

ISSN 1993-0259 (Print)  
ISSN 2219-4649 (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,  
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний  
університет**

# **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

**За редакцією С. І. Шкарабана**

**Збірник засновано в 2007 році**

**Виходить два рази на рік**

**Випуск 11**

**Частина 3**

**Тернопіль  
2012**

*Економічний аналіз*  
**Випуск 11. Частина 3.**

2012 рік  
Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Тернопільського національного економічного  
університету,  
протокол № 2 від 28 листопада 2012 р.

*Збірник наукових праць*

Засновник і видавець:  
Тернопільський національний економічний  
університет

Виходить два рази на рік

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського  
національного економічного університету  
до поширення через мережу Інтернет,  
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Заснований у червні 2007 року

---

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України  
у галузі економічних наук  
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;  
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр  
Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 11. –  
Частина 3. – 396 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного  
характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

**Головний редактор**

*Шкарабан С. І., д. е. н., проф.*

**Відповідальний секретар**

*Ярошук О. В., к. е. н., доц.*

**Редакційна колегія:**

*Гуцал І. С., д. е. н., проф.*

*Крупка Я. Д., д. е. н., проф.*

*Лазаришина І. Д., д. е. н., проф.*

*Мних Є. В., д. е. н., проф.*

*Рудницький В. С., д. е. н., проф.*

*Фаріон І. Д., д. е. н., проф.*

*Юрій С. І., д. е. н., проф.*

**Літературний редактор**

*Руденко М. І., к. філол. н., доц.*

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних  
імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього  
випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються  
лише зі згоди автора та редакції.

**URL:** <http://econa.at.ua/>

[http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/index.html](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html)

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

© Тернопільський національний економічний університет, 2012

ISSN 2219-4649 (Online)

© «Економічний аналіз», 2012

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2012

**Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації**  
**КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.**

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

<b>Пишик Надія</b> Джерела загроз економічній безпеці газорозподільних підприємств	<b>9</b>
<b>Подра Ольга</b> Визначення принципів інвестування людського капіталу в умовах розвитку інформаційного суспільства	<b>15</b>
<b>Пожарицька Ірина</b> Аналіз як вид аудиторських послуг: організаційні аспекти	<b>19</b>
<b>Попович Петро</b> Методологія й організація операційного аналізу в управлінні холодильним виробництвом	<b>22</b>
<b>Рибакова Тетяна, Костьєв Олексій</b> Аналіз і оцінка конкурентоспроможності промислового підприємства	<b>28</b>
<b>Романенко Олеся</b> Системний підхід до стратегічного аналізу на промислових підприємствах	<b>32</b>
<b>Савко Оксана</b> Основні засади формування стратегії розвитку підприємств газотранспортної системи	<b>36</b>
<b>Свиридко Світлана</b> Логістизація виробничого процесу на промисловому підприємстві	<b>40</b>
<b>Селіверстова Людмила</b> Управління інвестиційною політикою корпорації	<b>44</b>
<b>Сівашенко Тетяна</b> Удосконалення системи управління персоналом підприємства	<b>48</b>
<b>Сітка Марта</b> Економічні передумови формування і розвитку соціально-трудових відносин у сфері товарно-грошового обміну	<b>51</b>
<b>Спільник Ірина, Шуна Леся</b> Факторне моделювання та аналіз рентабельності власного капіталу	<b>55</b>
<b>Строков Євген</b> Інформаційно-аналітичне забезпечення як рушійна сила інноваційних процесів	<b>60</b>

<b>Струк Наталія, Корицька Ольга</b> Оцінка й оцінювання діяльності промислових підприємств України: фінансово-статистичний підхід	<b>66</b>
<b>Сус Юрій</b> Структуризація інвестиційно-інноваційного середовища аграрних підприємств	<b>71</b>
<b>Тимош Ігор</b> Аналіз та оцінка економічних ризиків при прийнятті господарських рішень	<b>75</b>
<b>Тимошенко Дмитро</b> Управління людським капіталом: мотиваційний аспект	<b>78</b>
<b>Ткаченко Єлизавета, Нікітін Олег, Новосьолова Марія</b> Аналіз основних засобів сільськогосподарських підприємств	<b>86</b>
<b>Устенко Андрій, Василик Іванна</b> Діагностика рівнів управління нафтогазовидобувних підприємств	<b>90</b>
<b>Федорович Ірина</b> Теоретичне обґрунтування процесу відтворення лінійної частини магістральних газопроводів	<b>94</b>
<b>Фесенко Інна</b> Підходи до оцінки фінансового стану вугледобувних підприємств у процесі їх приватизації	<b>98</b>
<b>Хіленко Олександр</b> Удосконалення методичного забезпечення діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника	<b>103</b>
<b>Хлістунова Наталія</b> Аналіз поточної діяльності підприємства як основа формування стратегічної гнучкості на прикладі «ТДЦ-АВТО»	<b>111</b>
<b>Черчата Анжела</b> Особливості впровадження логістичної служби на будівельному підприємстві	<b>115</b>
<b>Чуприна Наталія</b> Особливості залучення інвестиційних ресурсів промисловими підприємствами в сучасних ринкових умовах	<b>119</b>
<b>Швець Володимир, Петрушко Ярина</b> Досвід фінансової санації товариства «Просвіта» в умовах світової кризи (1929-1932 рр).	<b>123</b>
<b>Шендерівська Ліна</b> Показники оцінки ефективності виставкової діяльності	<b>127</b>



