХНТУСГ, 2010. – Вип. 99. – С. 3–16.
11. Охріменко І.В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств : монографія / І.В. Охріменко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Законодавство України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
13. Яковлева Ю.С. Удосконалення методів виробничих витрат і калькуляції собівартості продукції / Ю.С. Яковлева // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2008. – № 7. – С. 237–245.
14. Яковлева Ю.С. Методичні підходи до визначення собівартості продукції сільськогосподарських підприємств / Ю.С. Яковлева // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2008. – № 9. – С. 239–247.
15. Яковлева Ю.С. Собівартість виробництва та облік витрат екологічно чистої сільськогосподарської продукції / Ю.С. Яковлева // Матеріали IV Міжнар. наук. конф. «Соціально-економічні наслідки ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах». – Черкаси, 2009. – С. 20–24.

Надійшла 21.05.2016; рецензент: д. е. н. Мохненко А. С.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІСКАЛЬНО-БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Сільське господарство відіграє важливу роль в економіці України. У ньому виробляється понад 8% ВВП та працює 5,5% усіх зайнятих. Якщо врахувати пов'язані з ним галузі, такі як постачання виробничих ресурсів та харчова промисловість, то частка аграрного сектору в ВВП зростає до 22% та у зайнятості до 10%. Незважаючи на ці вражаючі показники, сільське господарство розвивається значно нижче свого потенціалу, що чітко підтверджується міжнародними порівняннями продуктивності. Для того, щоб підвищити ефективність в аграрному секторі економіки, а отже і зробити внесок до загального зростання економіки та збільшення добробуту, слід розробити та впровадити ефективні заходи фіскально-бюджетної політики.*

*Ключові слова: аграрний сектор, фіскально-бюджетна політика, податки, фінансова підтримка.*

ROLINSKA A. O.  
Vinnytsia Cooperative Institute

## SOCIO-ECONOMIC NATURE OF FISCAL AND BUDGETARY POLICY IN THE AGRO-INDUSTRIAL REGULATION SECTOR UKRAINE

*Agriculture plays an important role in the economy of Ukraine. It produces more than 8% of GDP and is 5.5% of all employees. If we consider the related industries, such as the provision of production resources and food industry, the share of agricultural sector in GDP rises to 22% and in employment to 10%. Despite these impressive figures, agriculture is developing well below its potential, clearly confirmed by international comparisons of productivity. In order to increase efficiency in the agricultural sector and thus contribute to the overall economic growth and increased prosperity should develop and implement effective measures of fiscal and budgetary policy.*

*Keywords: agriculture, fiscal and budgetary policy, taxes, financial support.*

### Вступ

Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, є системоутворювальним у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – економічну, продовольчу, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій.

Входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі потребує адаптації до умов, що постійно змінюються, а відповідно – подальшого удосконалення аграрної політики. На розвиток агропромислового сектору економіки України впливає безліч факторів. Одним із основних факторів впливу є фіскально-бюджетна політика держави.

### Експериментальна частина

На протязі багатьох років, велика кількість вчених-економістів займалися розробкою проблематики фіскально-бюджетної політики, але досі однозначне визначення цього поняття знайти важко.

Економічна література сьогодення асоціює фіскально-бюджетну політику, як сукупність заходів держави у сфері оподаткування та державних витрат.

Гайгер Лінвуд Т. стверджує, що фіскально-бюджетна політика – це економічна політика, що опирається на зміни податкових надходжень і державних видатків, а також спрямована на стабілізацію економіки країни.

Такого ж визначення фіскально-бюджетної політики дотримуються українські науковці. Наприклад, Базилевич В.Д. і Баластрик Л.О. зазначають, що фіскально-бюджетна політика – це сукупність заходів держави у сфері оподаткування та державних витрат, направлених на забезпечення повної зайнятості, рівноважного платіжного балансу та економічного зростання за умови виробництва неінфляційного ВВП.

Деякі вчені, у своїх наукових працях фіскально-бюджетну політику називають бюджетно-податковою, що на їхню думку, одне й те саме.

На нашу думку, фіскально-бюджетна політика – це важлива складова економічної політики держави, яка здійснюється з метою виконання покладених на неї функцій та має двозначний характер: формування доходів на основі податкових платежів та проведення державних видатків.

Основна мета фіскально-бюджетної політики – це макроекономічна стабільність держави.

За сучасних умов, особливо потребує дослідження і удосконалення фіскально-бюджетна політика у системі державного регулювання агропромислового сектору економіки України.

У передових країнах світу нарощення сільськогосподарського виробництва свого часу відіграло історично важливу роль у забезпеченні розвитку всієї економіки. Аграрне господарство було рушійною

силою, яка спричинила розвиток сільськогосподарських секторів і сприяла підвищенню загального рівня добробуту населення. Економічне зростання, що брало початок із сільського господарства, забезпечило досить вагомий внесок у подолання бідності та виведення країн у промислово розвинені. Однак пізніший досвід цих країн показав, що зростання у сільському господарстві має не лише позитивні наслідки – збільшення обсягів виробництва чи доходів, але й призводить до небажаних результатів, котрі погіршують якість життя на селі. Тому в минулому столітті світова наука і практика почали розглядати аграрне зростання не як кінцеву мету, а як засіб забезпечення соціально – економічного розвитку суспільства.

Аграрний розвиток не є виключно економічним явищем. Аграрний розвиток – це таке нарощення аграрного виробництва при якому вигоди від нього більш-менш рівномірно розподіляються між усіма учасниками процесу, підвищення продуктивності здійснюється безпечним для довкілля способом, а скорочення зайнятості супроводжується створенням нових робочих місць.

Ще у 2011 р. Україна стала одним зі світових лідерів у торгівлі кукурудзою, ячменем, пшеницею. Нинішні світові ціни на зернові та олійні знаходяться на рекордно високому рівні і, як очікується, зростатимуть у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Після десятиліть зниження цін на агропромислово продукцію на світових ринках, більшість прогнозів свідчать про зростання цін у майбутньому. Україна має унікальну можливість скористатися цією ситуацією та забезпечити зростання в сільському [1, с.124-125] у господарстві та економіці в цілому.

Поряд із цим успіхи останніх років у виробництві та експорті окремих видів сільськогосподарської продукції зовсім не співвідносні з рівнем продовольчої безпеки України, який за роки аграрних трансформацій істотно знизився, і особливо з соціально-економічним станом села, що справедливо можна назвати занепадом. Нарощення виробництва та експорту супроводжується руйнацією сільського способу життя, характерними ознаками сучасного українського села стали бідність, безробіття, низький рівень заробітної плати, зниження якісних характеристик працівників, дефіцит самостійності, відповідальності, ініціативності, помітно погіршився стан соціальної та інженерної інфраструктури.

Для подальшої реалізації аграрної реформи в Україні необхідним є створення ефективної фіскально-бюджетної політики аграрного сектору. Досягнення таких цілей можливе лише за умови удосконалення існуючого організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційного розвитку вітчизняних аграрних формувань, а також запровадження інноваційно-ефективної фіскально-бюджетної політики. Так, як повільне зростання в аграрному секторі економіки України зумовлене відсутністю стабільного податкового законодавства і недостатнім рівнем фінансової підтримки, то в умовах формування аграрного ринку одним із основних чинників, що впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва, є фіскально-бюджетна політика держави. Сучасна фіскально-бюджетна політика держави в аграрному секторі не повністю здійснює свої функції, оскільки побудована таким чином, що має недостатньо стимулів, для зростання ефективності господарювання [2, с.1].

Потреба аграрного сектору економіки України у фінансовій підтримці та у фінансовому захисті зумовлюється тим, що сільське господарство, унаслідок властивих йому специфічних особливостей, не може за рахунок реалізації своєї продукції отримати дохід, достатній для відшкодування витрат виробництва, збереження земель і соціального розвитку села.

Але потреба такої підтримки зумовлюється і зовнішніми чинниками. Аграрна потужність нашої країни, яка в минулому «загрожувала» своїм потенціалом учасникам світового ринку аграрної продукції, майже знищена. Без суттєвої фінансової підтримки України аграрний сектор не зможе вийти із кризового стану.

Аналізуючи проблему необхідності фінансування аграрного сектору економіки України, необхідно враховувати специфіку функціонування цього сектора економіки України, а саме:

- аграрний сектор економіки України виступає основним у відновленні національної економіки, так як зменшення дефіциту якісних продуктів харчування на внутрішньому продовольчому ринку, розширення експорту та обмеження імпорту є гарантом економічної незалежності;

- розвиток аграрного сектору економіки України повинен здійснюватись в обґрунтованій збалансованості з іншими галузями, у паритетності міжгалузевих відносин.

У 1990 р. на аграрний сектор витрачалась майже третина державного бюджету, враховуючи важку ситуацію тих років. За умов сучасності, із зміною умов господарювання, держава не здатна в таких самих обсягах фінансувати аграрний сектор економіки. І, все ж таки, до уряду висувається вимога про субсидування аграрного сектору, як це було раніше.

Практично, не можуть використовуватись колишні методи аграрного виробництва. По-перше, кардинально змінилися економічні відносини в країні; по-друге, ті методи фінансування, що використовувались раніше, були досить неефективними. Необхідно докласти неабияких зусиль для розробки дієвого механізму, який би дав змогу з максимальним ефектом використовувати кошти, які виділяються з бюджету. Фінансова підтримка аграрного сектору економіки України здійснюється за рахунок державного бюджету України, місцевих бюджетів, Українського державного фонду підтримки селянських (фермерських) господарств, резервного фонду Кабінету Міністрів України, інших фондів.

Основними програмами фінансової підтримки є:

- формування комплексної законодавчо-нормативної бази для посилення стимулюючої ролі бюджетної підтримки;
- проведення моніторингу ефективності бюджетних програм за рядом ключових характеристик щодо розвитку форм господарювання, нарощування обсягів виробництва, формування вертикальної та горизонтальної інтеграції, насичення внутрішнього ринку та збільшення експорту, підтримки прибутковості та рентабельності за видами сільськогосподарських товаровиробників тощо;
- посилення регулюючої функції державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектору [3, с.4].

Основною метою державної підтримки аграрного сектору економіки України є: досягнення рівня доходності, яке здатне забезпечити сільськогосподарським товаровиробникам процес розширеного відтворення; забезпечення еквівалентності обміну продукції аграрного господарства та промислової продукції; поліпшення фінансової стабільності аграрних формувань тощо.

На сучасному етапі дуже важливою є розробка і запровадження сучасних принципів державної підтримки.

Сучасні вчені виділяють такі принципи фінансової підтримки розвитку аграрного сектору економіки, з боку держави:

- внутрішньо- та зовнішньоекономічний аграрний протекціонізм;
- сумісність економічних і соціальних цілей та поєднання індикативності і директивності;
- програмний підхід;
- цілеспрямованість і обумовленість гарантованої фінансової підтримки суб'єктів аграрного бізнесу та соціальної сфери шляхом вибору підприємств для їх реалізації;
- доступ аграрних суб'єктів господарювання усіх форм власності до фінансових, кредитних та інших ресурсів;
- надання цільової допомоги соціально вразливим групам сільського населення [5, с.2].

До ефективної системи аграрного протекціонізму можна перейти лише за умови одночасного переходу до стимулюючої фіскально-бюджетної політики. Видатки потребують скорочення і переорієнтації на нові цілі, так як вони мають значний вплив на розподіл ресурсів.

#### Висновки

Таким чином, ефективне формування і реалізація фіскально-бюджетної політики агропромислового сектору економіки України потребує вдосконалення економічних відносин агропромислових товаровиробників з бюджетом як платників податків та суб'єктів державної фінансової підтримки. Необхідно удосконалювати не лише окремі частини аграрної економіки, але й враховувати всю сукупність чинників її росту. Використовуючи важелі фіскально-бюджетної політики для регулювання ефективності аграрного господарства, необхідно враховувати те, що головною проблемою фіскально-бюджетних відносин є те, що в умовах існування перманентного дефіциту державного бюджету потрібно не лише не призупиняти, але й підганяти ділову активність і підприємництво.

#### Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропродовольчого комплексу : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Андрійчук В.Г. / ДВНЗ «Київ нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2010. – 414 с.
2. Кузьменко С.І. Розвиток казначейського обслуговування аграрного сектору вітчизняної економіки [Електронний ресурс] / С.І. Кузьменко. – Режим доступу : <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>.
3. ЗУ «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2005 р. № 2982 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
4. Павлова Г.Є. Особливості аграрного сектору в національній економіці / Г.Є. Павлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
5. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2013 рік / [за ред. Ю.М. Остапчука]. – К. : Держкомстат України, 2013. – 387 с.

Надійшла 21.05.2016; рецензент: д. е. н. Драбовський А. Г.

СЕРГЄЄВА Л. Н.

Запорізький державний медичний університет

МАКАРЕНКО О. І.

Запорізький національний університет

## ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Стаття присвячена дослідженню питання розвитку підприємництва в Україні. Проаналізовано особливості соціального капіталу як складової підприємницької діяльності. Запропоновано когнітивну модель впливу соціального капіталу на розвиток підприємництва. Встановлено, що позитивний вплив соціального капіталу на розвиток підприємництва більший за від'ємний та є достатньо визначеним. Використання запропонованої моделі, на державному рівні, дозволить прискорити становлення підприємницького сектору в Україні.*

*Ключові слова: вплив, зв'язок, когнітивна модель, підприємництво, соціальний капітал, фактори.*

SERGEEVA L. N.

Zaporizhzhia State Medical University

MAKARENKO O. I.

Zaporizhzhia National University

## INFLUENCE OF SOCIAL CAPITAL ON DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

*The article studies entrepreneurship development in Ukraine. Social capital is one of the basic resources which enables entrepreneurial activity. Therefore, effective social capital management is a key factor in improving the performance of entrepreneurial activity. Thus, the problem of study of social capital influence on development of entrepreneurship in Ukraine is important today. To resolve it the authors propose to use apparatus of cognitive modelling. Social capital peculiarities as part of entrepreneurial activity are analyzed herewith. The authors propose the procedure of building of cognitive model of influence of social capital on entrepreneurship development in Ukraine, which includes several stages. First stage: important factors, in terms of the studied problem, are determined. In particular, the following factors are taken into account: employment, tax burden imposed on entrepreneur, grey economy, competition, demand for goods and services, availability of financial resources, quality of legislation, and skills of entrepreneur. Second stage: links between the determined elements are established and cognitive model is built. Third stage: basic factors are highlighted and levers of influence are determined. Fourth stage: analysis of influence and balance in cognitive model is performed. This stage can contain both static and dynamic analyses. It is found that positive influence of social capital on entrepreneurial activity is greater than negative one, and such influence is enough considerable. The proposed cognitive model of influence of social capital on entrepreneurship development allows to evaluate the synergistic effect of factors on the rate of development of entrepreneurship. The application of this model on the state level will allow to accelerate process of entrepreneurial sector formation within Ukraine.*

*Key words: influence, link, cognitive model, entrepreneurship, social capital, factors.*

**Вступ.** Економічний розвиток будь-якої країни залежить від ефективності використання суспільного капіталу, а саме матеріального (економічного) капіталу та нематеріального (гуманітарного) капіталу. Обмеженість ресурсів спонукає суспільство до пошуку новихощадних технологій, а отже на перше місце виходять такі ресурси як: трудовий капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал. Тобто мова вже йде не про кількість ресурсу, а про його якість. На тлі цього науковці виділяють такі фактори, що впливають на економічне зростання, як: якість соціальних відносин, характер зв'язків між економічними агентами, ділову репутацію, рівень довіри тощо. Всі ці чинники розглядаються в межах поняття «соціальний капітал» та впливають на розвиток підприємницької діяльності.

Згідно з Законом України «Про підприємництво», під підприємництвом розуміється «безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством» [1].

За даними Державної служби статистики України обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами підприємництва збільшився з 2004 р. по 2014 р. більш ніж у 3 рази, тобто з 1405096,2 млн грн до 4459702,2 млн грн, а кількість зайнятих працівників за означений період скоротилася майже на 10 % (з 9581,7 тис. осіб до 8796,7 тис. осіб) [2]. Отже, можна припустити, що розвиток підприємництва в Україні відбувається не екстенсивним, а інтенсивним шляхом, за рахунок підвищення кваліфікації персоналу, використання нових технологій тощо, а також за рахунок ефективного використання соціального капіталу. Тому дослідження впливу соціального капіталу на розвиток підприємництва є достатньо актуальним як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сучасному етапі розвитку економіки людське суспільство сягає все більших висот, але є очевидним, що подальший прогрес зумовлений таким потужним ресурсом, як соціальний капітал.

Психологія прийняття економічних рішень як науковий напрям з'явилась в кінці 70-х рр. 20 століття завдяки зусиллям таких вчених як Д. Канеман [3] та В. Сміт [4], які розглядали аксіоматичні засади «теорії очікуваної вигоди». Вчені у своїх дослідженнях довели, що прийняття рішень економічними агентами не базується на раціональних очікуваннях, а здійснюється під впливом емоцій, моральних та соціальних норм, особистого досвіду, а інколи взагалі навмання.

Термін «соціальний капітал» став широко застосовуватися в 80-і роки 20 ст. Дж. Колеманом [5], Р. Патнемом [6], Ф. Фукуямой [7]. Згідно з трактовкою Дж. Колемана «соціальний капітал – це потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги, який цілеспрямовано сформований в якості міжособистих відносин» [5, с. 254], автор вважав, що соціальний капітал – це ресурс дії.

Роль соціального капіталу в економічних відносинах досліджував Р. Патнем, який зробив висновок, що «по аналогії з фізичним та людським капіталом, які втілені в засобах праці та навчанні, та які збільшують індивідуальну продуктивність, соціальний капітал міститься в таких елементах суспільної організації, як соціальні зв'язки, соціальні норми та довіра, що створюють умови для координації та кооперації з метою отримання взаємної вигоди» [6, с. 136]. Джерелами соціального капіталу можуть бути групи і соціальні інститути, зокрема, найважливішим джерелом є родина і держава.

Ф. Фукуяма дає визначення соціального капіталу через поняття довіри. «Довіра – це очікування, яке з'являється у членів певного суспільства, що поведінку інших членів в більшій або меншій мірі можливо спрогнозувати, тобто така поведінка є чесною, з певною мірою уваги до оточуючих, та узгодженою з загальними нормами. Соціальний капітал – це певний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат існування довіри між його членами» [7, с. 58].

Сутність та поняття соціального капіталу досліджено в працях М. Горожанкіної, Ю. Дем'яненко, С. Никоненко, І. Радіонової, Л. Стрельникової, В. Сікори, О. Тітаренко та інших. У науковій літературі в даний час виділяється декілька підходів до дослідження сутності соціального капіталу. М. Горожанкіною [8] запропоновано такі підходи до визначення категорії соціальний капітал: мережевий, інституційний та синергетичний.

Ю. Дем'яненко [9] досліджує процеси формування соціального капіталу підприємств сфери послуг та дає таке визначення соціального капіталу – «це сукупність тих існуючих чи потенційних ресурсів окремої економічної системи, які створюють переваги нематеріального характеру та дозволяють діяти більш ефективно, забезпечують взаємодію серед економічних агентів, яка базується на принципі «довіра – обов'язки», та зменшує рівень трансакційних витрат».

Альтернативне визначення соціального капіталу пропонує С. Никоненко [10]: «Соціально-економічна система, що має соціальний капітал, – це скінченна множина функціональних елементів разом з їх властивостями та відношеннями між ними, виокремлена з еколого-економіко-соціального середовища відповідно до певної мети в межах певного часового інтервалу, яка має зв'язки з визначеними елементами зовнішнього середовища та між власними елементами, засновані на взаємній довірі. Соціальний капітал соціально-економічної системи – це множина зв'язків між елементами системи та з елементами зовнішнього середовища, заснованих на взаємній довірі. Під використанням соціального капіталу будемо розуміти зменшення трансакційних витрат на здійснення взаємодії в процесі функціонування системи за рахунок довіри між учасниками взаємодії». В даній роботі будемо використовувати саме це визначення.

Досліджуючи питання управління соціальним капіталом страхової компанії, С. Никоненко [10] застосовує структурний підхід до моделювання, а саме пропонує для оцінювання рівня довіри будувати дерево факторів впливу.

В роботах І. Радіонової [11] досліджено опосередкований вплив рівня освіти, як елемента соціального капіталу, на економіку країни. Автором доведено, що зростання рівня освіти буде позитивно впливати на прискорення економічного зростання у разі, якщо буде сформовано демократичне суспільство з високим вихідним рівнем інституціональної довіри.

Л. Стрельникова [12] всі існуючі погляди на соціальний капітал розглядає з точки зору джерел формування, цілей використання, форм, підходів до вивчення концепції соціального капіталу. Український вчений В. Сікора вважав, що «соціальний капітал виробляє те, без чого не може існувати ринкова економіка – довіру між людьми» [13].

Дослідженню форм існування соціального капіталу присвячено праці О. Тітаренко [14]. Автор зазначає, що не існує єдиного підходу до встановлення форм соціального капіталу та пропонує уніфікувати всі форми в єдину систему, а саме розглядати дві основні форми соціального капіталу – довіру та репутацію.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень соціального капіталу як економічної категорії, питання його впливу на економіку, а саме на розвиток підприємництва за допомогою економіко-математичних методів висвітлено в науковій літературі недостатньо, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є побудова когнітивної моделі впливу соціального капіталу на розвиток підприємництва з урахуванням реалій української економіки, яка дозволить оцінювати синергетичну дію факторів на темпи розвитку підприємництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємництво – це багатогранна діяльність,



результативність якої залежить від багатьох факторів. Складність та невизначеність впливу факторів один на одного та на розвиток підприємництва зумовлюють необхідність використання апарату економіко-математичного моделювання, а саме когнітивного моделювання. Сутність якого полягає в наступному: виокремлюються елементи системи, які є важливими з точки зору досліджуваної проблеми; встановлюються зв'язки між цими елементами; графічно відображається когнітивний граф; взаємозв'язкам у вигляді дуг графу приписуються знаки, що визначають характер впливу факторів один на одного; виділяються цільові фактори та визначаються важелі впливу; здійснюється аналіз отриманих результатів [15].

Авторами запропоновано процедуру побудови когнітивної моделі впливу соціального капіталу на розвиток підприємництва в Україні, яка включає декілька кроків.

На першому кроці визначаються важливі з точки зору досліджуваної проблеми фактори. Так, розвиток підприємництва можна оцінювати за допомогою кількісних та якісних показників. До якісних показників відносяться: якість задоволення потреб населення суб'єктами підприємницької діяльності, рівень професійної підготовки підприємців тощо. До кількісних показників відносяться, наприклад, обсяг реалізації або виробництва продукції, послуг суб'єктами підприємницької діяльності, частка ВВП в загальному обсязі ВВП країни, яку створюють суб'єкти підприємницької діяльності, тощо. Проте, дієвість органів влади щодо розвитку підприємництва важливо оцінювати в динаміці, тому, на нашу думку, найбільш адекватним показником можна вважати темп розвитку підприємництва. Наприклад, темп розвитку підприємництва можна визначати за допомогою таких статистичних показників, як темп приросту або темп росту підприємницької діяльності.

Аналіз джерел та публікацій дозволив визначити такі фактори, що впливають на розвиток підприємництва в Україні: доступність до фінансових ресурсів, якість законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, податкове навантаження на бізнес, зайнятість населення, наявність тіньової економіки, професійні навички підприємця, попит на товари та послуги, конкуренція. Означені фактори прямо або опосередковано формують соціальний капітал, який є одним з основних ресурсів підприємницької діяльності. Соціальний капітал створюється і накопичується всередині соціальних груп і організацій та вимірюється в більшості випадків за допомогою показників рівня довіри. Класифікацію видів довіри представлено в роботі М. Дубини [16]. При побудові когнітивної моделі впливу соціального капіталу на розвиток підприємництва в Україні доцільно враховувати, по-перше, джерела формування довіри, по-друге, об'єкти довіри. За об'єктами довіри виділяють: довіру до себе, довіру до інших людей (підприємців) та довіру до організацій (інституціональна довіра). Відповідно, джерелами формування довіри можуть виступати: підприємці, споживачі та держава. Показники, що характеризують довіру у відповідності до її джерел формування та об'єкта довіри представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Показники, що характеризують довіру у відповідності до її джерела та об'єкта**

Джерело	Об'єкт довіри	Показник, що характеризує довіру
Підприємець	Сам до себе	Професійні навички Попит на товари, послуги
	Інші підприємці	Доступність до фінансових ресурсів Конкуренція
	Споживачі	Зайнятість населення Попит на товари, послуги
	Держава	Тіньова економіка
Споживач	Підприємці	Попит на товари, послуги Зайнятість населення
	Держава	Тіньова економіка
Держава	Споживачі	Якість законодавства
	Підприємці	Податкове навантаження Якість законодавства Доступність до фінансових ресурсів

Проаналізуємо більш детально означені показники. Так, об'єктом довіри підприємця може виступати: він сам, інші підприємці, споживачі та держава. Показником, що віддзеркалює довіру до самого себе може слугувати рівень професійних навичок (освіта, досвід роботи, наявність спеціальних знань тощо), тобто рівень довіри зростає із зростанням професійних навичок. Додатковим фактором формування довіри до себе є попит на товари, послуги – якщо він зростає, то довіра до себе підвищується і навпаки. Довіра до інших підприємців реалізується через доступність до фінансових ресурсів, тобто якщо підприємці довіряють один одному, то вони спільно фінансують проекти, кооперуються, об'єднуються у кластери тощо. Зростання рівня конкуренції негативно впливає на рівень довіри між підприємцями. Зайнятість населення є показником довіри підприємця до споживача, оскільки недовіра до персоналу не стимулює підприємців розширяти свій бізнес, а отже і працевлаштовувати їх.

Так звана інституціональна довіра є довірою підприємця до держави (державних інститутів та організацій). Якщо у суспільстві низький рівень довіри до держави, то зростає рівень тіньової економіки, тобто підприємці намагаються приховувати доходи з метою мінімізації податків.

Також джерелом довіри може виступати споживач. У разі високого рівня довіри до підприємців зростає зайнятість населення, а отже зростає попит на товари та послуги. Якщо рівень довіри споживача до держави високий, то рівень корупції у суспільстві знижується, оскільки споживачі за необхідністю, звертаючись до державних органів влади, отримують необхідну підтримку.

Якщо джерелом довіри є держава, то довіряючи як споживачу, так і підприємцю, вона розробляє якісне законодавство, яке може їх захистити. Довіряючи підприємцям держава встановлює такі податкові ставки, які підприємці можуть сплачувати; розробляє державні програми розвитку та фінансує їх, тобто доступність до фінансових ресурсів зростає.

На другому кроці необхідно встановити зв'язки між визначеними елементами та побудувати когнітивну модель (рис. 1).

Виокремленні фактори є вершинами моделі, а взаємозв'язки між ними визначаються дугами, причому суцільна дуга вказує на позитивний зв'язок між факторами, а пунктирна – на від'ємний.

На третьому кроці необхідно виділити цільові фактори та визначити важелі впливу. Цільовим фактором в запропонованій моделі є темп розвитку підприємництва в Україні, а важелем впливу – соціальний капітал, але варто зазначити, що важелів впливу може бути декілька залежно від обраної стратегії розвитку.

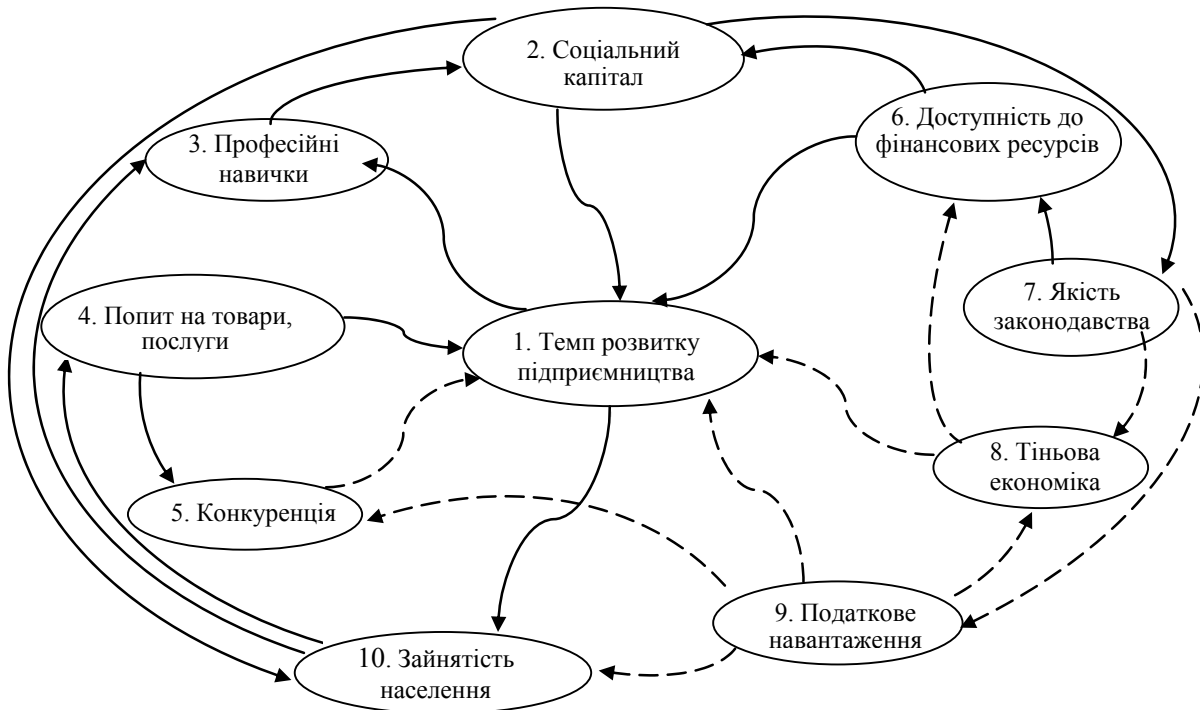


Рис. 1. Когнітивна модель впливу соціального капіталу на розвиток підприємництва в Україні

На четвертому кроці здійснюється аналіз впливу та збалансованості в когнітивній моделі, на цьому кроці може здійснюватися як статичний, так і динамічний аналіз. Завданням статичного аналізу є виявлення факторів, що впливають на результуючий показник та оцінювання такого впливу. Реалізувати статичний аналіз можна за допомогою показника сумарного впливу  $i$ -го фактору на  $j$ -й фактор ( $s_{ij}$ ), та показника консонансу ( $c_{ij}$ ), який є мірою відмінності між позитивним і від'ємним впливом  $i$ -го фактору на  $j$ -й [17]. Завдання динамічного аналізу полягає у генерації можливих сценаріїв розвитку ситуації у часі. Реалізувати динамічний аналіз можна за допомогою імпульсних процесів.

Для проведення статичного аналізу впливу в побудованій когнітивній моделі нас цікавлять шляхи, які виходять з другої вершини «Соціальний капітал» та приводять до цільового фактору «Темп розвитку підприємства». Аналіз впливу факторів здійснено за методом, запропонованим О.П. Кузнецовим в роботі [16].

Так, консонанс ( $c_{ij}$ ) впливу фактора  $i$  на фактор  $j$  визначається співвідношенням:

$$c_{ij} = \frac{p_{ij} - n_{ij}}{s_{ij}}, \quad (1)$$

де  $s_{ij}$  – сумарний вплив фактора  $i$  на фактор  $j$ ,  $s_{ij} = p_{ij} + n_{ij}$ ;

$p_{ij}$  – сумарний позитивний вплив  $i$ -го фактору на  $j$ -й фактор,  $p_{ij} = \sum_{m=1}^{\infty} f(m)E_{ij}^{(m)}$ ,  $E_{ij}^{(m)}$  – кількість позитивних шляхів довжини  $m$ ;

$n_{ij}$  – сумарний від’ємний вплив фактора  $i$ -го фактору на  $j$ -й фактор,  $n_{ij} = \sum_{m=1}^{\infty} f(m)I_{ij}^{(m)}$ ,  $I_{ij}^{(m)}$  – кількість негативних шляхів довжини  $m$ ;

$f(m)$  – монотонна спадаюча функція від довжини шляху  $m$ , що визначає ступінь ослаблення впливу на шляху від  $i$ -го фактору до  $j$ -го фактору.

Вважається, що чим більшим є значення консонансу, тим більш визначеним є вплив  $i$ -го фактору на  $j$ -й фактор. Якщо  $c_{ij} < 0$ , то збільшення  $i$ -го фактору призведе до зменшення  $j$ -го фактору, якщо  $c_{ij} > 0$ , то збільшення  $i$ -го фактору призведе до зростання  $j$ -го фактору, а якщо  $c_{ij} = 0$ , то зміна  $i$ -го фактору не впливає на зміну  $j$ -го фактору.

Існуючі шляхи від фактору «Соціальний капітал» до фактору «Темп розвитку підприємництва» представлено в табл. 2.

Таблиця 2

**Шляхи від фактору «Соціальний капітал» до фактору «Темп розвитку підприємництва»**

Довжина шляху ( $m$ )	Шлях	Характеристика шляху
$m = 1$	$2 \xrightarrow{+} 1$	посилюючий
$m = 3$	$2 \xrightarrow{+} 10 \xrightarrow{+} 4 \xrightarrow{+} 1$	посилюючий
	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{-} 8 \xrightarrow{-} 1$	посилюючий
	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{+} 6 \xrightarrow{+} 1$	посилюючий
	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{-} 1$	посилюючий
$m = 4$	$2 \xrightarrow{+} 10 \xrightarrow{+} 4 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{-} 1$	стабілізуючий
	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{-} 8 \xrightarrow{-} 6 \xrightarrow{+} 1$	посилюючий
	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{-} 8 \xrightarrow{-} 1$	стабілізуючий
	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{-} 5 \xrightarrow{-} 1$	стабілізуючий
$m = 5$	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{-} 10 \xrightarrow{+} 4 \xrightarrow{+} 1$	посилюючий
$m = 6$	$2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{-} 10 \xrightarrow{+} 4 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{-} 1$	стабілізуючий

Варто зазначити, що чим більшою є довжина шляху, тим слабшою є сила впливу, тому вплив «Соціального капіталу» на «Темп розвитку підприємництва» було розраховано з припущення, що  $f(m)$  – монотонно спадаюча функція,  $f(m) = \frac{1}{m}$ . Тоді сумарний позитивний вплив дорівнює:

$$p_{21} = 1 + \frac{4}{3} + \frac{1}{4} + \frac{1}{5} = \frac{167}{60}; \text{ сумарний від’ємний вплив дорівнює: } n_{21} = \frac{3}{4} + \frac{1}{6} = \frac{11}{12}, \text{ а сумарний вплив}$$

$$\text{відповідно дорівнює: } s_{21} = \frac{167}{60} + \frac{11}{12} = \frac{111}{30}. \text{ Отже, консонанс впливу «Соціального капіталу» на «Темп}$$

$$\text{розвитку підприємництва» визначається співвідношенням: } c_{21} = \left(\frac{167}{60} - \frac{11}{12}\right) / \frac{111}{30} = 0,505.$$

Оскільки  $p_{21} > n_{21}$ , то можна зробити висновок, що позитивний вплив соціального капіталу на розвиток підприємства більший за від’ємний, та величина консонансу ( $c_{21}$ ) свідчить про те, що такий вплив є достатньо визначеним.

В результаті аналізу когнітивної моделі формуються пропозиції щодо управлінських рішень стосовно визначеної проблеми.

**Висновки з проведеного дослідження.** Діяльність суб’єктів підприємництва є ініціативною,

спрямованою на отримання соціальних та економічних результатів. Одним з основних ресурсів, що забезпечує підприємницьку діяльність є соціальний капітал. Авторами запропоновано визначати ступінь впливу факторів на розвиток підприємництва в Україні через призму соціального капіталу за допомогою когнітивної моделі. Так, визначено, що позитивний вплив соціального капіталу на розвиток підприємництва більший за від'ємний та є достатньо визначеним.

Когнітивна модель впливу соціального капіталу на розвиток підприємництва може бути використана державними органами влади в процесі підтримки прийняття рішення щодо реалізації програм розвитку підприємництва в Україні.

### Література

1. Закон України «Про підприємництво» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Х. : Гуман. центр, 2005. – 632 с.
4. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / Верном Смит ; пер с англ. – М. : ИРИСЭН Мысль, 2008. – 263 с.
5. Coleman J. Foundations of social theory / J. Coleman. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1990. – 1014 p.
6. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала / Р. Патнэм ; пер. с англ. – М. : Ad Marginem, 1996. – 287 с.
7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма ; пер. с англ. – М. : АСТ Ермак, 2004. – 657 с.
8. Горожанкіна М. Є. Генезис теорії соціального капіталу: політекономічний аспект / М. Є. Горожанкіна // Вісник Технологічного університету Поділля. Сер. : Економічні науки. – 2003. – № 2, т. 1. – С. 29–32.
9. Дем'яненко Ю. В. Стратегія управління підприємством сфери послуг на основі збільшення вартості соціального капіталу / Ю. В. Дем'яненко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 6. — Т. 1. – С. 253–256.
10. Никоненко С.В. Моделювання оцінювання та управління соціальним капіталом страхових компаній : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / С.В. Никоненко ; Класичний приватний ун-т. – Запоріжжя, 2012. – 20 с.
11. Радіонова І.Ф. Соціальний капітал у формуванні екстерналій освітньої сфери / І.Ф. Радіонова, Н. О. Ткаченко // Економічний часопис-XXI : науковий журнал. – К., 2011. – № 11/12. – С. 3–7.
12. Стрельникова Л. В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов / Л. В. Стрельникова // Общественные науки и современность. – 2004. – № 2. – С. 33–41.
13. Сікора В. Виступ на круглому столі – Безпека економічних трансформацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/kio/Table/Jalilo16/022.htm>.
14. Тітаренко О.М. Форми існування соціального капіталу: дослідження науковців [Електронний ресурс] / О.М. Тітаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2. Т. 2. – Режим доступу : [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2015-N2-Volume2\\_222.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2015-N2-Volume2_222.pdf).
15. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов : [учеб. пособ. для высш. учеб. зав.] / Ю.М. Плотинский. – М. : Логос, 2001. – 296 с.
16. Дубина М. В. Місце економічної довіри у системі класифікації видів довіри / М. В. Дубина // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія : Економіка і управління. – 2015. – Вип. 31. – С. 204–214.
17. Кузнецов О.П. Когнитивное моделирование слабо структурированных ситуаций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://posp.raai.org/data/posp2005/Kuznetsov/kuznetsov.html>.

Надійшла 15.05.2016; рецензент: д. е. н. Шмиголь Н. М.

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ТОРГІВЛІ ТА ТОВАРОЗНАВЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 330.837:655.5:004.738.5

БАЗИЛЮК В. Б., БЕЗПАЛЬКО І. Р.  
Українська академія друкарства м. Львів

### ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ КНИЖКОВОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

*У статті розглянуто особливості інституційного механізму електронної торгівлі книжковою продукцією. Досліджено суть економічного змісту поняття "інституційний механізм ринку електронної торгівлі". Проведено дослідження особливостей функціонування та сформовано структурну схему інституційного механізму ринку електронної торгівлі книжковою продукцією.*

*Ключові слова: механізм, інститут, електронна торгівля, книжкова продукція.*

BAZYLIUK V. B., BEZPAL'KO I. R.  
Ukrainian Academy of Printing, Lviv

### FEATURES OF INSTITUTIONAL MECHANISM ECOMMERCE OF BOOK PRODUCTS

*It was considered the essence of economic contents of economic institutional mechanism ecommerce market concept. The institutional mechanism was showed for the definition of market book trade. The basic processes, which characterize modern publishing and printing activity and the influence on it of the development of information and communication technologies, were analyzed. The main features of the institutional mechanism ecommerce book products were mentioned and described. It was researched the features of functioning and was formed the structure scheme of institutional mechanism ecommerce of market book trade. Systematization of the main features of institutional mechanism ecommerce market book trade will allow regulators - to increase the effectiveness of institutional change, institutional agents - to reduce transaction costs and market actors - to step up it's development.*

*Keywords: mechanism, institution, ecommerce, book products.*

**Постановка проблеми.** Створення та розвиток ефективного книжкового ринку в умовах активізації глобалізаційних процесів, інформаційного насичення, зростання ролі інформаційно-комунікаційних технологій, зумовлює необхідність розвитку моделей та інструментальних підходів вдосконалення існуючих інституційно-економічних механізмів. Тривалий та непослідовний процес трансформації вітчизняної ВПД (видавничо-поліграфічної діяльності) призвів до низької ефективності існуючих ринкових механізмів. За таких умов впровадження нових інформаційних технологій та ріст обсягів електронної торгівлі книжковою продукцією сповільнюється через недосконалість інституційного середовища, що проявляється в неефективності існуючих інституційних механізмів, які здійснюють безпосередній вплив на економічні процеси у ВПД.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Обґрунтування важливості інституційного механізму для активізації економічного розвитку проведено такими відомими авторами, як Дж. М. Бьюкенен, Д. Норт, К. Менар. Передумови розгляду інституційного механізму як самостійного феномена економічної дійсності закладені в рамках теорії організацій, теорії суспільного вибору, а також неінституційної теорії.

Дослідження ринку електронної торгівлі у вітчизняній та зарубіжній літературі відображені в значній кількості праць, серед яких можна виділити роботи: А. Гресь, Д. Джонсона, Д. Вуда, Д. Вордлоу, В.В. Мазурик, І.А. Петропавлова та інших.

Проблеми діяльності видавництва та книготорговельних підприємств розглядаються в працях українських дослідників О. А. Афанасьєвої, О. В. Афоніна, Б.В. Дурняка, Д. В. Капранова, Ж. М. Ковби, М. І. Тимошика, Л.А. Швайки. Однак, перспективам розвитку ринку електронної торгівлі книжковою продукцією, а також впливам на нього інституційного механізму, приділяється недостатня увага.

**Постановка завдань.** Розглянути суть поняття «інституційний механізм ринку електронної торгівлі» та розкрити особливості інституційного механізму ринку електронної торгівлі книжковою продукцією.

**Результати дослідження.** Вивчення суті економічного змісту поняття «інституційний механізм ринку електронної торгівлі книжковою продукцією» необхідно, на нашу думку, розпочати з аналізу термінів із яких він формується: «електронна торгівля», «книжкова продукція» та «інституційний механізм». Дослідження суті кожного із наведених понять слід здійснювати відповідно до еволюційного принципу. Отже, першочергово необхідно дослідити еволюцію поняття «інституційний механізм» в контексті розвитку неінституційної економічної теорії і лише пізніше розглянути взаємозв'язок даної категорії із сучасними тенденціями розвитку відносно нового інструмента книжкового ринку – електронної торгівлі.

Одним із перших суть інституційного механізму почав вивчати К. Поланьї, який трактував інституційний механізм у ринковій економіці як механізм взаємного перерозподілу, що базується на натуральній основі та товарообміні [1]. Проте, змістовний апарат категорії «інституційний механізм» сформулював у своїх роботах Д. Норт, який розумів під інституційним механізмом особливий вид механізму, що формує правила і забезпечує наслідки їх застосування [2].

Подальші роботи авторів розвивають напрацювання у даному напрямі та припускають наявність у інституційному механізмі функцій упорядкування та системності, які притаманні механізмам. Так, А. К. Менар в основі інституційного механізму бачить контрактні відносини, що виникають між партнерами, згрупованими в ієрархічну організаційну структуру для досягнення загальних цілей [3].

Отже, через механізм відбувається впровадження інституційних норм та правил у життя економічних суб'єктів. За таких умов інституційний механізм виступає невід'ємною частиною господарського механізму, що забезпечує вироблення адекватних вимогам зовнішнього середовища правил господарювання.