<b>Шкуліна Людмила</b> Можливості соціального анкетування для аналізу соціального захисту працівників залізничного транспорту	<b>131</b>
<b>Шкурупій Ольга, Дейнека Тетяна, Білоброва Тетяна</b> Актуальні аспекти виробничої та інвестиційної діяльності ТНК	<b>140</b>
<b>Шушко Ольга</b> Особливості проведення судово-економічної експертизи при встановленні нестачі товарно-матеріальних цінностей	<b>147</b>
<b>Яцкевич Інна</b> Теоретичні аспекти трансфертного ціноутворення	<b>152</b>
<b>ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	
<b>Ажаман Ірина</b> Концептуально-методологічні дослідження принципів розвитку будівництва в сільському господарстві	<b>156</b>
<b>Антипенко Євген, Ткаченко Єлизавета, Охріменко Ірина</b> Формування доходів місцевих бюджетів	<b>160</b>
<b>Артюхіна Марина, Крутогорський Ярослав</b> Визначення поняття «трудоий потенціал освітньої галузі»	<b>164</b>
<b>Баранець Ганна</b> Визначення ролі логістики в інноваційних процесах трансферу технологій	<b>168</b>
<b>Бовсуновський Віктор</b> Особливості функціонування молокопереробних підприємств	<b>174</b>
<b>Бойко Світлана</b> Науково-методичний підхід до розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики України	<b>179</b>
<b>Болдуєва Оксана</b> Формування трирівневої системи регулювання ринку цінних паперів в Україні	<b>183</b>
<b>Ботвіна Наталія</b> Упровадження фінансових інновацій в аграрній сфері як інструмент підвищення ефективності галузі	<b>188</b>
<b>Бударіна Наталія, Прокопенко Анастасія</b> Оцінка сучасного стану фондового ринку держави під впливом фундаментальних чинників	<b>191</b>
<b>Букреев Ігорь</b> Сезонність в системі реалізації рекреаційного потенціала Крима	<b>195</b>

<b>Бурлуцький Сергій</b> Аналіз формування споживчого кошика за критерієм умовної якості	<b>199</b>
<b>Волосова Наталія, Стеблюк Наталія</b> Оцінювання якості освіти у державних вищих навчальних закладах	<b>206</b>
<b>Горбачова Оксана</b> Концепції життєвого циклу організації і можливості відродження українського аеропортового бізнесу	<b>210</b>
<b>Грициняк Олег</b> Державне регулювання відтворення робочої сили в Україні	<b>216</b>
<b>Гулай Олена</b> Реформування системи надання пільг на залізничному транспорті України	<b>219</b>
<b>Dyukina Tatiana</b> Assessment and analysis of the effectiveness and efficiency of processes in systems management	<b>223</b>
<b>Ємцев Віктор</b> Реалізація кластерного підходу як фактор забезпечення продовольчої безпеки країни	<b>227</b>
<b>Каленська Ольга</b> Економічні наслідки впливу забруднення довкілля на здоров'я населення та доходи домогосподарств	<b>233</b>
<b>Кальченко Сергій</b> Сучасні особливості демографічної ситуації в системі сільських територій	<b>237</b>
<b>Кам'янська Ольга, Боярин Юлія</b> Світовий досвід формування та розвитку автомобільних кластерів	<b>241</b>
<b>Катерна Ольга</b> Сутність і особливості використання технологій інтелектуальних транспортних систем	<b>245</b>
<b>Квак Марія</b> Національне багатство – запорука незалежності та суверенності України	<b>250</b>
<b>Кирилич Христина</b> Еволюція поглядів на проблеми нерівномірності економічного розвитку світового господарства	<b>253</b>
<b>Кобилянська Алла</b> Аналіз чинників участі України в транскордонній інвестиційній діяльності	<b>258</b>
<b>Коломицева Олена</b> Концептуальні складові модернізації машинобудівного комплексу	<b>264</b>