З метою проведення подальших досліджень розглянемо специфіку інституційного механізму та його вплив на ринок. Інституційний механізм ринку товарів формується з ряду інститутів різного призначення, які покликані сформувати структуру, забезпечити організацію та легітимність торгівельної діяльності.

Зважаючи на предмет наших досліджень, слід виокремити із торгівельної діяльності та перейти до конкретизації відносно нового поняття – «електронної торгівлі».

Існує велика кількість термінів щодо визначення терміну «електронна торгівля». За таких умов не завжди можна однозначно відповісти, яке із визначень є найбільш повним та чи існують відмінності між термінами «електронна торгівля», «електронна комерція» і «електронний бізнес». Тому, ми вважаємо, доцільно взяти за основу визначення, що запропоноване Міжнародною стандартною галузевою класифікацією всіх видів економічної діяльності, яке трактує електронну торгівлю як отримання замовлень, продаж вироблених товарів і послуг через Інтернет [4].

При розгляді теоретичних моделей у взаємозв'язку з формами їх реалізації виділяють технологічні, економічні та інституційні чинники і механізми функціонування електронної торгівлі [5]. З практичної сторони, такий розгляд дозволяє не тільки визначати ринкові сегменти і структурувати електронний бізнес, а й виявляти тенденції та перспективи розвитку ринку електронної торгівлі.

Таким чином, розглянуті характеристики понять інституційного механізму та електронної торгівлі дають підстави перейти до інтерпретації особливостей та умов функціонування інституційного механізму електронної торгівлі книжковою продукцією.

Інституційний механізм ринку електронної торгівлі книжковою продукцією покликаний забезпечити регулярність, чіткість, передбачуваність і надійність функціонування зв'язків, відносин, трансакцій та їх учасників щодо розподілу та обміну книжковою продукцією.

Проведені дослідження особливостей ринку електронної торгівлі книжковою продукцією свідчать, що будь-яка трансакція відбувається в інституційному середовищі та з ним взаємодіє. Під впливом економічних інститутів ринок електронної торгівлі здійснює регулювання діяльності суб'єктів книжкової торгівлі та створює можливості для розвитку.

Основними елементами інституційного середовища та учасниками трансакцій на ринку електронної торгівлі книжковою продукцією виступають такі суб'єкти: держава; видавничо-поліграфічні підприємства; об'єднання інтернет-користувачів (соціальні групи, мережі); споживачі продукції (фізичні та юридичні особи).

Отже, на нашу думку, інституційний механізм ринку книжкової торгівлі – це особлива структурна складова ринкового механізму, що забезпечує створення норм і правил інституційного середовища виробників та споживачів книжкової продукції з метою реалізації їх економічних інтересів та забезпечення розвитку ринку.

За таких умов ефективне функціонування інституційного механізму книжкової торгівлі повинна забезпечувати реалізація базових інституційних функцій: формування норм і правил; коректування; адаптація до соціальних норм, цінностей та інших компонентів соціального середовища; реалізація та контроль.

Структурно інституційний механізм є частиною загального ринкового механізму, але це не свідчить про те, що він є наслідком процесів, які відбуваються при трансформації ринку. Інституційний механізм забезпечує формування формальних та неформальних інститутів, які структурують взаємовідносини суб'єктів книжкової торгівлі в ринковому середовищі.

Перш ніж перейти до особливостей інституційного механізму ринку електронної торгівлі книжковою продукцією в Україні необхідно окреслити основні процеси, що притаманні ВПД та визначити вплив на неї розвитку інформаційних технологій. У порівнянні з більшістю інших галузей застосування інформаційних технологій у поліграфії та видавничій справі пов'язане не лише із прогресивними тенденціями у виробництві друкованої продукції, а й з процесами переходу книжки з паперового носія у електронну форму та переорієнтацію книгорозповсюдження із книжкових магазинів в бік електронної торгівлі.

Розвиток вільного доступу до Інтернету, створення великої кількості інтернет-магазинів та сайтів з продажу книжкової продукції, поряд з суттєвим покращенням умов доставки товарів до кінцевого споживача, – зумовлює принципові позитивні зміни у функціонуванні ВПД.

Можемо констатувати, що кризові явища у ВПД зумовлені системною кризою економіки та змінами інституційно-еволюційного плану частково компенсуються якісними перетвореннями щодо впровадження інформаційних технологій, електронної торгівлі зокрема.

Сучасні тенденції щодо скорочення тиражів періодичних видань і книг можуть розглядатися як наслідок розвитку системної кризи у ВПД, яка, на нашу думку, перебуває у довгостроковій фазі та зумовлена активізацією процесів заміщення друкованої продукції інформаційними технологіями, а також необхідністю інноваційних перетворень, які обумовлені новими механізмами розподілу книжкової продукції на видавничо-поліграфічному ринку. Отже, більшість із змін, що спричинили кризові явища носять інституційний характер та вимагають розробки адекватного інституційного механізму функціонування ВПД.

Зрозуміло, що відносини на ринку електронної торгівлі книжковою продукцією здійснюються в межах існуючого загальноекономічного інституційного середовища, однак, зумовлюють необхідність наявності власного інституційного механізму, який в повній мірі міг би врахувати її специфіку. При цьому основною особливістю інституціонального механізму ринку електронної торгівлі книжковою продукцією є можливість продажу друкованих видань, як в паперовому, так, і в електронному вигляді. За таких умов інституційний механізм повинен забезпечити сприйняття інформаційно-комунікаційних технологій, регламентів і протоколів комерційної взаємодії в Інтернеті на ринку електронної торгівлі книжковою продукцією.

Поряд з цим, інституційний механізм формує умови удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій, які покликані підвищити ефективність взаємодії суб'єктів видавничо-поліграфічного ринку. Таким чином, інституціональний механізм забезпечує розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та сам вдосконалюється разом із ними.

Проте, забезпечення такого симбіозу можливе лише за умов високої ефективності функціонування інституційного механізму, що забезпечується за допомогою легітимізації та формалізації інновацій в напрямі розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Для реалізації поставленої мети необхідне адаптивне та інноваційно спрямоване інституційне середовище, яке ґрунтується на прогресивних концепціях і законах.

Інституційний механізм, будучи структурною складовою ринку електронної торгівлі характеризується такими властивостями:

- відіграє основну роль у регулюванні взаємовідносин між продавцями та покупцями на ринку книжкової продукції;
- формується та розвивається в рамках ринкового господарського механізму і його трансформації зумовлені зміною ринкового господарського механізму;
- характеризується консервативністю у порівнянні з іншими структурними елементами механізму;
- структурує особистісні інтереси суб'єктів та забезпечує досягнення ними спільної мети в рамках книжкового ринку;
- встановлює і забезпечує правила взаємовідносин суб'єктів та агентів на ринку;
- чинить прямий вплив на стійкість ринкового механізму та забезпечує підвищення його ефективності;
- стабілізує ринок шляхом нівелювання відхилень дій суб'єктів від загальноприйнятих норм і правил.

Основою побудови сучасної моделі інституційного механізму ринку електронної торгівлі, на нашу думку, повинен стати суб'єктний і структурно-логічний підходи. Взаємодія суб'єктів ринку електронної торгівлі книжковою продукцією в рамках інституційного механізму відбувається за допомогою норм регламентації і регулювання формальними та неформальними інститутами.

Крім того, в основі інституційного механізму, на нашу думку, повинна бути характеристика інституційної системи, яка базується на закритості механізму для зовнішнього спостерігача, доступними є лише вхідні та вихідні параметри. За таких умов дослідження інституційного механізму пропонується проводити у наступній послідовності:

- аналізуються входи, які представляють собою наявні ресурси механізму;
- досліджуються виходи процесу, які в результаті впливу інституційного механізму на взаємодію суб'єктів, елементів інфраструктури, ресурсів дають змогу підвищити ефективність ринку електронної торгівлі книжковою продукцією;
- розробляються механізми управління процесом, інструментарій, інструкції тощо.

Отже, на вході інституційного механізму ринку електронної торгівлі книжковою продукцією знаходяться суб'єкти, ресурси та інституційні інструменти впливу, на виході – результат роботи механізму, а саме активізація стратегічних напрямів розвитку електронної торгівлі та ріст обсягів продажу книжкової продукції через мережу Інтернет (рис. 1).

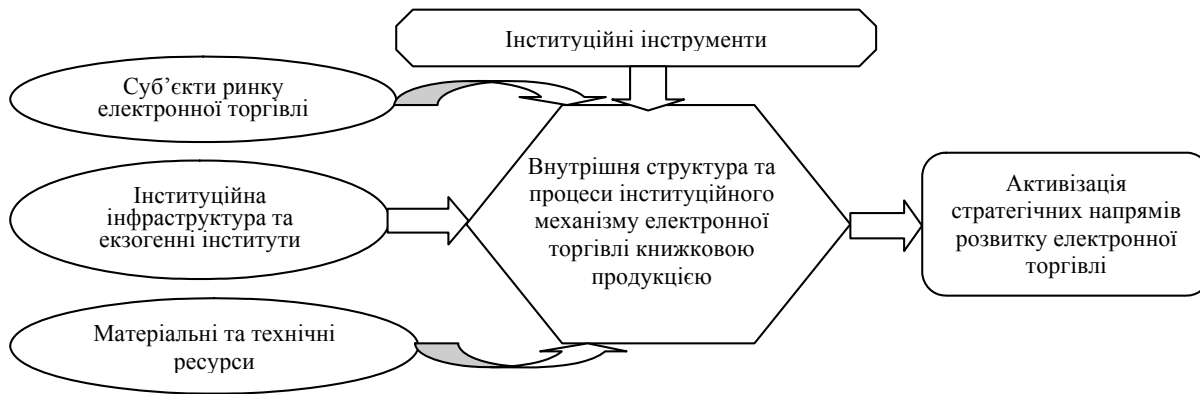


Рис. 1. Структурна схема інституційного механізму електронної торгівлі книжковою продукцією

Приведення в рух інституційного механізму здійснюється самими суб'єктами видавничо-поліграфічного ринку за допомогою торгівельних трансакцій та бажання мінімізації при них рівня трансакційних витрат. За таких умов прагнення до оптимізації торгового і комунікаційного процесу в інституційному середовищі ініціює еволюційне формування нових неформальних норм. Через певний проміжок часу при достатній ефективності неформальних норм за допомогою інституційного механізму вони перетворюються у формальні норми та пов'язані із ними інститути.

**Висновки.** Представлені особливості інституційного механізму електронної торгівлі книжковою продукцією відображають основні тенденції, що відбуваються на вітчизняному ринку і дозволяють дати узагальнюючу характеристику його функціонування. Систематизація основних характеристик представленого механізму, на нашу думку, дозволить регуляторам – підвищити ефективність інституційних змін, інституційним агентам – знизити рівень трансакційних витрат, а ринковим суб'єктам – активізувати свій розвиток.

Представлена структурна схема відображає основні особливості інституційного механізму ринку електронної торгівлі і дозволяє дати загальну характеристику умов його функціонування.

Проте, інституційний механізм потребує подальших досліджень щодо умов адаптації до сучасних економічних реалій та з метою подолання перешкод з формування розвинутого ринку електронної торгівлі книжковою продукцією.

### Література

1. Поланьї К. Экономика как институционально оформленный процесс / К. Поланьї // Экономическая социология. – 2001. – Т. 3. – № 2, – С. 68–73.
2. North D. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction / D. North. – World Development. –1989. – № 17(9). – P. 1319–1332.
3. Менар К. Экономика организаций / К. Менар ; [пер с франц. ; под ред. А. Г. Худокормова]. – М. : Инфра-М, 1996. – 160 с.
4. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности. Четвертый пересмотренный вариант [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк, 2009. – Режим доступа : [http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm\\_4rev4r.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4r.pdf)
5. Савицька Н. Л. Драйвери та бар'єри розвитку онлайн-ритейлу: теоретико-методичний аспект / Н. Л. Савицька // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 10. – С. 236–241.

Надійшла 16.05.2016; рецензент: д. е. н. Палига С. М.



## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 658

ГАВЛОВСЬКА Н. І.

Хмельницький національний університет

### АКТУАЛІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ НОВИХ ПІДХОДІВ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ-СУБ'ЄКТІВ ЗЕД У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*Досліджено динаміку експорту та імпорту торгівлі товарами та послугами в Україні та обсяг експорту товарів і послуг з України в країни СНД, ЄС та інші країни світу. Наведено основні країни-партнери в експорті послуг та товарів. Виділено основні фактори негативного впливу макrorівня на активність суб'єктів ЗЕД і економічну безпеку в цілому (ведення військових дій на території країни, непрозора і недосконала політика НБУ, постійні трансформаційні процеси у фінансовій сфері, нестабільність у забезпеченні ресурсами суб'єктів господарювання різних рівнів, недовіра іноземних партнерів до вітчизняного інституціонального поля та бізнес-середовища) та негативну реакцію вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, суб'єкт ЗЕД, експорт, імпорт, економічна безпека, фактори впливу.*

GAVLOVSKA N. I.

Khmelnitskyi National University

### ACTUALIZATION OF NEW APPROACHES TO ECONOMIC SECURITY OF DOMESTIC ENTERPRISES- SUBJECTS OF EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION.

*Dynamics of goods and services exports and imports in Ukraine and volume of goods and services exports from Ukraine to the CIS, EU and other countries have been investigated. The basic partner countries in goods and services exports have been named. The main factors of macro-level negative impact on the External Economic Activity subjects and economic security in general (warfare in the country, the NBU imperfect and unclear policy, permanent transformation processes in the fiscal sphere, instability in resources providing for different levels enterprises, distrust of foreign partners to domestic institutional field and business environment) and negative reaction of domestic enterprises-subjects of External Economic Activity.*

*Key words: external economic activity, external economic activity subject, export, import, economic security, factors of influence.*

**Постановка проблеми.** Зважаючи на активну інтеграцію вітчизняного бізнесу у світові економічні процеси, важливо забезпечити організаційну прозорість та економічну доцільність зовнішньоекономічних операцій для тих товаровиробників, які прагнуть досягти міжнародної конкурентоспроможності і здійснюють випуск продукції, що може бути експортована у інші країни. А враховуючи зміну пріоритетів у зовнішньоекономічній політиці України – майже повне розірвання стосунків з Російською Федерацією та переорієнтацію на країни Європейського Союзу – існує об'єктивна необхідність у формуванні нових підходів до забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій.** Вирішенню окремих аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю зокрема присвячені праці таких зарубіжних науковців, як Б. Девідсона, Дж. Кейнса, Р. Кеплена, А. Маршалла, Ф. Найта. Вагомий внесок у дослідження цих проблем належить також вітчизняним вченим – В.В. Вітлінському, П.І. Верченку, І.Ю. Івченко, О.Є. Кузьміну, О.Г. Мельник та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, визначення векторальної спрямованості ЗЕД, виділення факторів негативного впливу та їх наслідків для економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах падіння платоспроможного попиту на більшості вітчизняних ринків, підприємства вимушені шукати нові ринки збуту і нових партнерів для розвитку своєї діяльності за межами країни. При цьому формуються нові умови ведення бізнесу, які передбачають виникнення значної кількості факторів негативного впливу і потребують превентивних заходів від менеджменту підприємства та його системи економічної безпеки (за її наявності). Фактичний досвід взаємодії вітчизняних промислових підприємств з іноземними партнерами дозволяє констатувати неоднозначне відношення до «чистоти» ведення бізнесу у багатьох країнах (у тому числі і Європейських). Тому беззаперечно відносити Європейських партнерів до «абсолютно безпечної» категорії партнерів не зовсім доцільно. Стабільність інституційного середовища багатьох європейських країн на сьогодні не забезпечує абсолютну безпеку суб'єктам господарювання, оскільки глобальні соціально-економічні процеси суттєво впливають на економічне становище більшості країн і переважно цей вплив є дестабілізуючим. Навала мігрантів з Сирії та інших країн, терористичні атаки, санкції по відношенню до Росії – все це у

комплексі формує негативний тренд розвитку економіки Європи і дестабілізацію курсу євро по відношенню до інших іноземних валют. Ринки Європи стають ще більш складними з позиції виходу на них для суб'єктів іноземних держав, у тому числі і за рахунок цілеспрямованого захисту національних товаровиробників урядами європейських країн. Заходи тарифного і нетарифного регулювання характерні для багатьох країн і систематично розглядаються урядами для захисту національних інтересів, в першу чергу, для активізації чи сповільнення зовнішньоекономічної діяльності.

Крім того, Європейські ринки доволі насичені високотехнологічними товарами і з вітчизняною продукцією виходити на них доволі проблематично, тому більшість продукції, що експортується до країн Європи має сировинний характер і є низько технологічною. Хоча деякі галузі (справедливо кажучи – деякі підприємства) і сьогодні є конкурентоспроможними на будь-яких ринках за рахунок специфічності своєї продукції і конкурентоспроможності за ціною. Про це свідчать доволі значні обсяги експорту продукції, хоча і спостерігається негативна тенденція у зв'язку із нестабільністю соціально-політичної ситуації у країні. Динаміку експорту та імпорту торгівлі товарами та послугами в Україні за 2010–2015 роки наведено на рисунку 1.

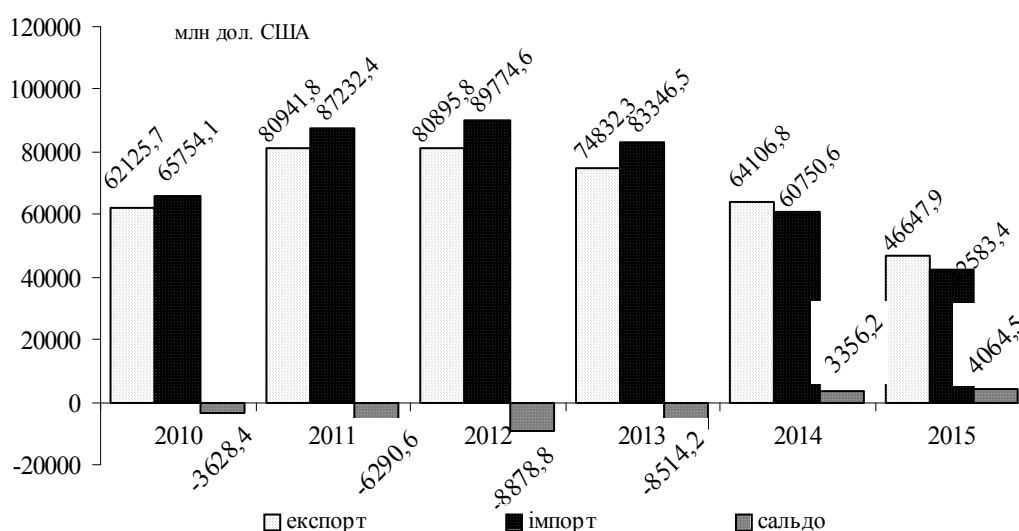


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту торгівлі товарами та послугами в Україні за 2010–2015 рр., млн дол. США (сформовано за [3; 4, с. 12, 18])

Наведена на рисунку 1 динаміка експорту та імпорту торгівлі товарами та послугами в Україні показує, що протягом 2010–2013 років імпорт товарів та послуг в Україні перевищує експорт продукції, і лише у 2014 та 2015 роках відбувається перевищення експорту продукції над імпортом. Так, обсяг експорту товарів та послуг України у 2015 році становив 46647,9 млн дол. США, імпорту – 42583,4 млн дол. Порівняно із 2014 роком експорт скоротився на 27,2%, імпорт – на 29,9%.

Слід відмітити, що у 2014 та 2015 роках позитивне загальне сальдо зовнішньої торгівлі, і становить: у 2014 році – 3356,2 млн дол. США та у 2015 році – 4064,5 млн дол. США, окрім того відмічається позитивна тенденція, що проявляється у зростанні загального сальдо у 2015 році в порівнянні з 2014 роком на 21,1%.

Для наочності обсяг експорту товарів і послуг з України в країни СНД, ЄС та інші країни світу у 2010, 2014 та 2015 роках наведено на рисунку 2.

Дані наведені на рисунку 2 свідчать про зростання у відсотковому значенні експорту товарів та послуг у країни ЄС та їх зменшення у країни СНД. Так, якщо порівнювати питому вагу експорту товарів та послуг у країни ЄС у 2010 році та 2015 роках слід відмітити, що питома вага у 2010 році становила – 25,66%, а у 2015 році – 32,77%, таким чином за п'ять років відбулося зростання на 7,11%. Якщо ж говорити про країни СНД, то питома вага експорту товарів та послуг у 2010 році становила – 38,57%, а у 2015 році – 24,27%, отже відбулося зменшення у структурі на 14,3%. Навіть якщо порівнювати 2014 та 2015 роки помітні певні зміни та прослідковується переорієнтація України на ринок країн ЄС.

Основні країни-партнери в експорті послуг та товарів України у 2013–2015 роках представлено на рисунку 3.

У 2015 році найбільші обсяги експорту послуг припадали на Російську Федерацію – 31,6%, Швейцарію – 7,8%, США – 6,8%, Велику Британію – 5,6%, Німеччину – 4,7%, Туркменістан – 2,7%, Кіпр – 2,6% та Об'єднані Арабські Емірати – 2,1%. У структурі експорту найбільші обсяги припадали на транспортні послуги – 54,8% від загального обсягу експорту послуг, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 15,9%, з переробки матеріальних ресурсів – 11,1% та ділові – 8,2%.

У 2015 році серед країн-партнерів найбільше експортувалися товари до Російської Федерації – 12,7%, Туреччини – 7,3%, Китаю – 6,3%, Єгипту – 5,5%, Італії – 5,2%, Польщі – 5,2%, Індії – 3,8% та

Німеччини – 3,5%. У 2015 році основу товарної структури українського експорту склали недорогочінні метали та вироби з них – 24,8%, продукти рослинного походження – 20,9%, механічні та електричні машини – 10,3%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 8,7%, мінеральні продукти – 8,1%, готові харчові продукти – 6,5% та продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 5,6%.

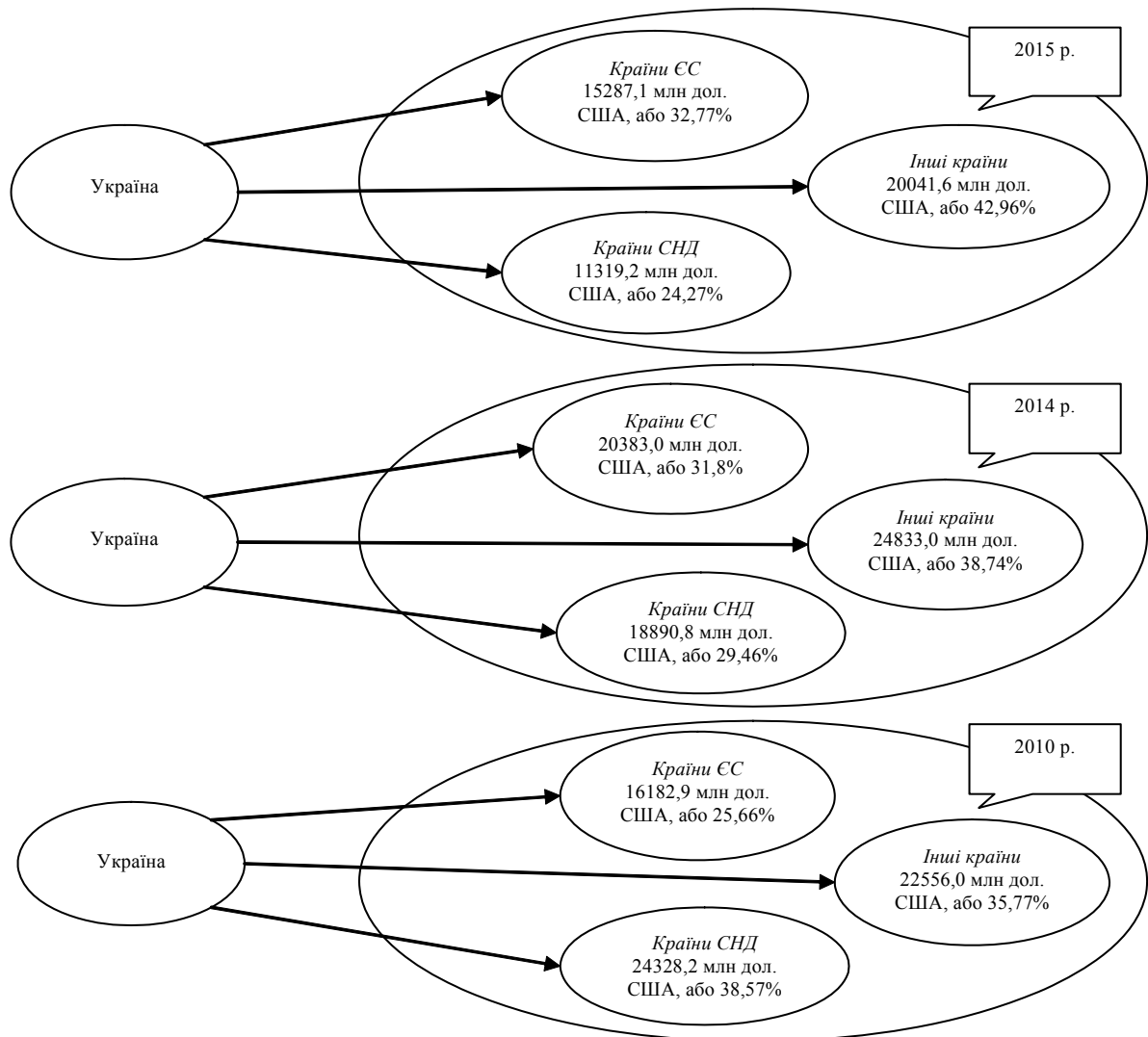


Рис. 2. Обсяг експорту товарів і послуг з України в країни СНД, ЄС та інші країни світу в 2010, 2014 та 2015 роках (побудовано за [2, 4])

Варто підкреслити, що проведений аналіз активності суб'єктів ЗЕД у 2011 – 2015 роках свідчить про негативні тенденції, що набирали обертів у 2014 році і значно зросли у 2015 році. Така ситуація негативно позначається на національній економічній безпеці і формує несприятливе бізнес-середовище, що абсолютно не задовольняє потенційних інвесторів. Це призводить до втрати можливостей самостійного виходу країни з кризи.

Варто зазначити, що негативні фактори, які формуються на макrorівні провокують реакцію суб'єктів мікрорівня і криза лише посилюється. Так до основних факторів негативного впливу макrorівня на активність суб'єктів ЗЕД і економічну безпеку в цілому необхідно віднести:

1. Ведення військових дій на території країни. Є одним з головних дестабілізуючих факторів (особливо у промисловості). Внаслідок військових дій зруйновано значну частину підприємств та промислової інфраструктури східних областей України. При цьому деякі підприємства були монополістами у виробництві певних видів продукції, аналогів якої немає в країні і країнах-сусідах. А це призводить до понаднормових витрат вітчизняних промислових підприємств різних галузей, або взагалі до відмови від виробництва частини номенклатури продукції. У сьогоднішніх умовах іноземні партнери надзвичайно обережно відносяться до можливості розвитку бізнесу в Україні та інвестування у розвиток промислового сектору. Деякі іноземні компанії, що втратили свої активи в Україні, операції з українськими контрагентами вважають надризиковими.

2. Непрозора і недосконала політика НБУ (у тому числі при забезпеченні стабільності національної

грошової одиниці). Лише за 2015 рік втрати інвесторів за рахунок девальвації гривні і негативних курсових різниць при оцінці інвестованого капіталу становила більше 6 млрд. дол. США, що при загальному обсягу інвестицій у розмірі більше 3,6 млрд дол. за 2015 р. є вкрай негативним явищем особливо для пошуку нових партнерів вітчизняними суб'єктами ЗЕД. Крім того обов'язковий продаж вітчизняними підприємствами іноземної валюти, отриманої від зовнішньоекономічних операцій, призвів до зростання тінізації бізнесу і зменшення рівня фінансової безпеки вітчизняних суб'єктів ЗЕД.

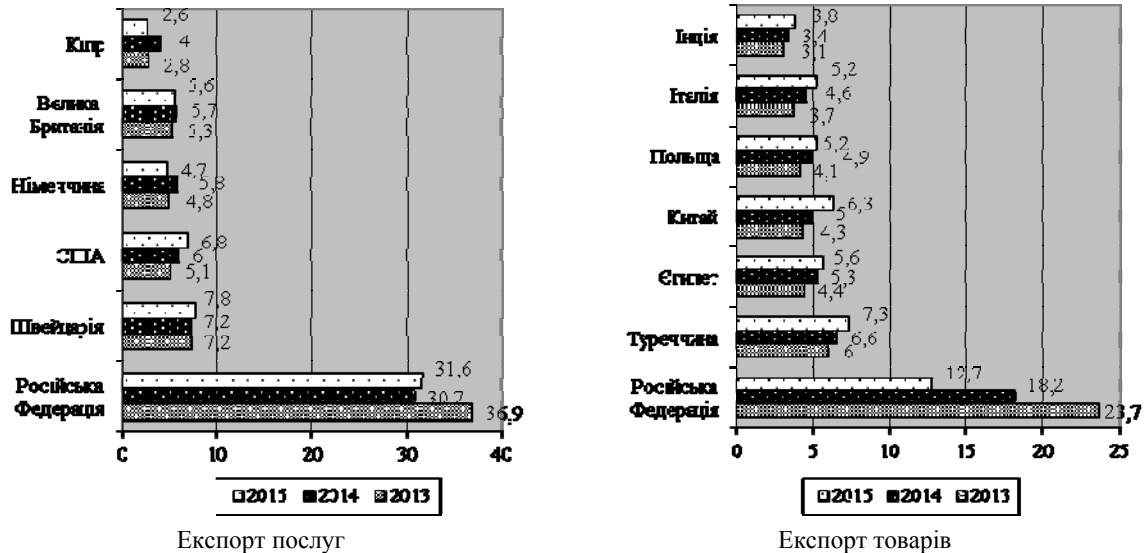


Рис. 3. Основні країни-партнери в експорті послуг та товарів України у 2013–2015 рр.,% (сформовано за [1; 4, с. 212])

3. Постійні трансформаційні процеси у фіскальній сфері (наявність суперечностей у нормативних документах та розподілі основних функцій між виконавцями на місцях). Неузгодженість взаємодії елементів вітчизняного інституціонального середовища найбільш гостро проявляється у фіскальній сфері, де нормативно задекларована дерегуляція бізнесу перетворюється у фактичне посилення фіскального впливу на суб'єктів господарської діяльності (у тому числі і суб'єктів ЗЕД), що провокує конфлікти як між фіскальними органами і бізнесом, так і у середині самої фіскальної системи.

4. Нестабільність у забезпеченні ресурсами суб'єктів господарювання різних рівнів. Значні проблеми у енергетичній сфері, виведення з вітчизняного ринку активів фінансових компаній, відсутність на ринку вітчизняної сировини і матеріалів, призводить до проблем вчасного і якісного виконання замовлень вітчизняними промисловими підприємствами і дотримання обумовленої з партнерами цінової політики. Все це дестабілізує процес забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання і потребує організаційно-економічних заходів та механізмів протидії негативним явищам і тенденціям.

5. Недовіра іноземних партнерів до вітчизняного інституціонального поля та бізнес-середовища. Враховуючи вищеперераховані негативні фактори і тенденції розвитку соціально-економічної ситуації в Україні, більшість вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД почали розглядати як потенційно-небезпечних. Це призводить до ускладнення активізації зовнішньоекономічної діяльності (особливо за відсутності ефективних реформ в економіці).

Враховуючи наявні реакції іноземних бізнес-партнерів більшість вітчизняних підприємств також певним чином реагують на існуючий стан економіки і соціуму. Відповідно, наведені фактори обумовлюють негативну реакцію вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД, що проявляється у таких аспектах:

1. Згорання діяльності на «ризикованих» територіях (наближених до території проведення АТО).
2. Відсутність мотивації «заводити» валютну виручку на територію країни.
3. Тенденція до «тінізації» господарських операцій та діяльності в цілому.
4. Перенесення виробництва до місць з стабільним ресурсним забезпеченням (переважно за кордон).
5. Мінімізація операцій з суб'єктами вітчизняного фінансового сектору.

На рисунку 4 візуалізовано фактори негативного впливу та наслідки негативного впливу.

Все це призводить до ще більшого загострення проблем у вітчизняній економіці і формування довготривалого негативного тренду її розвитку. Відповідно актуалізується питання економічної безпеки не лише окремих підприємств і галузей, а й національної економіки в цілому.

**Висновки.** Таким чином, без трансформації інституціонального середовища функціонування вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД та проведення оперативних реформ, складно вести мову про суттєве зростання макроекономічних показників та формування економічної безпеки макро-, мезо- та мікрорівня. Тому для ефективного функціонування вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД і забезпечення їх



Рис. 4. Фактори та наслідки негативного впливу

економічної безпеки, необхідно удосконалювати вітчизняне законодавство і лобювати саме інтереси вітчизняного товаровиробника, що потребує подальших досліджень та ретельного аналізу як нормативної бази у сфері ЗЕД, так і аналізу специфіки взаємодії агентів у межах інституціонального середовища.

#### Література

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm)
2. Зовнішньоторговельний баланс України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm)
3. Зовнішня торгівля України товарами у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm)
4. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році» [Електронний ресурс]. — К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2015 – 153 с. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ10\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm)

Надійшла 16.05.2016; рецензент: д. е. н. Рудніченко Є. М.

**ЕКСПОРТООРІЄНТАЦІЙНИЙ СТАТУС ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛЮЧОВІ АТРИБУТИ**

*В статті на основі системного підходу до сукупності різноманітних статусів підприємства досліджено та сформульовано сутність економічного змісту категорії «експортоорієнтаційний статус експортоорієнтованого підприємства» та ідентифіковано його ключові ознаки в умовах мінливого ринкового середовища, що є особливо актуальним за потреби забезпечення стабільних позицій експортоорієнтованого підприємства на зовнішньому ринку.*

*Ключові слова: експортоорієнтаційний статус, експортоорієнтовані підприємства, експортоорієнтованість, конкурентний статус, ознаки.*

KHMELEVSKIY O. V.  
Khmelnytsky National University**EXPORT-ORIENTED STATUS OF EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES: DEFINITION AND KEY ATTRIBUTES**

*The article is based on a systematic approach to aggregate various statuses company researched and formulated the essence of the economic content category «export-oriented status of export-oriented enterprises» and identified its key features in a changing market environment, which is especially relevant if necessary to ensure a stable position export-oriented enterprises in foreign markets.*

*Keywords: export oriented status, export-oriented enterprises, export orientation, competition status, signs.*

**Постановка проблеми.** Забезпечення стійкого економічного розвитку експортоорієнтованих підприємств викликає необхідність формулювання нової концепції щодо формування статусу таких підприємств з орієнтацією як на внутрішні можливості, так і на можливості й погрози зовнішнього навколишнього середовища – експортоорієнтаційного статусу. Ідентифікація сутності, характеристика основних ознак, розробка і правильне використання методики дефініції експортоорієнтаційного статусу експортоорієнтованих підприємств проступатиме визначальним етапом прийняття обґрунтованих управлінських рішень, досягнення стійкої конкурентоспроможної позиції підприємств на зовнішньому ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ознаки та особливості діяльності експортоорієнтованих підприємств вивчалася вітчизняними та закордонними дослідниками, серед яких О.С. Бірюк, С.О. Бірюк, Н.С. Ричихіна, С. К. Куканина, С.В. Тербова, колектив авторів бізнес-школи «ЧЕ-ЛИНК» та інші, проте питання щодо експортоорієнтаційного статусу підприємства ними не піднімалися.

Ознаки статусу підприємства стосовно конкурентного статусу сформулювали І. Ансофф [1], Д. Кемпбел [2], В.А. Василенко, Г.І. Ткаченко [3], Л.І. Воротіна [4], К.М. Мельник [5], Г.В. Осовська, О.А. Осовський [6], Д.В. Резніченко [7], С.В. Філіпова [8], В.В. Холод [9], В.В. Чернега [10], однак характеристики щодо експортоорієнтаційного статусу підприємства не надавалися.

**Невирішені раніше частини проблеми.** На сьогодні не вироблено категорійного апарату, який би однозначно трактував характеристики діяльності експортоорієнтованого підприємства, в першу чергу – його статус.

**Постановка завдання.** Метою написання статті є розкриття сутності та ключових ознак експортоорієнтаційного статусу експортоорієнтованого підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження статусу підприємства як цілісної множини елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними, тобто розгляд його як системи, показує, що:

1) статус підприємства розкривається за багатьма ознаками (правовими, організаційними, економічними тощо) та характеризує відповідні передумови досягнення ним певних переваг, серед яких, зокрема: правовий статус підприємства – встановлених нормами права положення його суб'єктів у сукупності їх прав і обов'язків; юридичний – спроможності підприємства мати права и нести юридичні обов'язки; конкурентний – здатності досягати підприємством того чи іншого рівня конкурентної переваги, тобто, головної мети конкурентної боротьби підприємства на ринку;

2) відповідний статус підприємства може передбачати певну підпорядкованість, як, для прикладу, правовому статусі підприємства виділяють конституційно-правовий статус, цивільно-правовий статус, адміністративно-правовий статус та інші.

Відповідно до наведеного, для обґрунтування змісту експортоорієнтаційного статусу експортоорієнтованих підприємств використані наступні обставини:

– виходячи із загального розуміння категорії «статус» у якості абстрактного терміна як сукупності стабільних значень параметрів суб'єкту, висувається припущення, що конкурентний статус – не єдиний

статус підприємства в його економічній характеристиці, де відповідне місце посідає й експортоорієнтаційний;

– оскільки у механізмі ринкової взаємодії конкуренція є основою ефективної діяльності суб'єктів господарювання, передбачається, що конкурентний статус підприємства є домінуючим стосовно інших його статусів, включаючи експортоорієнтаційний;

– співвідносячись із експортною діяльністю, експортоорієнтаційний статус є характерним для експортоорієнтованих підприємств, поєднуючи їх сутність та особливості формування.

Враховуючи відмічене, експортоорієнтаційний статус експортоорієнтованого підприємства визначає принагідні передумови здатності досягнення чітких переваг експортоорієнтованості як сформованої комплексної науково обґрунтованої системи форм, методів та засобів дій підприємства з метою оптимізації його експортної направленості (в межах державної підтримки та державного регулювання), виходячи з експорто-, інноваційно- та інвестиційноспроможності, впливу глобалізації, у спрямуванні на досягнення збалансованості між потребами зовнішнього та внутрішнього ринків для зростання прибутковості.

Орієнтуючись на висунуту гіпотезу про те, що конкурентний статус підприємства є домінуючим стосовно інших його статусів, включаючи експортоорієнтаційний, здійснено групування ознак статусу підприємства стосовно їх наявності при визначенні категорій «конкурентний статус підприємства» та «експортоорієнтоване підприємство», що слугуватиме для подальшої характеристики експортоорієнтаційного статусу експортоорієнтованого підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

**Ознаки статусу підприємства стосовно їх наявності при визначенні категорій «конкурентний статус підприємства» та «експортоорієнтоване підприємство»**

Основні підходи до трактування ознак статусу підприємства	Наявність ознак при визначенні науковцями	
	конкурентного статусу підприємства	експортоорієнтованого підприємства [11]
Позиція підприємства на ринку (в конкуренції)	Конкурентний статус – позиція підприємства в конкуренції, своєрідний вимірник успіху підприємства на ринку, засіб, що допомагає підприємству орієнтуватися в ринковому середовищі, вибирати надійних партнерів, відстежувати позиції конкурентів [1]; індикатор, вимірник стану підприємства на ринку, характеризує передумови досягнення певного рівня конкурентної переваги [8]; конкурентний стан, який характеризується і визначається конкурентним потенціалом, ключовими компетенціями, правами і зобов'язаннями, повноваженнями, що витікають з його бізнес-позиції на конкурентному ринку [9]	Експортоорієнтоване підприємство – підприємство, яке активно і регулярно здійснює експортні операції, проводить цілеспрямовану роботу з розширення самостійної присутності і зміцненню становища на зовнішньому ринку та розглядає вдосконалення зовнішньоторговельних операцій як пріоритетний напрям розвитку виробничої і комерційної діяльності
Стан підприємства, за якого відбувається ефективне використання його потенціалу	Конкурентний статус визначає рівень освоєння потенційних можливостей підприємства; характеризує можливості щодо ведення конкурентної боротьби, передумови досягнення підприємством визначених конкурентних переваг [4; 6]	Експортоорієнтовані організації – це суб'єкти бізнесу, які володіють ... достатнім потенціалом для виходу на міжнародний ринок
Сукупність ринкової позиції та можливостей (потенціалу) підприємства для досягнення конкурентних переваг	Конкурентний статус – це статус підприємства на конкретному ринку в конкретний період часу, що зумовлюється його конкурентною позицією і можливостями для досягнення ним конкурентних переваг у майбутньому [10]; під конкурентним статусом підприємства варто розуміти досягнуту ним позицію на ринку та сформований ресурсний потенціал, які створюють можливості для подальшого функціонування підприємства задля формування нових і розвитку існуючих конкурентних переваг [7]	Експортоорієнтоване підприємство – це суб'єкт бізнесу, що виробляє конкурентоспроможні товари, має чітко сформульовану стратегію експортної діяльності, ... постачає на зовнішній ринок більше 30% продукції, що випускається
Міра сприйняття підприємства зовнішнім середовищем	Конкурентний статус – це бачення, сприйняття підприємства зовнішнім середовищем, яке забезпечується шляхом свідомого, цілеспрямованого позиціонування підприємства на ринку [5]; визначається мірою сприйняття його суб'єктами зовнішнього середовища через співвіднесення результатів діяльності підприємства з панівною системою цінностей і потреб [2]; це позиція щодо підприємства у споживачів, бізнес-партнерів, інвесторів, конкурентів, яка надає переваги підприємству у суперництві між суб'єктами господарювання за кращі умови використання та доступу до ресурсів заради максимізації прибутку [3]	До експортоорієнтованих пропонується відносити лише ті компанії будь-яких форм власності, організації та сфери бізнесу, які значну частину (не менше 40%) своєї продукції протягом тривалого періоду (не менше трьох років) реалізують на зовнішніх ринках відповідно до стратегічних планів

Проаналізувавши наведені основні підходи вчених до трактування ознак статусу підприємства (стосовно конкурентного статусу), можна вказати, що всі вони:

– присутні у визначеннях експортоорієнтованого підприємства, що дає можливість поширити вказані ознаки на експортоорієнтаційний статус підприємства;

– є обґрунтованими відповідними групами науковців, проте суттєво різняться між собою.

Останнє, на наш погляд, є наслідком розуміння самої категорії «статус» (лат. status «стан,

положення») у якості абстрактного багатозначного терміна, який може означати: сукупність можливостей об'єкту або суб'єкту; його стан, положення або позицію на шкалі тієї чи іншої ознаки; ранг у будь-якій ієрархії, структурі, системі, підтверджений оцінкою індивідів або суспільною думкою. Якраз підтвердження оцінками вчених, що досліджували ознаки статусу, та думкою груп науковців, які отримали ідентичні висновки, призвели до різносторонніх характеристик.

Виходячи з визначення статусу в цілому, вважаємо, що експортоорієнтаційний статус підприємства – це складна, багатогранна категорія, яку характеризує ряд параметрів. Тому дослідження його змісту необхідно вести на основі системного підходу.

В контексті зазначеного, систематизоване у табл. 1 трактування науковцями ознак статусу підприємства (стосовно конкурентного статусу), наведених у науковій літературі, на нашу думку, є такими, що можуть бути адаптованими та потребують інтерпретації щодо експортоорієнтаційного статусу підприємства.