<b>Коляда Юрій, Семашко Катерина</b> Адаптивне якісне і кількісне моделювання обсягів тіньової економіки суспільства	<b>268</b>
<b>Коробченко Наталія</b> Формування регіональної стратегії управління відходами електричного та електронного устаткування	<b>275</b>
<b>Кратт Олег, Кірнос Інна</b> Інструментарій оцінки соціально-економічного розвитку держави	<b>281</b>
<b>Круп'як Лідія</b> Аналіз рівня забезпечення зайнятості населення в контексті трансформаційних перетворень у соціальній сфері	<b>287</b>
<b>Кузнєцова Тетяна, Сіпайло Леонід</b> Аналіз інноваційної активності промислових підприємств регіону	<b>291</b>
<b>Кукла Олег</b> Основи формування собівартості утримання робочих коней	<b>297</b>
<b>Куцинська Марія</b> Інформаційне забезпечення оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями	<b>301</b>
<b>Лазаришина Інна, Солодка Людмила</b> Економіко-екологічне обґрунтування впливу автомобільних доріг на довкілля	<b>306</b>
<b>Макарова Олена</b> Теоретичні основи та сутність поняття «земля»	<b>310</b>
<b>Мараховська Ксенія</b> Удосконалення державного регулювання та оцінки ефективності діяльності підприємств держсектору	<b>313</b>
<b>Марченко Ольга</b> Розвиток малого підприємництва: теорія і практика державної підтримки	<b>317</b>
<b>Матусова Олена</b> Аналіз конкурентоспроможності економіки України в умовах трансформації системи світового господарства	<b>321</b>
<b>Мискін Юрій</b> Сутність прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства та його вплив на аналітичне забезпечення управління	<b>325</b>
<b>Нараєвський Сергій</b> Аналіз розвитку вітрової енергетики на світовому ринку	<b>329</b>

<b>Обаранчук Оксана, Оливко Оксана</b> Актуальні проблеми вітчизняного підприємництва та його вплив на економічний розвиток України	<b>335</b>
<b>Павлюк Тетяна</b> Необхідність та механізм поєднання економічних інтересів	<b>338</b>
<b>Перерва Максим</b> Нормативно-правове регулювання ринку природного газу в Україні	<b>342</b>
<b>Петрук Тетяна</b> Державне регулювання приватних навчальних закладів в Україні та за кордоном	<b>345</b>
<b>Полякова Наталія</b> Житлово-комунальне господарство України: сучасні перспективи розвитку	<b>349</b>
<b>Полянко Валентина, Бозуленко Олена</b> Сучасний стан та перспективи розвитку торгівлі в місті Чернівці	<b>354</b>
<b>Рощина Юлія</b> Рациональное использование ресурсов орошения как важное направление устойчивого аграрного природопользования	<b>358</b>
<b>Семенов Василь, Білега Олена</b> Оцінювання методичних підходів до ідентифікації потенціалу конкурентоспроможних підприємницьких мереж	<b>363</b>
<b>Смутчак Зінаїда</b> Особливості оцінки дієвості регулювання соціально-трудоових відносин на різних економічних рівнях	<b>367</b>
<b>Солодуха Олег</b> Актуалізація використання технологій управлінського консалтингу як необхідна передумова сталого інноваційного розвитку держави	<b>372</b>
<b>Тринько Роман, Стадник Мирослава</b> Державне регулювання аграрного виробництва у справі зміцнення продовольчої безпеки країни	<b>376</b>
<b>Федоренко Ольга</b> Методика формування регіонального машинобудівного кластера	<b>380</b>
<b>Шерстюк Світлана</b> Зовнішня торгівля продукцією садівництва та її вплив на конкурентоспроможність галузі	<b>388</b>
<b>Юхно Альона</b> Оптимізація площ земельних угідь з урахуванням показників зонування земель	<b>393</b>

# ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.45:622.691.4.054

Надія ПИШИК

викладач,

Косівський інститут прикладного та декоративного мистецтва ЛНАМ

## ДЖЕРЕЛА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто загрози економічної безпеки підприємства. Досліджено та проаналізовано основні чинники та джерела загроз економічній безпеці газорозподільних підприємств. Здійснено їх класифікацію за основними ознаками. Зроблено аналіз ризиків та загроз, за допомогою яких встановлюється стан економічної безпеки підприємства.*

**Ключові слова:** безпека, загрози, ризик, підприємство.

Аналіз сучасних кризових явищ в економіці України вказує на необхідність вирішення проблеми безпеки підприємства. Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивною потребою кожного суб'єкта господарювання у стабільному функціонуванні та досягненні цілей його діяльності. Достатній рівень безпеки має безпосередній вплив на ефективність діяльності суб'єктів господарювання.

Газотранспортна система України є багатофункціональною галузевою структурою, ефективність функціонування якої визначає імідж держави на міжнародних газових ринках. Розподіл газових ресурсів усередині держави, забезпечення газом основних споживачів фізичних і юридичних осіб – не менш важливі функції, реалізацію яких здійснюють газорозподільні підприємства (ГРП).