Так, тлумачення ознаки статусу підприємства, сформоване вченими першої групи стосовно конкурентного статусу як позиції підприємства у конкуренції або на ринку, розкриває одну із важливих ознак – конкурентну або ринкову позицію підприємства. Вказану ознаку статусу підприємства вважаємо такою, що утверджує експортоорієнтаційний статус підприємства і її доцільно уточнити у якості експортоорієнтованої позиції підприємства в конкуренції на зовнішньому ринку.

Ще одну важливу ознаку розкриває твердження, що статус підприємства у якості конкурентного статусу – це стан підприємства, за якого відбувається ефективне використання його ресурсного потенціалу. Така ознака, сформована вченими другої групи, також є основоположною для характеристик статусів підприємства, тому що відображає освоєння його потенційних можливостей. Щодо експортоорієнтаційного статусу, то вважаємо, що це стан підприємства, за якого відбувається ефективне використання експортоорієнтованого потенціалу.

Ознака статусу підприємства, сформована науковцями третьої групи стосовно конкурентного статусу як сукупності ринкової позиції та можливостей (потенціалу) підприємства для досягнення конкурентних переваг, з уточненням стосовно експортоорієнтаційного статусу підприємства можна сформулювати як сукупність зовнішньоринкової позиції та експортоорієнтованого потенціалу підприємства для досягнення конкурентних переваг при експорті продукції.

Щодо такої важливої ознаки статусу, відміченої вченими четвертої групи, як міри сприйняття підприємства зовнішнім середовищем, то позитивне сприйняття діяльності підприємства є важливою передумовою формування і забезпечення його конкурентних переваг внаслідок наявності довіри до нього зі сторони окремих споживачів та інших суб'єктів господарювання. Виходячи з цього, вважаємо, що позиція вчених четвертої групи щодо формування ознаки статусу має бути врахована у тлумаченні змісту експортоорієнтаційного статусу підприємства із уточненням, що мірою перцепції підприємства зовнішнім середовищем є його сприйняття у якості експортоорієнтованого.

Таким чином, ґрунтуючись на наявних основних підходах науковців до трактування ознак статусу підприємства щодо конкурентного статусу, вбачаючи останній домінуючим стосовно інших статусів суб'єкта господарювання, створена підстава вирізнити наступні ознаки експортоорієнтаційного статусу експортоорієнтованого підприємства:

- експортоорієнтована позиція підприємства в конкуренції на зовнішньому ринку;
- стан експортоорієнтованого підприємства, за якого відбувається ефективне використання експортоорієнтованого потенціалу;
- сукупність зовнішньоринкової позиції та експортоорієнтованого потенціалу підприємства для досягнення конкурентних переваг у експорті продукції;
- міра сприйняття підприємства зовнішнім середовищем у якості експортоорієнтованого.

Поряд із наведеними характеристиками, експортоорієнтаційний статус експортоорієнтованого підприємства засвідчує його інноваційні переваги відносно інших, та, вказуючи на можливості здійснення ефективної експортоорієнтованої діяльності за конкурентного зовнішнього ринку, виробляти й реалізовувати привабливішу експортоспроможну продукцію (рис. 1).

Орієнтуючись на наведені характеристики, можна засвідчити, що експортоорієнтаційний статус експортоорієнтованого підприємства – це стан експортоорієнтованого підприємства, за якого відбувається ефективне використання експортоорієнтованого потенціалу на основі сукупності його можливостей та зовнішньоринкової позиції підприємства для досягнення конкурентних переваг у експорті продукції, що визначається експортоорієнтованою поведінкою підприємства в конкуренції на зовнішньому ринку, забезпечуючи сприйняття підприємства зовнішнім середовищем у якості експортоорієнтованого.

Експортоорієнтаційний статус експортоорієнтованого підприємства вказує на здатність успішно розвивати експортоорієнтовану діяльність в умовах конкуренції; адаптуватися до змін зовнішнього ринку; забезпечувати достатній рівень конкурентних переваг на зовнішньому ринку; протистояти конкурентам за ступенем задоволення потреб та ефективністю експортоорієнтованої діяльності для досягнення підприємством підвищення прибутковості; проектувати та випускати за попитом іноземних споживачів та збувати в конкурентних умовах експортоорієнтовану продукцію. Відповідно, експортоорієнтаційний статус



окремого підприємства, як складна, багатогранна категорія, що вирізняється низкою ознак та сукупністю можливостей його стану, за розробки системи оцінки може займати положення або позицію на шкалі тієї чи іншої ознаки, ранг у певній ієрархії, структурі, системі, підтверджений оцінкою індивідів або суспільною думкою.

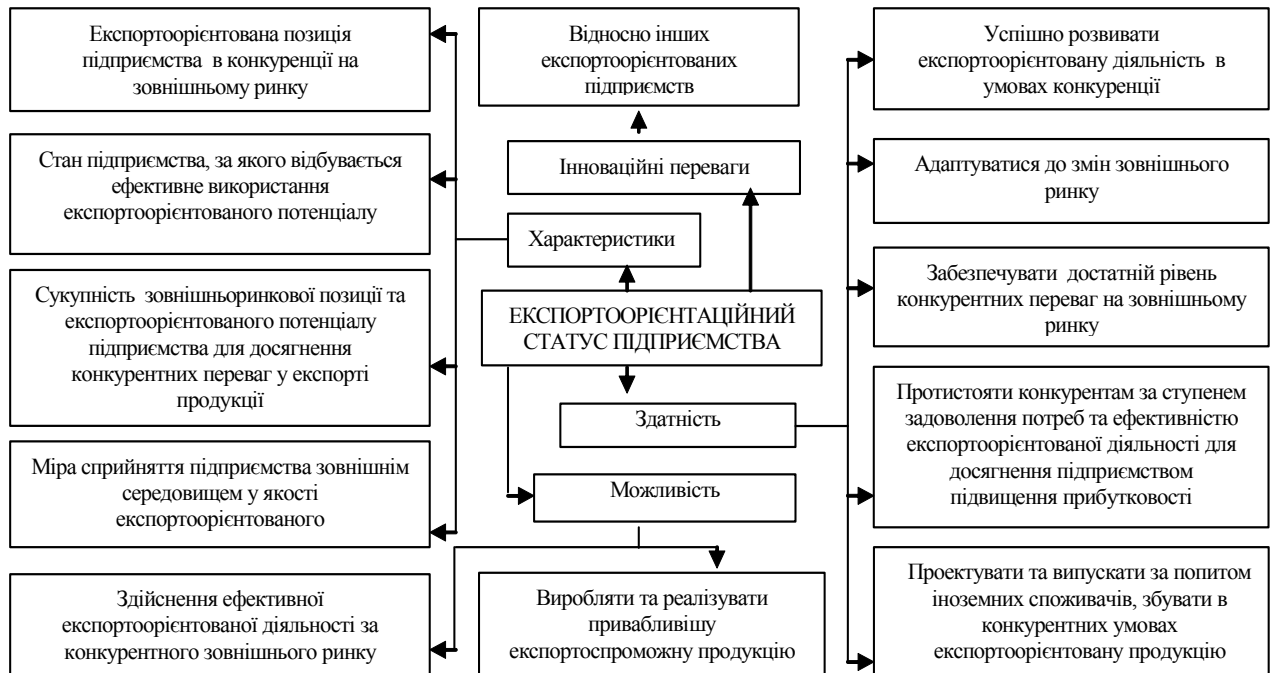


Рис. 1. Ключові атрибути експортоорієнтаційного статусу експортованого підприємства

**Висновки.** Одержані результати підтверджують доцільність системного підходу до встановлення економічного змісту категорії «експортоорієнтаційний статус експортованого підприємства» в сукупності інших статусів підприємства. Проведені дослідження дозволили сформулювати сутність поняття «експортоорієнтаційний статус експортованого підприємства» та ідентифікувати його ключові ознаки в умовах мінливого ринкового середовища, що особливо актуально за потреби забезпечення стабільності статусу експортованого підприємства на зовнішньому ринку. Подальше дослідження експортоорієнтаційного статусу підприємств, перед усім, потребує започаткування концепції його діагностики, формування інформаційного забезпечення останньої та розробки методичних рекомендацій до практичної реалізації.

### Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. ; под ред. Л.И. Ивенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Кемпбел Д. Стратегический менеджмент / Д. Кемпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон ; пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М. : ООО «Издательство Проспект», 2003. – 336 с.
3. Василенко В.А. Стратегічне управління : навч. посіб. / В.А. Василенко, Г.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
4. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України [Електронний ресурс] / Л.І Воротіна. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
5. Мельник К.М. Управління конкурентними позиціями підприємства: сутність та взаємозв'язок основних категорій [Електронний ресурс] / К.М. Мельник. – Режим доступу : <http://www.kneu.edu.ua>.
6. Осовська Г.В. Менеджмент організацій : навч. посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2007. – 676 с.
7. Резніченко Д. В. Категоріальний апарат конкурентоспроможності соціально-економічної системи / Д.В. Резніченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 171–175.
8. Філіпова С.В. Оцінювання та аналіз конкурентоспроможності промислових підприємств як основні функції управління процесом її організаційно-економічного забезпечення / С.В. Філіпова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 110–115.
9. Холод В.В. Конкурентний статус підприємств: дефініція, модель розвитку, методика визначення [Електронний ресурс] / В.В. Холод. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Tiru/2011\\_32/Holod.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_32/Holod.pdf).

10. Чернега В.В. Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : монографія / В.В. Чернега ; [відповід. ред. О.Д. Гудзинський] ; Київський національний ун-т технологій та дизайну, Ін-т підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.

11. Хмелевський О.В. Експортоорієнтованість підприємства: сутність та особливості формування / О.В. Хмелевський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4. – Т. 2. – С. 47–53.

Надійшла 19.05.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМНИХ ЗМІН У МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

*У статті було досліджено закономірності еволюційних змін у міжнародних відносинах країн Центрально-Східної Європи. З'ясовано сучасну типологію та структуру регіонів. Запропоновано понятійний апарат різних типів регіонів та їх вплив на міжнародне соціально-економічне співробітництво. Автори у роботі визначили парадигму розвитку регіонів у системі міжнародних відносин та з'ясували концептуальні положення міжнародної регіональної співпраці, де транскордонний регіон є основою євро регіону та міжнародних відносин. У роботі проаналізовано принципи міжнародних відносин та регіонального співробітництва, зокрема світову економіку визначено як стратегічний ресурс розвитку транскордонного регіону. Авторами було визначено характерні ознаки інтеграційних процесів у міжнародних відносинах на міждержавному та міжрегіональному рівнях. Обґрунтовано систему суспільно-економічних просторових зв'язків у процесі міжнародних відносин. Дається аналіз складових діяльності міждержавних кластерних об'єднань, які знаходяться під впливом кластероутворюючих чинників (концентрація, комунікація та конкуренція), а також кластеропідтримуючих (спеціалізація, співробітництво та синергія). Авторами побудовано структурну модель механізму трансформації системи міжнародних економічних відносин між Україною та країнами ЄС.*

*Ключові слова: міжнародні відносини, регіон, транскордонний регіон, євро регіон, трансформація, синергія, спеціалізація, кооперація, кластерні об'єднання, суспільно-економічні просторові взаємозв'язки, глобалізація, інтеграційні зв'язки, флуктуація, субсидіарність.*

ZHURBA I. Y., CHUPYRA V. V.  
Khmelnitsky National University

## EVOLUTION OF SYSTEM CHANGES IN INTERNATIONAL RELATIONS OF THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

*This article investigated patterns of evolutionary changes in international relations in Central and Eastern Europe. It was found modern typology and structure of the region. A conceptual framework of the different types of regions and their impact on international economic cooperation. The author identified in the regional development paradigm in international relations and found conceptual provisions of international regional cooperation, where cross-border region is the basis for the European region and international relations. The paper analyzes the principles of international relations and regional cooperation, including the global economy is defined as a strategic resource of cross-border region. The author was identified characteristic features of integration processes in international relations at the international and interregional levels. The system of socio-economic spatial relations in the international relations. The analysis of the components of interstate cluster groups that are influenced cluster formed factors (concentration, communication and competition) and cluster support factors (specialization, cooperation and synergies). The author has constructed a structural model of the mechanism of transformation of international economic relations between Ukraine and the EU.*

*Keywords: international relations, region, cross-border region, Euroregion, transformation, synergy, specialization, cooperation, cluster associations, socio-economic spatial relationships, globalization, integration links, fluctuation, subsidiarity.*

**Актуальність проблеми.** В умовах розширення Європейського Союзу (ЄС) та активізації світових глобалізаційних процесів зростає роль регіону у системі міжнародних відносин. Особливої актуальності набуває дане дослідження у контексті підписання угоди про Асоціацію та поглиблену Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також реалізації програми „Східне партнерство”. Міжнародні відносини є одним із найскладніших об'єктів наукового пізнання, вони виконували важливу роль у житті будь-якої держави, суспільства. Їх значення особливо зростає нині, коли всі держави взаємопов'язані в розгалуженій мережі різноманітних взаємодій, що впливають на долю всього людства [1].

Розвиток сучасної системи міжнародних відносин, початок якого позначений суспільними, економічними та політичними подіями кінця 80-х – 90-х рр. минулого століття, зумовлений впливом різних чинників регіонального і глобального рівня. Взаємовідносини міжнародно-політичних учасників, кількість яких постійно зростає, а ступінь взаємозалежності посилюється, перебувають під впливом складних та багатограних регіональних і глобалізаційних процесів, які разом з іншими чинниками зумовлюють динамізм і постійну трансформацію системи міжнародних відносин. Внаслідок цього ускладнюється аналіз напрямів подальшої трансформації сучасної системи міжнародних відносин, що актуалізує вивчення закономірностей такого суперечливого процесу. Саме тому проблема трансформації міжнародних відносин інформаційної доби привертає увагу представників різних наукових шкіл, є предметом наукового аналізу академічної спільноти в країнах євроатлантичної політичної та культурної орієнтації [1; 8; 9].

Основою міжнародних відносин є взаємодія між регіонами, зокрема на мезо-, макро- та міжнародному ієрархічних рівнях. З'ясуємо типи регіонів та особливості співробітництва між ними:

Транскордонний регіон – транскордонне співробітництво (cross-border co-operation) багатостороннє співробітництво між суміжними територіями по різні боки кордонів.

Внутрішній регіон – міжтериторіальне співробітництво (inter-territorial co-operation)

багатостороннє співробітництво між несуміжними територіями.

Транснаціональний регіон – транснаціональне співробітництво (transnational co-operation) співпраця між національними, регіональними і місцевими органами влади відповідно до транснаціональних програм [2–4].

Зазначимо, що в умовах розширення Європейського Союзу (ЄС) та активізації світових глобалізаційних процесів зростає роль соціальної, економічної, політичної, освітньої складових регіонального розвитку у системі міжнародних відносин. Такі взаємовідносини дають можливість активізувати економічну діяльність на рівні регіону, у тому числі на транскордонних територіях та впливає на зростання їхньої конкурентоспроможності [2–5].

На початку третього тисячоліття науковцями Європейського Союзу було обґрунтовано сучасну парадигму просторового облаштування території на рівні регіону. Вона характеризується особливістю використання механізмів та інструментів в усуненні диспропорції регіонального розвитку на різних його рівнях, в ефективній мобілізації потенціалу природних ресурсів і запровадженні засад субсидіарності. Застосовуючи цей принцип, регіони ЄС, а це повинно бути уроком для України, налагодили взаємозв'язки на різних рівнях ієрархічної підпорядкованості між гілками законодавчої і виконавчої влади, об'єднавши регіональний потенціал для розв'язання спільних проблем [6, 7].

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** З кінця 90-их років ХХ ст. виникла потреба у системному дослідженні проблем міжнародних відносин основою яких є регіональне співробітництво. Значну увагу у своїх дослідженнях з регіональної проблематики міжнародних відносин приділяли: Д. Віллєрс (Німеччина); Г. М. Чуді, Р. Ратті (Швейцарія); А. Стасяк, П. Еберхардт, З. Зьоло, П. Коморницький, З. Макела, Р. Федан, М. Ростішевський (Польща); П. Кузьмшин, Ю. Тей (Словаччина), Б. Борисов, М. Ілева (Болгарія); В. Білчак, Л. Вардомський, С. Романов, Й. Зверев (Росія), а також вітчизняні вчені, зокрема О. Амоша, П. Беленький, В. Будкін, В. Боршевський, О. Гонга, М. Долішній, І. Журба, В. Євдокименко, І. Кістерський, Є. Кіш, М. Лендєл, Н. Луцишин, П. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, Н. Мікула, В. Мікловда, А. Мокій, В. Пила, С. Писаренко, І. Студенніков, А. Філіпенко, В. Чужиков, О. Чмир, І. Школа та інші. Переважна більшість зазначених дослідників торкались питань соціальної, економічної основи розвитку різних типів регіонів та їх організаційно-функціональних складників – єврорегіонів. Проте проблеми трансформації системи міжнародних відносин ЄС – країни Східної Європи в умовах розширеного ЄС та визначення місця і ролі у цьому процесі України потребують подальших досліджень на засадах сучасних теоретичних та методологічних підходів стосовно новітніх імперативів політичного та соціально-економічного розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є наукове обґрунтування закономірностей, результатів та перспектив трансформації системи міжнародних відносин між країнами Центрально-Східної Європи і місце України в цьому процесі. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання: з'ясувати сучасну типологію та структуру регіонів; визначити парадигму розвитку регіонів у системі міжнародних відносин; з'ясувати концептуальні положення міжнародної регіональної співпраці; проаналізувати принципи міжнародних відносин та регіонального співробітництва; визначити характерні ознаки інтеграційних процесів у міжнародних відносинах на міждержавному та міжрегіональному рівнях; обґрунтувати систему суспільно-економічних просторових зв'язків у процесі міжнародних відносин; проаналізувати складові діяльності міждержавних кластерних об'єднань; побудувати структурну модель механізму трансформації системи міжнародних економічних відносин між Україною та країнами ЄС.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Варто зазначити, що дослідження еволюції системних змін у міжнародних відносинах країн Центрально-Східної Європи на даному етапі є надзвичайно актуальним. Доведено, що в результаті аналізу оцінки наявного теоретичного і практичного досвіду функціонування міжнародних відносин між ЄС і Україною в основі яких є регіональна співпраця, ми можемо сформулювати парадигму як сукупність теоретичних положень і основоположних принципів регіональної співпраці, зокрема транскордонного співробітництва (рис. 1).

Отже у цьому контексті міжнародні відносини в основі яких є регіон (різних ієрархічних рівнів) виступає як: а) основа міжрегіонального, транскордонного та міждержавного співробітництва, база формування єврорегіону та міжнародних економічних відносин; б) частина світового економічного простору, що має ресурсну базу і певну свободу дій для входження в світову економіку; в) самодостатня одиниця в національно-господарському комплексі країни, наділена певними правами і відповідальністю; г) суб'єкт національно-господарського комплексу країни, що акумулює сучасні технології регіонального управління для досягнення якнайкращої структури валового регіонального продукту; д) частина національної інноваційної системи, що забезпечує реалізацію її цільових показників і напрямів [5–7].

Доведено, що особливого наукового та прикладного значення набувають проблеми, пов'язані із наявністю економічних флуктуацій (коливання – багаторазові циклічні зміни макроекономічних показників) у транскордонному співробітництві. Флуктуації можна охарактеризувати наступними властивостями: а) волатильністю; б) періодичністю; в) інертністю [2; 3].

Потрібно періодично відновлювати втрачену рівновагу виробництва, обміну, розподілу,

споживання у процесі міжнародних економічних відносин, враховуючи вплив чинників циклічності соціально-економічної діяльності і визначаючи стратегію сталого розвитку.



Рис. 1. Сучасна парадигма розвитку регіонів у системі міжнародних відносин [3]

Встановлено, що одним із концептуальних положень нової парадигми транскордонного співробітництва є відображення транскордонного регіону як відкритої системи, що взаємодіє із світовим економічним середовищем, при цьому світова економіка розглядається як стратегічний ресурс розвитку певного типу регіону.

Доведено, що міжнародні економічні відносини є основою світових економічних інтеграційних процесів, під якими розуміємо об'єднання стійких зв'язків і залежностей в соціально-економічній, політичній і геополітичній сферах на міжрегіональному і міждержавних рівнях [2, 3, 6, 7].

Таким чином, інтеграційні процеси – це процеси багаторівневі, що охоплюють різноманітні зв'язки, відносини, структури (табл. 1).

Обґрунтовано тенденції прояву інтеграційних процесів на транскордонному і міжрегіональному рівнях. Відзначено, що чим більше транскордонний регіон використовує потенціал міжнародного поділу праці, тим вищі темпи його економічного зростання.

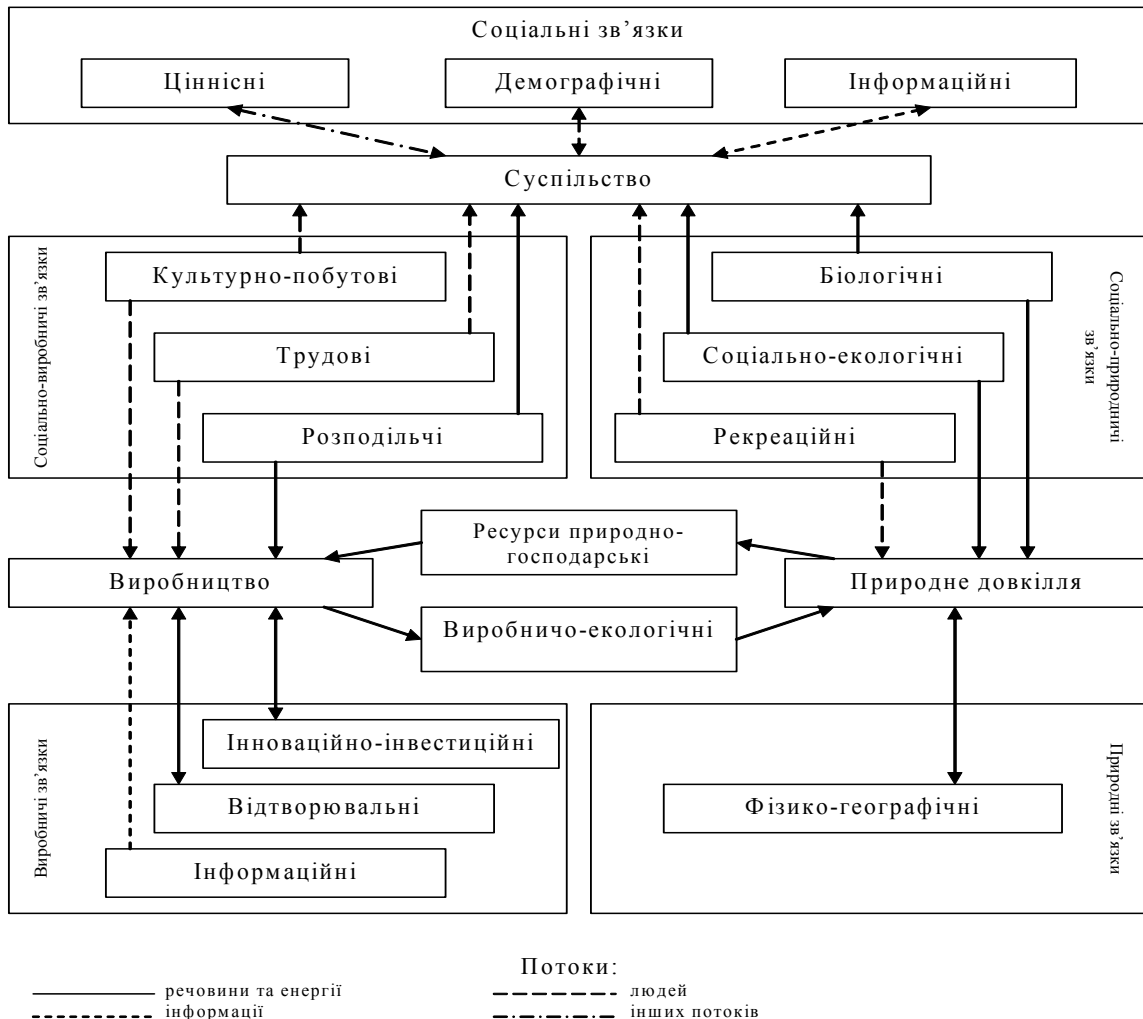
У результаті дослідження з'ясовано систему суспільно-економічних просторових міждержавних відносин (рис. 2).

Доведено, що основою міждержавних виробничо-економічних систем є регіональні енерговиробничі цикли та кластери. З'ясовано, що регіональні енерговиробничі цикли – це вся сукупність виробничих процесів, які послідовно розгортаються у транскордонному економічному районі на основі поєднання певних видів енергії та економічної сировини від первинних форм добування і збагачення до одержання всіх видів готової продукції, які можна виробляти на місці, виходячи з наближення виробництва до джерел сировини й енергії та раціонального використання усіх компонентів сировини й енергетичних ресурсів по різні боки кордону сусідніх держав.

Основою трансформації міжнародних економічних відносин між Україною і ЄС є кластери. На основі дослідження зроблено висновок, що формування прикордонних кластерних моделей в економіці Україною та ЄС перебуває між двома умовно окресленими „трикутниками”: кластероутворюючим – три „К” (концентрація, комунікація й конкуренція) і кластеропідтримуючим – три „С” (спеціалізація, співробітництво й синергія) (рис. 3).

**Характерні ознаки інтеграційних процесів у міжнародних відносинах на міждержавному та міжрегіональному рівнях [3]**

Типи інтеграційних зв'язків	Міжрегіональний рівень	Міждержавний рівень
1. Економічні, зокрема: 1.1. Розвиток виробничо-економічних зв'язків	Між регіонами України та країнами ЦСЄ	Інвестиційні процеси, створення спільних підприємств
1.2. Розвиток торговельних зв'язків	Між регіонами Центральної та Східної Європи	Зовнішньоекономічні торговельні зв'язки
1.3. Створення, розвиток загальних ланок, об'єктів інфраструктури	Залізничних, автомобільних доріг, нафтогазопроводів, енергетичних мереж, комунікацій зв'язку міжрегіонального значення	Залізничних, автомобільних доріг, нафтогазопроводів, енергетичних мереж, комунікацій зв'язку транскордонного значення по різні боки державних кордонів
1.4. Розвиток перевезень вантажів і пасажирів	Залізничних, морських, річкових, авіаційних, автомобільних міжрегіонального значення	Залізничних, морських, річкових, авіаційних, автомобільних шляхів міжнародного значення
1.5. Розвиток об'єктів ринкової інфраструктури	Торговельних центрів, валютних бірж, банків і їх філій, інформаційних і виставкових центрів, що виконують міжрегіональні функції	Торговельних центрів, валютних бірж, банків і їх філій, інформаційних і виставкових центрів, що виконують міждержавні функції
2. Гуманітарні зв'язки	Внутрішній туризм, спортивно-культурні, науково-технічні, інформаційні обміни	Міжнародний туризм, спортивно-культурні, науково-технічні, інформаційні обміни між державами-сусідами
3. Екологічні зв'язки	Розвиток ланок екологічного моніторингу, формування загальних територій, що особливо охороняються, комісії, експедиції та інші зв'язки міжрегіонального значення	Розвиток ланок екологічного моніторингу, формування загальних територій, що особливо охороняються, комісії, експедиції і інші зв'язки міждержавного значення



**Рис. 2. Система суспільно-економічних просторових зв'язків у процесі міжнародних відносин [2, 3]**

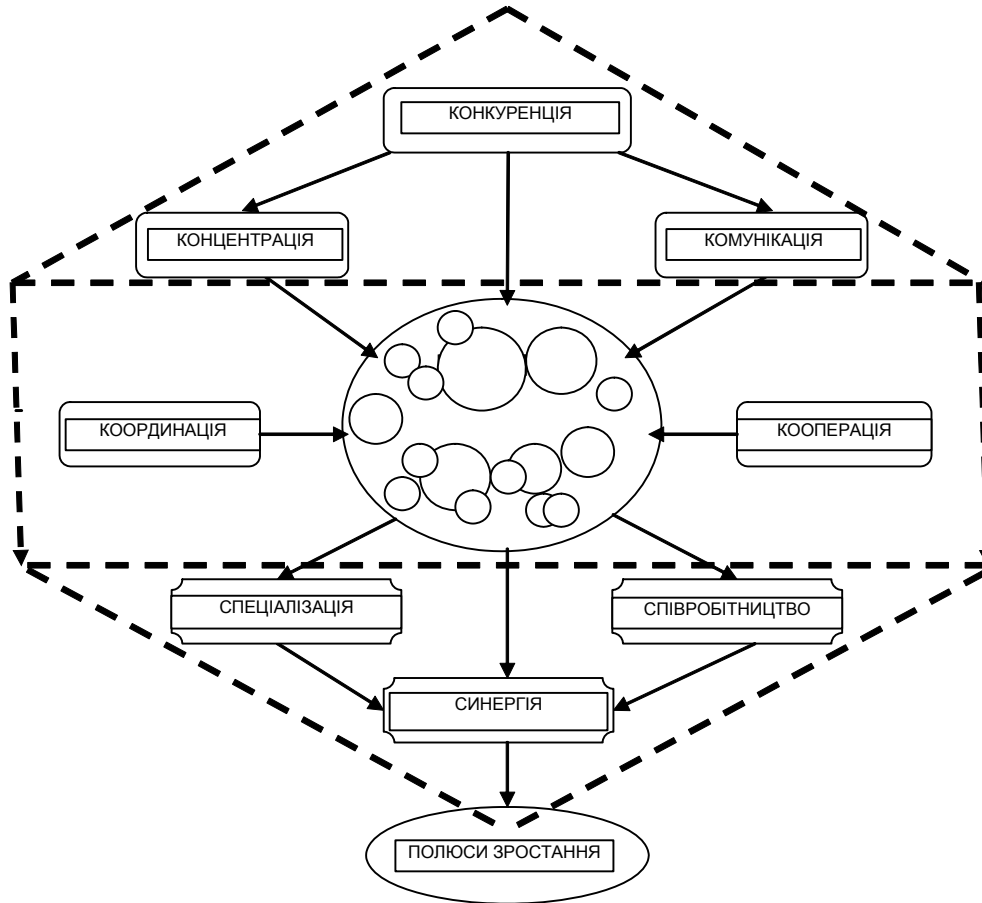


Рис. 3. Складники діяльності міждержавних кластерних об'єднань [3]

Три „К” є додатковими умовами глобалізації та транскордонного співробітництва, що об'єктивно приводять до появи в окремих адміністративно-територіальних одиницях нових утворень типу кластерів.

У статті проаналізовано структурну модель механізму трансформації системи міжнародних відносин між Україною і ЄС. Для того, щоб обґрунтувати основні напрями удосконалення механізму трансформації міжнародних економічних відносин України з країнами ЄС, необхідно з'ясувати передусім суть самого механізму (рис. 4).

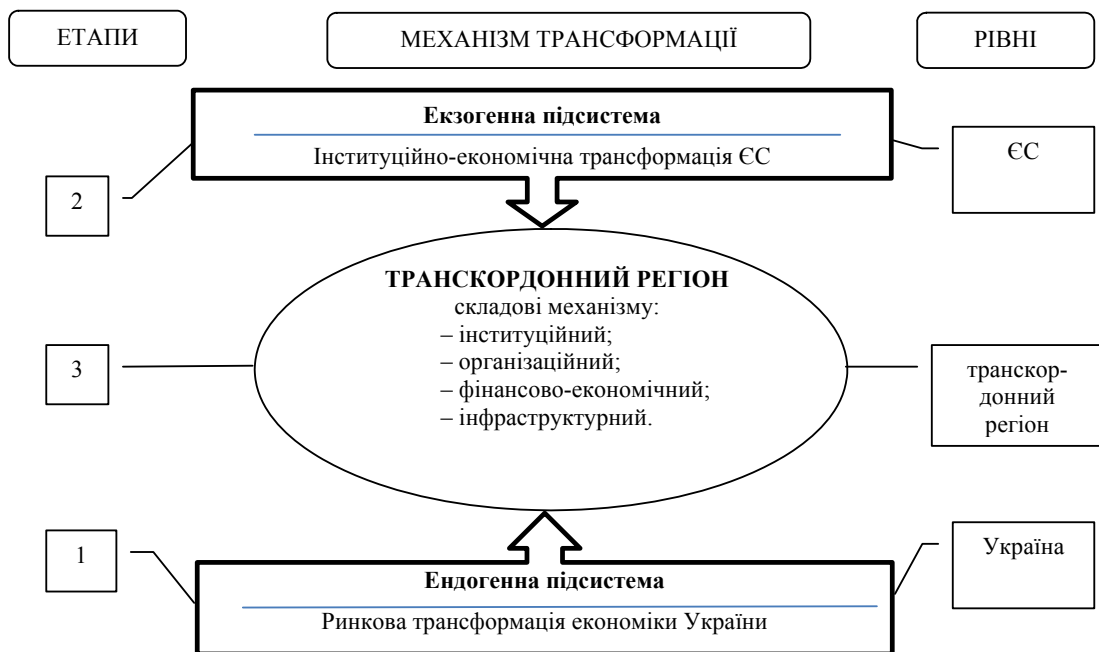


Рис. 4. Структурна модель механізму трансформації системи міжнародних економічних відносин Україна – ЄС [3]

Цей механізм складається з внутрішньої (ендогенної-1) та зовнішньої (екзогенної-2) підсистем. Особливості ендогенної підсистеми полягають у якісній динаміці ринкової трансформації економіки України, екзогенної – в еволюційній закономірності інституційно-економічної трансформації країн Європейського Союзу. Екзогенна та ендогенна підсистеми утворюють цілісну систему (3), що взаємодіє та формує трансформаційний ефект лише на рівні транскордонного регіону. Отже, транскордонний регіон – це той „будівельний майданчик”, соціально-економічний рівень, на якому починаються соціально-економічні трансформаційні зміни з подальшим розповсюдженням цього ефекту на всю територію сусідніх держав по різні боки кордонів.

### Висновки

У результаті написання статті зроблено наступні висновки:

З'ясовано сучасну типологію та структуру регіонів. Запропоновано понятійний апарат різних типів регіонів та їх вплив на міжнародне економічне співробітництво. Визначено парадигму розвитку регіонів у системі міжнародних відносин та з'ясовано концептуальні положення міжнародної регіональної співпраці, де транскордонний регіон є основою євро регіону та міжнародних відносин.

Проаналізовано принципи міжнародних відносин та регіонального співробітництва, зокрема світову економіку визначено як стратегічний ресурс розвитку транскордонного регіону. Було з'ясовано характерні ознаки інтеграційних процесів у міжнародних відносинах на міждержавному та міжрегіональному рівнях. Обґрунтовано систему суспільно-економічних просторових зв'язків у процесі міжнародних відносин.

Дано аналіз складових діяльності міждержавних кластерних об'єднань, які знаходяться під впливом кластероутворюючих чинників (концентрація, комунікація та конкуренція), а також кластеропідтримуючих (спеціалізація, співробітництво та синергія). В результаті дослідження побудовано структурну модель механізму трансформації системи міжнародних економічних відносин між Україною та країнами ЄС.

### Література

1. Каплан М. Вклад в системное исследование международных отношений / М. Каплан // Теория международных отношений : хрестоматия / сост., науч. ред. П. А. Цыганкова. – М. : Гардарики, 2002. – С. 214.
2. 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.
3. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС : монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 276 с.
4. Журба І. Є. Тенденції розвитку транскордонного співробітництва України // Україна на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору / І. Є. Журба ; за заг. ред. В. М. Нижника. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – С. 63–110.
5. Журба І. Є. Економічна природа транскордонного співробітництва / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – № 4, Т. 2. – С. 36–42.
6. Журба І. Є. Інтеграційні імперативи розвитку транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи / І. Є. Журба // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічні науки. – 2014. – Вип. 5, част. 1. – С. 61–65.
7. Журба І. Є. Методологічні основи трансформації транскордонного співробітництва держав Центрально-Східної Європи / І. Є. Журба, А. П. Румянцев // Економіка ринкових відносин : науковий журнал / Київський університет ринкових відносин. – 2014. – № 1. – С. 11–17.
8. Мальський М. З. Теорія міжнародних відносин: підручник / М. З. Мальський, М. М. Мацяк. – 2-е вид., перероблене і доп. – К. : Кобза, 2003. – 528 с.
9. Rosenau J. The Study of World Politics. Volume 1: theoretical and methodological challenges / J. Rosenau. – London ; New York : Routledge, 2006. – 301 p.
10. Wallerstein I. The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century / I. Wallerstein. – California : University of California Press, 2011. – 440 p.

Надійшла 19.05.2016; стаття прорецензована редакційною колегією



## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

*У статті розглянуто основні методичні підходи до оцінки якості життя населення в умовах трансформації. Проаналізовано якість життя населення України за основними методиками оцінки. Виявлено проблемні аспекти формування ефективної моделі управління якістю життя суспільства, серед яких відсутність єдиної методики оцінки якості життя, системного опису соціально-економічної природи, складових організації аналізу, планування і прогнозування якості життя; технології управління якістю життя населення; балансу інтересів держави, бізнесу та населення в сфері забезпечення якості життя.*

*Ключові слова: управління якістю життя суспільства, ефективна модель управління якістю життя, управлінські технології управління якістю життя.*

PANKOVA L.I.

Cherkassy State Technological University

## PROBLEMATIC ASPECTS OF THE FORMATION OF AN EFFECTIVE MODEL OF MANAGING THE LIFE QUALITY

*The basic methodological approaches to the assessment of the quality of life in the conditions of transformation were grounded in the article. We analyzed the quality of life of the population of Ukraine for the main assessment methods. Revealed the problematic aspects of the formation of an effective model of quality of life of society Management, including the lack of: uniform methodology for assessing the quality of life, the system description of socio-economic nature that make up the organization of the analysis, planning and forecasting of quality of life; management quality technologies of life; the balance of interests of the state, business and population in ensuring the quality of life.*

*Keywords: management of the quality of life of society, an effective quality management model of life quality management technology life.*

**Постановка проблеми.** Трансформаційні процеси суспільного розвитку супроводжується рядом негативних явищ і процесів, пов'язаних з якістю життя: поглиблюється розшарування суспільства за рівнем матеріального забезпечення; погіршується стан здоров'я громадян, особливо її працездатної частини, в тому числі за рахунок погіршення екологічного становища в країні; посилюються диспропорції у віковій структурі населення і т.д. Високий рівень регіональної диференціації є однією з проблем соціально-економічного розвитку країни. Для розуміння проблем формування ефективної моделі управління якістю життя населення необхідно враховувати регіональні особливості, конфлікт інтересів влади, населення та бізнесу. Усунення соціальних і економічних диспропорцій, збереження стабільності є найважливішим завданням державного управління, що поєднує інтереси всіх членів суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань.** Численні дослідження, присвячені вивченню таких проблем, як рівень життя, матеріальне становище, добробут різних соціальних груп, розглядають питання про якість їхнього життя. Провідними вченими у цьому питанні є Д. П. Богиня, В. М. Геєць, М. О. Кизим, Е. М. Лібанова, В. О. Мандибуря, О. Ф. Новікова, В. С. Пономаренко, Ф. В. Узунов та ін. Однак, у дослідженнях не надається цілісного уявлення про проблеми формування ефективної моделі управління якістю життя суспільства.

Багатоаспектність дослідницьких підходів створює поле для наукової дискусії і робить ще більш очевидною необхідність подальшого ґрунтовного вивчення якості життя. Поглиблене вивчення та систематизація проблем на шляху побудови ефективної моделі управління якістю життя суспільства має велике значення для розвитку країни, оскільки поки немає єдиного бачення наукової спільноти щодо вирішення зазначеного питання.

**Мета статті** – дослідити проблемні аспекти формування ефективної моделі управління якістю життя суспільства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зростаючий інтерес до досліджень якості життя населення свідчить про те, що наше суспільство стурбоване питаннями сталого суспільного розвитку. Цей інтерес обумовлений процесом глобалізації, який, в кінцевому рахунку, повинен привести до створення гідних умов життя населення. Значимість проблеми якості життя в Україні зростає у зв'язку з тим, що людський ресурс в умовах, де активно йдуть процеси старіння і депопуляції населення стає найдефіцитнішим ресурсом. Так, середня очікувана тривалість життя при народженні в Україні у 2012 році становила лише 71 рік (66 років для чоловіків та 75,9 років для жінок). Між тим, заданими Всесвітньої

організації охорони здоров'я, середній показник очікуваної тривалості життя при народженні в більшості країнах Європейського Союзу становить майже 76 років, а в окремих з них (Франція, Швеція, Іспанія, Норвегія) – більше 80 років [1]. У період з 1 січня по 1 вересня 2009 р. кількість населення України зменшилася на 128 тис. осіб і становить 46,016 млн осіб [2].

До проблемних аспектів формування ефективної моделі управління якістю життя суспільства слід віднести невизначеність щодо набору методів і показників, які оцінюють якість життя, оскільки в них відсутній системний опис соціально-економічної природи його складових, цілеспрямоване і детальний розгляд проблем організації аналізу, планування і прогнозування якості життя, не розкриваються управлінські технології його регулювання.

Розглянемо найбільш розповсюджені методики оцінювання якості життя. Так, міжнародні стандарти рівня життя визначено у Конвенції Міжнародної організації праці (МОП) № 117 «Про основні цілі і норми соціальної політики». Згідно з міжнародними визначеннями, до основних соціально-економічних індикаторів рівня та якості життя відносять демографічні показники, тривалість життя, доходи та витрати, показники охорони здоров'я, обсяги споживання важливих продуктів у натуральному вираженні, забезпеченість освітніми, комунальними і соціальними послугами, показники соціального забезпечення, частку витрат бюджету на розвиток соціальної сфери [3–5].

Якість життя та проблеми забезпечення основних соціальних стандартів. Якість життя – це така ознака успішності держави та її уряду, що дозволяє оцінити певною мірою стан розвитку соціального потенціалу суспільства, оскільки якість життя безпосередньо відчувають на собі громадяни.

19 березня 2009 р. відбувся «круглий стіл» – «Потенціал України та його реалізація», – на якому було представлено підсумкові результати проекту «Спроможність до аналізу соціально-економічних результатів і потенціалу». Під час заходу Міжнародний центр перспективних досліджень та уряд оприлюднили звіти, в яких, використовуючи інструмент бенчмаркінгу, досліджено якість життя в Україні порівняно з іншими країнами [6, с.15].

Зіставлення результатів бенчмаркінгу України за якістю життя 2008 та 2007 рр. дає підстави говорити і про поступ, і про деградацію у цій сфері. Так, з одного боку, Україна посунулася в рейтингу на 4 позиції: з 57 на 53 місце серед 63 країн. Вона випередила таких потужних конкурентів, як Росія (56 місце – 2007 р., 57 місце – 2008 р.). З іншого, середній бал України за якістю життя зменшився з 3,24 до 3,17 за п'ятибальною шкалою.

У 2010 році Україна посіла 78 місце із 177 країн світу за значенням Індексу людського розвитку ООН, 98 місце із 111 країн за Індексом якості життя журналу The Economist 174 місце із 178 країн за Індексом щастя Фонду нової економіки [7].

Пошук шляхів вдосконалення методик оцінювання якості життя приводить до розробки альтернативних соціально-економічних індексів. Серед них [8–12, 14] Індекс процвітання Інституту Legatum – *LPI* (The Legatum Prosperity Index), Всесвітній індекс щастя – *HPI* (Happy Planet Index), «Зелений ВВП», Індекс кращого життя (Better Life Index) та інші.

Такі соціально-економічні індекси переважно розрізняються системою статистичних показників, взятих для розрахунку конкретного індексу, і методом розрахунку. Динаміку зазначених показників можемо спостерігати з табл. 1.

Таблиця 1

## Динаміка соціально-економічних індексів, що оцінюють якість життя [10; 13; 14]

Назва індексу, одиниця вимірювання	Значення індексу для України						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>HDI</b> , безрозмірний, область значень [0,1]	0,788	0,796	0,796	0,710	0,729	0,733	0,734
<b>LPI</b> , рейтингове місце серед 142 країн	-	-	63	69	74	71	64
<b>HPI</b> , безрозмірний, область значень [0,100]	22,21		38,1	-	-	37,6	-

Результати аналізу показують, що рівень якості життя в Україні за різними показниками та індексами є неоднозначним. Так, значення *HDI* для України належить до категорії «високий». За індексом *LPI*, рівень індексу для України є «середнім». Позитивним моментом для України є те, що вона посіла 63-є місце в «індексі процвітання» (*LPI*), оприлюдненому британським Legatum Institute. Очолує рейтинг Норвегія, у першій п'ятірці також Швейцарія, Нова Зеландія, Данія і Канада. За словами виконавчого директора Legatum Institute Шан Гансен, оприлюднений індекс відображає рівень «національного успіху». Автори рейтингу аналізують досягнення в економіці, можливостях ведення бізнесу, урядуванні, освіті, системі охорони здоров'я, безпековому й оборонному секторах, захисті прав і свобод, а також доходи населення. Згідно зі звітом, серед усіх країн Європи найбільше падіння цього року продемонструвала Росія.

Вона на 68-му місці, тоді як ще минулого року посідала 61-е. Аналітики Legatum Institute вказують на те, що на рішення авторів індексу вплинули дії Росії на міжнародній арені, а саме – анексія Криму й підтримка заворушень на сході України, а також ветовання рішень Ради безпеки ООН щодо Сирії. Польща посіла 31-е місце, Білорусь – 53-є, Молдова – 89-е. Всього у рейтингу – 142 країни [10].

Рівень України за індексом *HPI* є «середнім». Таким чином, в період з 2007 по 2013 рік спостерігається тенденція зростання якості життя, однак їх рівень не є достатнім для входження країни до складу 20 найбільш високорозвинених у світі.

У сферах довкілля та охорона здоров'я наше становище в рейтингу трохи погіршилося. У 2007 р. Україна посідала 49 місце у сфері довкілля та 61 – у сфері охорона здоров'я. У 2008 р. це було 52 місце у сфері довкілля та 62 місце у сфері охорони здоров'я [4, с.102].

Позитивним є те, що Україна за Міжнародним Індексом ефективності дій в області зміни клімату (Climate Change Performance Index 2013) займає 16 місце з 58 країн, що характеризуються найвищими викидами парникових газів [15]. Цей Індекс відображає наступні аспекти кліматичної політики країн: обсяг і тенденції зростання (або скорочення) емісії парникових газів – це має головну вагу в індексі; розвиток відновлюваної енергетики та впровадження енергоефективності, кліматична політика в області скорочення викидів, конструктивність позиції країни на міжнародних переговорах. Але у щорічному рейтингу країн світу за індексом екологічної сталості (Environmental Performance Index 2012), що враховує успіх країн у зниженні впливу забруднення довкілля внаслідок економічної діяльності на здоров'я людей та природні екосистеми, Україна займає 102 місце серед 132 країн. За рівнем прогресу у зменшенні впливу на довкілля протягом 2000–2010 років Україна посіла 82 місце [16].

Важливим елементом якості життя є стан довкілля. Соціологічні дослідження свідчать, що мешканці стурбовані даною проблемою. Обираючи пріоритети, громадяни ставлять проблему забруднення довкілля одразу після рівня життя, тобто економічного добробуту. Найбільше українців непокоїть забруднення їхньої місцевості, наприклад, проблема збору та зберігання побутового сміття. Таким чином, багато в чому саме дії місцевої влади можуть поліпшити якість довкілля.

На сьогодні, за умов інтеграції у європейське співтовариство, утвердження цивілізованих норм та високої якості життя не можливі без гармонізації суспільних відносин на засадах гендерної соціалізації. На жаль, серед особливостей розвитку соціального потенціалу суспільства є гендерна нерівність. У країнах світу гендерна нерівність оцінюється за допомогою Індексу гендерної нерівності (ІГН) відображає гендерну нерівність у трьох вимірах – репродуктивному здоров'ї, розширенні можливостей та економічній активності. Репродуктивне здоров'я вимірюється рівнями материнської смертності та народжуваності серед дорослих; розширення можливостей вимірюється частками місць у парламенті, що займають жінки й чоловіки, та рівнем середньої і вищої освіти жінок і чоловіків; економічна активність вимірюється частками участі жінок і чоловіків у ринку праці. ІГН замінив попередній Індекс розвитку з урахуванням гендерного фактора та Показник розширення можливостей жінок. ІГН відображає втрату в людському розвитку через нерівність між досягненнями жінок і чоловіків у трьох вимірах ІГН [13]. Значення ІГН України за 2012 рік порівняно з вибраними країнами та групами можна спостерігати з табл. 2.

Таблиця 2

ІГН України за 2012 рік порівняно з вибраними країнами та групами

	Значення ІГН	Рейтинг за ІГН	Рівень материнської смертності	Рівень народжуваності серед дорослих	Частка місць у парламенті, зайнятих жінками (%)	Населення з мінімум середньою освітою (%)		Частка участі у робочій силі (%)	
						Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки
Україна	0,338	57	32	26,1	8	91,5	96,1	53,3	66,6
Казахстан	0,312	51	51	25,5	18,2	99,3	99,4	66,6	77,2
Російська Федерація	0,312	51	34	23,2	11,1	93,5	96,2	56,3	71
Європа і Центральна Азія	0,28	-	28	23,1	16,7	81,4	85,8	49,6	69
Країни з високим ІЛР	0,376	-	47	45,9	18,5	62,9	65,2	46,8	75,3
Загальносвітовий ІГН	0,463	-	145	51,2	20,3	52,3	62,9	51,3	77,2

Наведені дані окреслюють таку ситуацію – ІГН України становить 0,338, що ставить її в індексі за 2012 рік на 57 місце серед 148 країн. В Україні жінки мають 8 відсотків місць у парламенті, у країнах з високим індексом людського розвитку цей показник для жінок становить 18,5 відсотків місць у парламенті, що на 10,5 відсотків більше ніж в Україні. 91,5 відсотка дорослих жінок в Україні мають середню або вищу освіту (порівняно з 96,1 відсотка чоловіків). На кожні 100 тис. народжених живими 32 жінки помирають від причин, пов'язаних із вагітністю; рівень народжуваності серед дорослих становить 26,1 народжених на 1000 народжених живими. Частка участі жінок у робочій силі становить 53,3 відсотка, тоді як аналогічний показник у чоловіків – 66,6 відсотка. У країнах з високим індексом людського розвитку частка участі жінок у робочій силі становить 46,8 відсотка, у чоловіків 75,3 відсотка.

Одним із практичних шляхів досягнення високої якості життя суспільства є створення умов для гідної праці. Реалізація права людини на працю відіграє визначальну роль у процесі її соціалізації, створює мотивацію для самовдосконалення та соціального розвитку.

Економічна криза відчутно відбилася на якості життя в Україні. Загострилися проблеми невиконання основних показників соціального розвитку країни, розроблених урядом на 2009 р. Так, спостерігається низький, порівняно з більшістю європейських країн рівень соціальних стандартів. Якість життя в Україні є однією з найнижчих у Європі. Рівень доходів українців значно нижчий за цей показник у громадян європейських країн з невисоким рівнем розвитку економіки: мінімальна місячна заробітна плата в країнах ЄС за 2009 р. становить у Португалії, Словенії, Мальті, Греції, Іспанії від 500 до 1000 євро, Чехії, Польщі, Угорщині, Румунії, та Болгарії – у межах 123 – 153 євро, в той час як в Україні – 50.

Надамо загальне визначення і фактичні величини прожиткових мінімумів України у 2010–2014 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

**Визначені і фактичні величини прожиткових мінімумів у 2011–2014 рр. [17]**

	2011 рік			2012 рік			2013 рік			2014 р.
	Визн.		Факт.	Визначений		Факт.	Визначений		Факт.	Визначений
	з 1.01	з 1.12	з 1.12	з 1.01	з 1.12	з 1.01	з 1.01	з 1.12	з 1.12	з 1.01
на одну особу в розрахунку на місяць	894	953	1087	1017	1095	1108	1108	1176	1188	1176
на дітей віком до 6 років	816	870	1004	893	961	972	972	1032	1128	1032
на дітей віком від 6 до 18 років	977	1042	1270	1112	1197	1210	1210	1286	1440	1286
для працездатних осіб	941	1004	1159	1073	1134	1147	1147	1218	1252	1218
для осіб, які втратили працездатність	750	800	855	822	884	894	894	949	950	949

Спостерігається заниження Державним бюджетом розмірів прожиткового мінімуму для соціальних груп населення і станом на 2014 рік ця тенденція продовжується. Розмір мінімальної заробітної плати на 2014 рік також значно менший, ніж її фактичний розмір у 2013 році. У закон про Державний бюджет внесені зміни розмірів мінімальної заробітної плати з 1 липня 2014 р. – 1250 грн і з 1 жовтня – 1301 гривня, однак вони не є впливовими на показники соціального забезпечення та змін доходності населення (табл. 3).

В умовах прямування України до Європейських стандартів необхідно враховувати досвід країн ЄС у визначенні величини прожиткових мінімумів. Так, прожитковий мінімум в країнах ЄС визначається на основі споживчого кошику, не обраховується нормативно. Норми споживання замінюються середньою заробітною платою. Прожитковий рівень складає майже 60 % від середньої заробітної плати. На основі цього вираховується межа бідності по країні й, відповідно, кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави. Таким чином, країни ЄС не підраховують бідність, а розраховують нормальний рівень життя.

В той же час нормальний рівень життя має властивість змінюватися, що відображається і в споживчому наборі товарів та послуг. Для України це означало би, що межа бідності – 60 % від середньої заробітної плати – проходила би на рівні 1927 грн, в той час, як мінімальна заробітна плата, закладена до Державного бюджету 2013 року України, складає 1147 грн [18].

Серед негативних тенденцій спостерігається високий рівень бідності населення. Більшість

соціальних виплат не мають суттєвого впливу на ризики відносної бідності. За даними моніторингу бідності у 2008 р. – 28,2%, а у 2013 р. – населення України належать до категорії бідних, 15% – до злиднених. Питома вага найбіднішого прошарку серед бідного населення залишилася на рівні минулого року – 50,6%. Найбільше потерпають від бідності в Україні сім'ї з дітьми, особами з обмеженими можливостями або непрацюючими особами працездатного віку.

За даними Інституту демографії та соціальних досліджень ім. Птухи "Комплексна оцінка бідності в Україні та регіонах за 9 місяців 2011–2013 рр.", показники бідності за відносним критерієм залишились у 2013 році (24,7%) на рівні 2011 року. Водночас спостерігається зростання рівня бідності за абсолютним критерієм (за витратами) з 15,2% у 2011 р. до 20,9% у 2013 році. Нестабільний рівень бідності і за абсолютним критерієм за доходами. Межа бідності, визначена за відносним критерієм (75% медіанного рівня середньодушових еквівалентних сукупних витрат) за 9 місяців 2013 р. становила 1173 грн.. Відповідно межа крайньої бідності (визначена за критерієм 60% медіанного рівня середньодушових еквівалентних сукупних витрат) була на рівні 938 грн., а середньодушові еквівалентні витрати, нижчі від цієї межі, мали 11,6% населення. Рівень абсолютної бідності, визначеної на основі офіційно затвердженого прожиткового мінімуму (за 9 місяців 2013 р. – 1108 грн.), становив 20,9% за витратами та 9,1% за доходами. Рівень абсолютної бідності для міжнародних порівнянь (добове споживання на рівні \$5 США на особу у ПКС), становить 2,4%, тобто перебуває в межах низьких значень [19].

До проблемних аспектів формування ефективної моделі управління якістю життя суспільства є повільні темпи реалізації права на підприємницьку діяльність як фактора активізації соціального потенціалу суспільства.

Незважаючи на деякі позитивні зрушення, якісних змін у забезпеченні економічних свобод для громадян України, а також умов започаткування та ведення бізнесу, не спостерігалось. Показником такого становища є стабільно низькі рейтингові оцінки українського бізнес-середовища з боку провідних міжнародних організацій. Дані Міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу – 2010» наведено у табл. 4 [20].

Слід зазначити, що за рахунок покращення показника “захист прав інвесторів”, за яким Україна у дослідженні МФК “Ведення бізнесу – 2010” посіла 109 місце (у попередньому році – 143 місце), покращивши свою позицію на 34 пункти. Однак, уже в 2012 р. в індексі оцінки ведення бізнесу Україна зайняла 137-е місце зі 185 країн, що на 15 позицій вище, ніж минулого року [20].

Таблиця 4

**Місце України у рейтинговому дослідженні Міжнародної фінансової корпорації  
«Ведення бізнесу – 2010» у розрізі окремих показників**

Показник	Ведення бізнесу – 2010, рейтинг України	Ведення бізнесу – 2009, рейтинг України	Зміна рейтингу
1	2	3	4
Ведення бізнесу	142	146	+4
Започаткування бізнесу	134	126	-8
Дозвільна система у будівництві	181	181	0
Найм робочої сили	83	90	+7
Реєстрація власності	141	144	+3
Доступ до кредитів	30	27	-3
Захист прав інвесторів	109	143	+34
Система оподаткування	181	182	+1
Міжнародна торгівля	139	139	0
Забезпечення виконання контрактів	43	46	+3
Ліквідація підприємств	145	145	0

Для продовження позитивної тенденції в поліпшенні бізнес-клімату і подальшого просування України в рейтингу «Легкості ведення бізнесу» станом на 2012 р. необхідно скоротити кількість днів на реєстрацію бізнесу, скоротити число процедур і термін для отримання дозволів на будівництво, вжити заходів щодо істотного скорочення числа процедур і терміну, необхідних для підключення до електромереж, а також гарантувати кредиторам повернення більшої частини коштів у разі банкрутства боржників [21].

Згідно звіту Міжнародного банку реконструкції та розвитку «Ведення бізнесу – 2015» (Звіт МБРР, 2014) Україна врахувала недоліки та провела рід реформ. Це питання що стосувалися переважно покращень: започаткування компаній (скасування вимог до капіталу при реєстрації); реєстрації власності (скорочення термінів реєстрації); сплати податків (запроваджено онлайн-систему).

Так, за рейтингом регулювання бізнесу з питань простоти його ведення Грузія посідає 15 місце; Польща – 32-ге; Словаччина – 37-е; Угорщина – 54-е; Чеська Республіка – 44-е; Молдова – 63-е; та Україна – 96-е місце [22]. Рейтинг України щодо умов ведення бізнесу станом на 2013 та 2014 рр. надано в табл. 5.

Рейтинг України щодо умов ведення бізнесу [22]

Критерій	2013	2014	Різниця
Початок бізнесу	50	47	3
Робота з дозволами на будівництво	186	41	145
Реєстрація майна	158	97	61
Отримання кредиту	24	13	11
Захист прав інвесторів	127	128	-1
Сплата податків	168	164	4
Міжнародна торгівля	148	148	-
Забезпечення контрактів	45	45	-
Закриття підприємства	157	162	-5

Таким чином не зважаючи на позитивні зміни в рейтингу України щодо умов та легкості ведення бізнесу деякі критерії лишаються проблемними та потребують подальших реформ (в сфері захисту прав інвесторів, сплати податків, міжнародної торгівлі тощо). Ефективна модель управління якістю життя суспільства покликана забезпечити реалізацію права громадян на соціальний захист.

На жаль, на сьогодні держава не може повною мірою гарантувати громадянам реалізацію низки важливих конституційних прав у соціальній сфері, що є негативним явищем у забезпеченні високої якості життя населення. Так, здебільшого декларативними залишаються конституційно проголошені права на житло (ст. 47), достатній життєвий рівень (ст. 48), охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування (ст. 49), безпечне для життя і здоров'я довкілля, відшкодування завданої порушенням цього права шкоди (ст. 50), безоплатну освіту (ст. 53). Хоча нормативно-правова база повною мірою забезпечує реалізацію навчених прав.

Глибока соціально-економічна криза загострила проблему низької дієздатності системи соціального захисту населення, що існує в Україні, розширила коло невизначеності, соціальних ризиків та конфліктів. Серед них можна виділити такі:

1. Високі витрати на програми соціального захисту, але низька ефективність через відсутність ефективної стратегії їх реалізації, які наведено в табл. 6 [19].

Таблиця 6

Видатки Зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення

Період	Видатки		
	млн грн.	% загальної суми видатків	% ВВП
2000	5985,2	12,4	3,2
2001	8332,8	15,0	4,1
2002	12643,9	21,0	5,6
2003	12953,2	17,1	4,9
2004	19310,5	18,8	5,6
2005	39940,2	28,1	9,0
2006	41419,9	23,6	7,7
2007	48517,6	21,46	6,8
2008 січень-червень	34460,7	26,5	8,0
2013	89 141	21,23	4,96
2014	92 637	20,71	4,63

Упродовж 2004–2014 рр. річні видатки на соціальний захист склали в середньому 20,4% загальної суми видатків, зазначеної у консолідованому бюджеті України. Максимум було відмічено у 2005 р., коли видатки зведеного бюджету на соціальний захист склали 28,1 %, або 9% ВВП. Відповідно до політики уряду 2007 р., спрямованої на економічний розвиток, частка видатків на соціальний захист знизилася до 6,8 % ВВП. У 2008 р. знову було зафіксовано зростання видатків на соціальний захист, й частка їх у ВВП досягла 8%.

2. Відсутність дієздатних механізмів цільового соціального захисту й допомоги через запутану та надто розгалужену систему надання соціальних пільг.

3. Відсутність належної нормативно-правової бази, що мала б забезпечити гарантування та регулювання належного рівня якості соціальних послуг та стандарту якості соціальної послуги.

4. Погіршення стану соціальної інфраструктури та відсутність інтегрального показника її оцінки.

5. Зниження доступності медичного обслуговування. Спроби реформування сфери охорони здоров'я не дали позитивних змін, які б мали сталий, системний характер. Держава не може забезпечити

повною мірою фінансування політики охорони здоров'я нації. Державні видатки у сфері охорони здоров'я є незначними (3,79% ВВП) порівняно з країнами ОЕСР, де темпи зростання витрат на охорону здоров'я у середньому перевищують темпи економічного зростання у 1,7 разу.

6. Незадовільний стан забезпеченості житлом. Попит на житло перевищує пропозицію у 65 разів. В Україні, починаючи з 2000 р., мінімальний розмір забезпеченості житлом не змінюється і становить близько 21-22 м<sup>2</sup>, у той час як мінімальний розмір забезпеченості житлом, розрахований ООН, має становити 30 м<sup>2</sup> на людину. При цьому в Україні досі не розроблено дієвих сучасних економічних механізмів забезпечення житлом тих, хто потребує поліпшення житлових умов, та будівництва і надання соціального житла [23, с.199]. Державну програму забезпечення житлом молоді на 2002–2012 рр. зірвано. У 2009 р. бюджетних призначень за вищезазначеною бюджетною програмою взагалі не передбачено. Лише на стадії розвитку перебуває інститут легальної оренди житла.

7. Поширення соціального сирітства та дитячої безпритульності. Відсутність дієвого забезпечення права підростаючого покоління є суттєвою перешкодою на шляху побудови соціальної держави і, як результат, перепорою для ефективного розвитку соціального потенціалу суспільства, оскільки гальмується процес втілення міжнародних стандартів життя дитини. Попри позитивні зрушення останніх років, зберігається гострота проблем дитячої бездоглядності та безпритульності. В Україні проживає понад 120 тис. безпритульних дітей. 60% безпритульних дітей – це соціальні сироти, які мають батьків, до яких вони могли б повернутися [19]. З початку 2009 бюджетного року не фінансуються заходи щодо підтримки соціального захисту дітей.

8. Прискорені темпи депопуляції. Україна має найвищий в Європі рівень депопуляції – щороку населення країни скорочується на 0,8–1% [1].

Таким чином до проблемних аспектів формування ефективної моделі управління якістю життя суспільства можна віднести відсутність:

- єдиної методики оцінки якості життя;
- системного опису соціально-економічної природи, складових організації аналізу, планування і прогнозування якості життя;
- технології управління якістю життя населення, в структурі яких передбачені наявність: заданого алгоритму; стандарту діяльності; послідовності операцій; змісту і логіки конкретних завдань;
- технології соціального партнерства в поліпшенні якості життя населення;
- балансу інтересів держави, бізнесу та населення в сфері забезпечення якості життя.

**Висновки.** Узагальнюються основні підсумки дослідження, слід зазначити, що забезпечення якості життя є одним з основоположних цілей соціального та економічного розвитку українського суспільства. Аналіз трансформаційних процесів, що враховує взаємодію різних факторів і їх комплексний вплив на якість життя, дозволяє розробити теоретико-методологічні основи якості життя, визначити основні напрямки його підвищення стосовно сформованим інституційним, соціальним, економічним та екологічним умовам розвитку українського суспільства, що є перспективним у подальших наукових дослідженнях.

### Література

1. World Health Organization. URL: <http://www.who.int/about/ru/>.
2. UNECE Statistical Database, European Mortality Database (MDB), World Health Organization (WHO) Regional Office for Europe. URL: <http://w3.unecce.org/pxweb/Dialog/Weekly/2009/11/Default.asp>
3. Людський розвиток і європейський вибір України : звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. – К. : ПРООН Україна, 2008. – 122 с.
4. Мельниченко О. А. Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання / О. А. Мельниченко. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. – 232 с.
5. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення / Пономаренко В. С., Кизим М. О., Узунов Ф. – Х. : Видав. Дім ІНЖЕК, 2003. – 226 с.
6. Україна в 2005–2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку / [за заг. ред. Ю. Г. Рубана]. – К. : НІСД, 2009. – 655 с.
7. Юрчишин І. І. Рівень доходів населення України: регіональний аспект / І. І. Юрчишин // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 37–41.
8. Рейтинг якості життя: Україна на 53 місці // Вісник центру. Інформац. бюлетень Міжнарод. Центру перспективних досліджень. – 2009. – Часопис 10 (444). – 23 березня. – С. 15–22.
9. Footprintnetwork.org. URL: [http://footprintnetwork.org/images/article\\_uploads/NFA\\_Method\\_Paper\\_2011.pdf](http://footprintnetwork.org/images/article_uploads/NFA_Method_Paper_2011.pdf)
10. The 2014 Legatum Prosperity Index. URL: <http://prosperity.com>
11. OECD Better Life Index. URL: <http://oecdbetterlifeindex.org>
12. Redefining Progress. URL: <http://www.redefiningprogress.org/>
13. Human Development Reports (HDR) [Internet]. – Available from: <http://hdr.undp.org>

14. Happy Planet Index. URL: <http://www.happyplanetindex.org>
15. Climate Change Performance Index 2013. URL: <http://germanwatch.org/en/download/7160.pdf>
16. Environmental Performance Index // Yale Center for Environmental Law & Policy. URL: <http://epi.yale.edu/epi2012/rankings>
17. Ільчук Л. І. Моніторинг ситуації у соціальній сфері в Україні за квітень 2014 року [Електронний ресурс] / Л. І. Ільчук. – Режим доступу : [http://cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=392:-2014-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24](http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=392:-2014-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24). – 17.07.2014.
18. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 5-6. – ст. 60.
19. Птуха М. В. Комплексна оцінка бідності в Україні та регіонах за перше півріччя 2011–2013 рр. : аналіт. зап. [Електронний ресурс] / М. В. Птуха ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua>.
20. Ведення бізнесу – 2010: Країни Східної Європи та Центральної Азії – лідери в світі за кількістю реформ, здійснених у сфері регулювання підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>
21. [www.competitiveukraine.org](http://www.competitiveukraine.org)
22. Doing Business 2014: Understanding regulations for small and medium-size enterprises. The World Bank and the International Finance Corporation, 2013.
23. Финагина О. В. Проблемы развития региональных рынков недвижимости в Украине : в 3 т. / О. В. Финагина ; Днепрпетр. нац. ун-т. – Днепрпетровск : Изд-во ДНУ, 2003. – Т. 1. – С. 198–205.

Надійшла 26.05.2016; рецензент: д. е. н. Гончар О. І.



## СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧІ ПОСЛУГИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті визначено сутність, розкрито основні аспекти формування, організації та розвитку сервісно-виробничих послуг промислових підприємств, а також визначено їх особливості та відмінні риси.*

*Ключові слова: сервісно-виробничі послуги, обслуговування, виробництво, забезпечення, промислове підприємство.*

NYZHNYK V.M.,  
RODIONOVA I.V.  
Khmelnyskyi National University

## SERVICE-PRODUCTION SERVICES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IMPLEMENTATION

*The article deals with the theoretical and methodological bases of formation and development of service and production services, as well as their impact at the industrial enterprises. The essence, the basic aspects of organization and development of service-production services at the industrial enterprises are determined and their characteristics and distinctive features are defined. It is proved that the increase of competitiveness and production efficiency can be achieved through the integration of industrial enterprises in the areas of service and manufacturing services.*

*Keywords: service-production services, manufacturing, providing, industrial enterprise.*

**Постановка проблеми.** За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки формування сервісно-виробничих послуг промислових підприємств є однією з умов підвищення ефективності виробництва, зростання економічного потенціалу підприємств та забезпечення конкурентоспроможної промисловості країни в цілому.

Збільшення споживання сервісно-виробничих послуг в країнах з високорозвинутою промисловістю є одним із найзначніших явищ економічного життя ХХІ століття. Разом з тим, підприємства сервісно-виробничих послуг на сьогоднішній день стикаються з необхідністю вирішення таких основних управлінських завдань: диференціювання своїх пропозицій і надання сервісно-виробничих послуг від аналогічних послуг, що пропонуються конкурентами; надання такої якості сервісно-виробничого обслуговування, яка задовольняє або перевищує сподівання споживача; підвищення продуктивності праці, збільшення кількості сервісно-виробничих послуг без зниження їх якості, стандартизація сервісно-виробничих послуг, розробка методики ефективного сервісно-виробничого обслуговування, заохочення споживачів до самообслуговування, використання сучасних технологій, зокрема, інформаційних [1, с. 122–123].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі теоретико-методологічні основи дослідження сутності сервісно-виробничих послуг були сформовані в працях таких відомих економістів, як Ф. Бастіа, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, К. Маркс, А. Маршалл та інших. Окремі аспекти становлення та розвитку сфери сервісно-виробничих послуг розглянуто в працях таких зарубіжних та українських вчених, як О.С. Вершинін, І.О. Галиця, В.М. Гриньов, С.О. Гуткевич, Ю.В. Кіндзерський, Є.В. Майдебуря, С.В. Мочерний, Р.Р. Сидорчук, М.М. Якубовський та інші. Аналіз опублікованих праць і матеріалів, присвячених дослідженню цієї проблеми, показав, що вона має ще багато недосліджених теоретичних питань та невирішених практичних проблем.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на те, що сфера сервісно-виробничих послуг поступово трансформується у швидкозростаючий сектор економіки, закономірності його функціонування вимагають спеціальних досліджень. У зв'язку з цим, актуалізується наукове завдання щодо визначення соціально-економічної сутності сфери сервісно-виробничих послуг, її основних функцій та процесів, пов'язаних з формуванням попиту на такі послуги.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження теоретико-методологічних основ формування та розвитку сервісно-виробничих послуг, а також їх впливу на вітчизняні промислові підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємство, будучи складною та динамічною виробничою соціально-економічною системою, містить сукупність елементів і зв'язків між ними,

здійснюючи при цьому діяльність, спрямовану на отримання прибутку від реалізації виготовленої продукції чи наданих послуг [2]. На сьогодні будь-яка діяльність підприємства є організованою, регульованою та спрямованою на отримання економічної вигоди та прибуткове відшкодування здійснених витрат. Здійснюючи окремо або одночасно за видом чи призначенням виробничу, комерційну та фінансову діяльність, варто наголосити, що нині сфера діяльності підприємств, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів, робіт, наданням послуг, під час переходу до ринкової економіки зазнала найбільш негативних змін: порушилося матеріально-технічне забезпечення, різко зменшився збут продукції, знизилась потреба у сервісному обслуговуванні, погіршився фінансовий стан підприємств.

Крім того, тенденції розвитку сучасних підходів до формування сервісно-виробничого обслуговування у промисловості на основі інтеграції процесів уздовж життєвого циклу продукту та маркетингу сприяють розширенню сутності розуміння сервісно-виробничого обслуговування щонайменше на сфері створення прототипу продукту, виробництва, його сервісного забезпечення та впровадження систем споживання.

Звуження початкових умов дослідження до сфери виробництва зумовлює необхідність виділення сервісних виробничих послуг промислових підприємств, завданням яких є створення систем інтеграції виробництва із сервісними виробничими послугами, що націлені на надання промисловими підприємствами послуг виробничого спрямування. Таким чином, економічна сутність сервісного виробничого обслуговування полягає в децентралізації процесів виробництва з подальшим поділом праці в системі виробничих зв'язків, яка виявляється в розмежуванні виробничих процесів та процесів сервісного забезпечення.

Сервісно-виробничі послуги є сукупністю дій працівників із застосуванням засобів праці, необхідних для перетворення ресурсів в готову продукцію, яка включає в себе виробництво та переробку різних видів сировини, будівництво та надання будь-яких видів послуг. Під сервісним виробничим обслуговуванням розуміється конкретна сукупність дій підприємства, яка виявляється в певній формі інтеграції видів економічної та творчої діяльності працівників виробничої та невиробничої сфер діяльності, що зорієнтована та функціонально пов'язана з промисловим виробництвом у сфері його сервісного забезпечення та збутом конкурентоспроможної промислової продукції за виявленими потребами ринку за умови зацікавленості сторін у кінцевому результаті виробничої діяльності [1, с. 125].

Крім того, сервісно-виробниче забезпечення є діяльністю промислових підприємств, яка націлена на виконання функцій забезпечення процесів виробництва та збуту конкурентоспроможної промислової продукції, зокрема, ресурсного, матеріально-технічного, інформаційного, маркетингового, транспортного, логістичного та інженерного забезпечення. Отже, суб'єктами забезпечення сервісно-виробничих послуг є виробничі підприємства, постачальницькі, маркетингові, рекламні, інформаційні, транспортні, логістичні, інжинірингові, консалтингові, збутові та інші підприємства, функціонально пов'язані з процесами конкретного виробництва та реалізації продукції.

При цьому доцільно зауважити, що організаційні критерії підприємств сервісно-виробничих послуг виходять з принципів кооперації та форм інтеграції суб'єктів економічної діяльності, котрі спільно виготовляють продукцію, зберігаючи при цьому самостійність [3]. Тому, одним з критеріїв конкурентоспроможності промислових підприємств, є зростання продуктивності праці, яка виявляється в тенденціях розвитку сервісно-виробничих послуг та зумовлює прийняття ефективних рішень на основі впровадження стратегій на всіх рівнях управління [4].

За сучасних умов розвитку вітчизняних підприємств більшість сервісно-виробничих послуг визначаються наступними особливостями:

- характеризуються як матеріальними, так і нематеріальними характеристиками, які в сукупності створюють так званий пакет послуг, розробка і управління котрим повинно виконуватися методами, що відрізняються від тих, які використовуються при виробництві і розподілі товарів. Послуги, які надаються в умовах тісного контакту з клієнтом, споживаються ним в процесі надання послуги, в той час, коли товари споживаються покупцями після завершення виробничого процесу;

- для ефективного управління підприємством, що працює в сфері сервісно-виробничого обслуговування, необхідні всебічні знання маркетингу і операцій, а також досвід роботи з персоналом;

- процес надання сервісно-виробничих послуг можна уявити у вигляді послідовних контактів промислових підприємств із клієнтами: особистих, телефоном, із застосуванням електронних пристроїв. Сьогодні питання сервісно-виробничого обслуговування розглядаються в тому ж аспекті, що й питання якості: центральним елементом будь-яких рішень і дій кожного підприємства із надання сервісно-виробничого обслуговування є і повинен бути клієнт, який знаходиться в центрі всіх елементів – сервісно-виробничої стратегії, систем і обслуговуючого персоналу.

- управлінські рішення в сфері сервісно-виробничих послуг приймаються з урахуванням якомога більш раціонального використання ресурсів підприємства. Щоб оптимально розподілити ресурси, частіше за все приходиться приймати компромісне рішення. Для пошуку такого рішення в останні роки все частіше застосовують спеціально розроблені математичні методи, які зосереджені у науковому напрямі під назвою "математичне програмування". За допомогою математичного програмування вирішуються багато питань в

сфері сервісно-виробничих послуг: покращання процесу планування, розміщення філій в районах, оптимізація перевезень, розвиток довгострокового кадрового планування [5, с. 344–346].

Разом з тим, у промисловій сфері, на відміну від сервісної, для класифікації промислових операцій існують визначені терміни (наприклад, серійне виробництво чи неперервне виробництво), при використанні в промисловому середовищі вони відразу розкривають суть процесу. Ці ж самі терміни вживаються і для опису процесу обслуговування, але, щоб відобразити те, що в сервісі, в виробничу систему включається споживач послуги (клієнт), необхідна додаткова інформація. Така інформація, яка відрізняє виробничу функцію однієї сервісної системи від іншої, полягає у встановленні ступеня контакту з клієнтом в процесі надання послуги. Ступінь контакту у даному випадку можна в загальному вигляді визначити як процентне відношення часу, протягом якого клієнт повинен знаходитися в сервісній системі, до загального часу, який займає весь процес його обслуговування. Звичайно, чим більше продовжується контакт сервісної системи зі споживачем послуги, тим вищий ступінь взаємодії між ними в ході процесу надання даної послуги.

При проектуванні сервісно-виробничих послуг підприємств необхідно пам'ятати про одну відмінну особливість: створити запас сервісно-виробничих послуг неможливо, за крайнім винятком, коли необхідно задовольняти попит в момент його виникнення. В зв'язку з цим, критерій пропускну здатності в сервісно-виробничому обслуговуванні стає першочерговим питанням. Таким чином, одним з найважливіших питань при проектуванні сервісного підприємства є питання пропускну здатності (потужності). Надмірна потужність веде до зайвих затрат, а недостатня потужність – до втрати клієнтів. В таких ситуаціях слід використовувати послуги маркетингу [6, с. 86].

Доцільно зауважити, що однією з відмінностей промислового підприємства сервісно-виробничих послуг є швидке зростання обсягів інформації та нових інформаційних зв'язків, які підприємства, котрі входять до складу надання таких послуг, включають при обміні ідеями, ноу-хау, технологіями. Крім того, цінність активізації діяльності та розвитку підприємства сервісно-виробничих послуг в економіці полягає в тому, що такі підприємства сприяють інноваційній активності промисловості [2].

Таким чином, основним елементом зниження вартості сервісно-виробничих послуг, підвищення якості і швидкості виконання операцій, пов'язаних з наданням таких послуг, є здатність підприємства сервісно-виробничих послуг ефективно управляти потоком інформації та її обробкою. Стрімкий науково-технічний розвиток призвів до того, що за останні роки в сфері сервісно-виробничих послуг почали широко застосовувати найрізноманітніші нові інформаційні технології. Усі інструменти, що використовуються в процесі здійснення сервісно-виробничих послуг на промислових підприємствах об'єднуються і являють собою автоматизовану версію виробничого процесу в сфері послуг, в якій виділяють три основні виробничі функції – проектування продукції і технологічного процесу, планування і управління, а також саме виробничий процес, котрий забезпечується автоматизованими методами.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, аналіз проведених досліджень дає підстави стверджувати наступне:

- під сервісними виробничими послугами розуміється конкретна інтегрованість діяльності промислових підприємств, яка виявляється в певній формі об'єднання видів економічної та творчої діяльності працівників виробничих і невиробничих підприємств, яка зорієнтована та функціонально пов'язана з промисловим виробництвом у сфері його сервісного забезпечення, та збутом конкурентоспроможної промислової продукції за виявленими потребами ринку за умови зацікавленості сторін у кінцевому результаті виробничої діяльності;
- зростання конкурентоспроможності та ефективності виробництва може бути досягнуто шляхом інтеграції діяльності промислових підприємств у сферах сервісних і виробничих послуг;
- сервісно-виробниче обслуговування є однією із найбільш успішних стратегій економічного зростання підприємства та розвитку вітчизняної економіки;
- економічна сутність сервісно-виробничого обслуговування полягає в зустрічних процесах децентралізації виробництва з подальшим поділом праці в системі виробничих зв'язків, яка виявляється в розмежуванні виробничих процесів та процесів сервісного забезпечення;
- цінність активізації та розвитку сервісно-виробничих послуг промислових підприємств в економіці полягає в сприянні організації інноваційної активності підприємств.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці науково-практичних рекомендацій формування методів, моделей та механізмів ефективного управління сервісно-виробничими послугами промислових підприємств, адаптованих до конкретної галузі промисловості з врахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

## Література

1. Гуткевич С.О. Модель розвитку галузей економіки України : [монографія] / за ред. С.О. Гуткевич. –К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 472 с.
2. Большаков С.Н. Кластеры и государственное управление структурными преобразованиями в народном хозяйстве / С.Н. Большаков // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2010. – № 4.

– С. 65–71.

3. Голованова С.В. Межфирменная кооперация: Анализ развития кластеров в России / С.В. Голованова, С.Б. Авдашева, С.М. Кадочников // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8, № 1. – С. 41–66.

4. Грушевский Д.В. Теоретические принципы формирования бизнес-кластеров / Д.В. Грушевский // Теория и практика институциональных преобразований : сб. науч. тр. ЦЭМИРАН. – М., 2010. – Вып. 18. – С. 98–108.

5. Кіндзерський Ю.В. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця та ін. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2009. – 928 с.

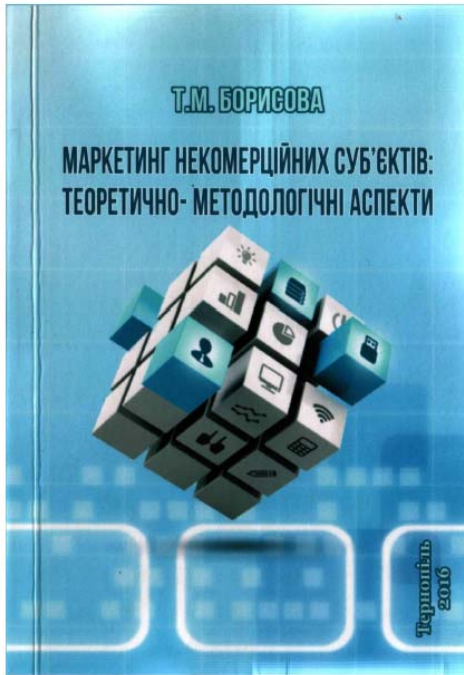
6. Сидорчук Р.Р. Маркетинговое управление деловой активностью предприятий малого и среднего бизнеса : монография / Р.Р. Сидорчук. – М. : Спутник+, 2012. – 237 с.

Надійшла 25.05.2016 р.; рецензент: д. е. н. Войнаренко М.П.

## РЕЦЕНЗІЯ

на монографію

**“Маркетинг некомерційних суб’єктів: теоретично-методологічні аспекти”,  
автор к. е. н., доцент, доцент кафедри промислового маркетингу  
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя  
Борисова Т. М.**



Об’єктивна необхідність дослідження проблем та тенденцій некомерційної сфери обумовлена вагомістю внеску його представників у соціальний, екологічний та економічний розвиток держави. Головними обставинами в розвитку некомерційної сфери України виступає поєднання, з одного боку, цілей забезпечення вирішення соціальних проблем населення, розвитку демократичної моделі управління, вирішення екологічних проблем, створення інфраструктури для вирішення економічних питань, які не в змозі чи неефективно вирішує держава та приватний сектор, з іншого боку, адаптація до умов некомерційного ринку на засадах імплементації позитивного досвіду комерційних підприємств стосовно використання ринкових методів управління підприємством. На жаль, економічний аспект діяльності некомерційних підприємств України порівняно з суб’єктами некомерційного сектору розвинених країн залишається нереалізованим, але пошук шляхів використання ринкових методів і цінностей суб’єктами некомерційної сфери для досягнення їх цілей є перспективним напрямом дослідження. Це зумовлює необхідність розроблення теоретичних засад та обґрунтування методичних рекомендацій щодо удосконалення маркетингової діяльності вітчизняних некомерційних організацій. Постановка вказаних питань у центр дослідження Борисової Т.М. робить її дослідження беззаперечно актуальним.

Рецензована монографія присвячена дослідженню актуального і маловивченого питання теоретичних та методичних засад маркетингової діяльності некомерційних організацій. Хоча існує низка публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених питанню використання окремих маркетингових інструментів в управлінні некомерційними організаціями, можна стверджувати про недостатню розробку цих проблем. На відміну від інших дослідників, що займалися проблематикою використання маркетингових заходів в управлінні некомерційними організаціями окремих сфер діяльності, автор одна із перших у вітчизняній літературі здійснює спробу комплексно проаналізувати передумови, стан та запропонувати вектори розвитку некомерційної сфери загалом на засадах маркетингу. Одночасно в монографії пропонується авторське бачення сучасних проблем некомерційних організацій України.

У першому розділі автор на основі гносеологічного аналізу розкриває вітчизняний та світовий науковий досвід використання методів маркетингу у некомерційних цілях, висвітлює особливості функціонування та класифікаційні характеристики ринково-орієнтованих некомерційних суб’єктів, а також детально характеризує ресурсні та клієнтурні ринки як невід’ємні сфери маркетингу некомерційних суб’єктів.

У другому розділі на належному теоретичному рівні проаналізовані сучасні виклики некомерційним суб’єктам у контексті маркетингової перспективи, напрями імплементації маркетингу до вітчизняної практики неприбуткових державних і недержавних суб’єктів, рівень розвитку соціальної реклами у вітчизняному медійному просторі.

Інтерес для науки та практики становлять дослідження, представлені у третій частині монографії, в якій проаналізовані імперативи та змістовий простір концепції маркетингу некомерційних суб’єктів. Це надалі послужило підґрунтям для дослідження векторів інтеграції маркетингу некомерційних суб’єктів із компонентами маркетингового середовища та формування методики оцінювання маркетингового потенціалу некомерційних суб’єктів.

У прикладному та теоретичному контексті важливе значення мають результати дослідження, представлені у четвертому розділі. У цьому розділі автором розкрито специфіку та класифікаційні підходи до ефекту діяльності некомерційних суб’єктів, маркетингових чинників його зростання, методичні підходи до їх оцінювання, запропоновано прогностичну модель зміни ефекту некомерційних суб’єктів залежно від факторів маркетингу.

Новизною виділяється п'ятий розділ дослідження, в якому автор обґрунтувала сутнісну та функціональну характеристики маркетингового механізму реалізації соціальної функції некомерційних суб'єктів, а також представила прикладні напрями реалізації інструментів маркетингового механізму реалізації соціальної функції некомерційних суб'єктів.

Позитивно оцінюючи монографію, слід зазначити, що в ній є і певні недоліки. Окремі висунуті автором теоретичні положення дискусійні, потребують більш осмисленої аргументації та конкретизації, як от вектори маркетинга вітчизняних некомерційних організацій в правовому аспекті згідно чинного законодавства України. Крім того, вважаємо, що автор дещо обійшов стороною таке важливе питання, як управлінські аспекти маркетинговою діяльністю некомерційних організацій.

У цілому, на наш погляд, рецензована праця є новим ґрунтовним дослідженням, внеском у розвиток методологічних основ маркетингу некомерційних організацій. Концептуальні положення, подані в монографії, мають практичну та теоретичну цінність для вдосконалення управління маркетингу. Монографія, безсумнівно, буде корисною для науковців, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів і всіх, хто цікавиться проблемами маркетингу.

Рецензент:

доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри маркетингу і логістики  
Національного університету «Львівська політехніка»

Є. В. Крикавський

---

Підп. до друку 01.06.2016. Ум. друк. арк. 24,17. Обл.-вид. арк. 19,28  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. № 123

---

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

---