Варто зазначити, що газорозподільне підприємство – це підприємство, що здійснює транспортування природного газу газорозподільними мережами споживачам і у якого газорозподільні мережі та інші виробничі об'єкти перебувають на правах власності чи на інших законних підставах.

Під загрозою розуміють сукупність умов, процесів, чинників, які перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності чи створюють небезпеку для них. По суті, загроза економічної безпеки припускає аналіз прогнозованого стану підприємства внаслідок прийнятих раніше стратегічних економічних та науково-технічних рішень, загальних тенденцій.

Економічну безпеку підприємства можна розглядати як складну динамічну систему, яка забезпечує стійке функціонування і розвиток за допомогою своєчасної мобілізації і найбільш раціонального використання трудових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз.

Аналіз ризиків та загроз є необхідною умовою для визначення напрямів підвищення ефективності управління економічною безпекою газорозподільних підприємств. На його основі розробляються стратегічні напрями дотримання економічної безпеки підприємства та система планування дій газорозподільних підприємств.

Проблеми економічної безпеки підприємства

присвячено низку праць багатьох науковців, серед яких О. Барановський, Т. Васильців, М. Зубок, М. Єрмошенко, В. Мак-Мак, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономарьова, О. Терещенко, М. Туган-Барановський, Н. Реверчук та інші. У своїх роботах вчені визначили основні підходи до дослідження економічної безпеки підприємства, проаналізували систему чинників економічно безпечного його розвитку, а також визначили основні ризики.

Зусиллями багатьох фахівців [2-4] розроблено економічні, правові та інституційні засади гарантування економічної безпеки, окреслено головні принципи та напрями вдосконалення системи управління економічною безпекою в ринковій та перехідній економіках, розвинуто теорію фінансової стійкості підприємств в умовах глобалізації та інноваційного типу економічного розвитку.

Рівень економічної безпеки залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Метою статті є аналіз чинних класифікацій джерел загроз економічній безпеці та їх адаптація до газорозподільних підприємств.

Поняття економічної безпеки підприємства можна розглядати з декількох позицій. З позиції різних агентів ринку, що взаємодіють з підприємством (споживачів, суміжників, податкових, кредитних органів), оцінювання економічної безпеки повинно дати відповідь на питання, наскільки надійне підприємство як партнер в економічних відносинах і чи доцільно продовжувати ці відносини [2]. В цьому випадку можна визначити, що економічна безпека є комплексним віддзеркаленням ступеня надійності підприємства як партнера у виробничих, фінансових, комерційних і інших економічних відносинах за певний проміжок часу.

Загальновідомо, що економічна безпека – це стан захищеності його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також спроможності швидко усунути загрози, пристосовуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність [1].

Робота керівництва підприємства з формування системи його економічної безпеки має бути спрямована на виявлення джерел і розроблення заходів з мінімізації

негативного впливу чинників на життєдіяльність підприємства.

Незадовільний стан розвитку більшості підприємств України є вагомим джерелом виникнення загроз економічній та соціальній стабільності в регіоні їх розміщення, а також для потенціалу і колективу кожного конкретного підприємства. Якщо потенціал підприємства вичерпав можливості пристосуватися до нестабільного зовнішнього середовища, то можна говорити про загрозу його економічній безпеці. Вона може виявитися у вигляді втрати конкурентного статусу підприємства, або істотного погіршення його фінансового стану, або руйнування позитивного іміджу.

Формування ефективної стратегії гарантування економічної безпеки газорозподільних підприємств потребує, зокрема, виявлення основних загроз та ризиків їх економічному розвитку. Джерелами негативного впливу на економічну безпеку газорозподільних підприємств можуть бути свідомі і несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання.

Неповне завантаження потужностей, руйнування створеного потенціалу підприємства загрожують економічним та матеріальним основам життєдіяльності колективу й суспільства, для підтримання яких він створювався й розвивався. Більшість підприємств не здатні самостійно й ефективно увійти в стихійно організований ринок і запустити ринковий механізм господарювання.

Для запобігання загрозам економічній безпеці газорозподільного підприємства необхідно постійно враховувати весь спектр численних чинників, від яких залежить його функціонування. А саме:

1. Адаптивність стратегічного потенціалу підприємства, що визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми впливами. Це означає, що, як і вся система, стратегічний потенціал підприємства має граничні можливості адаптації до умов, що змінюються, наявність яких зумовлена періодичною потребою в технічному переозброєнні і реконструкції підприємства, відновленні чи підвищенні рівня кваліфікації його персоналу.

Зокрема, для ГРП слід враховувати: можливість забезпечення планових потоків газу, рівень фізичного зношування газопроводів; скорочення непродуктивних витрат; забезпечення надійності та ефективності функціонування системи газопостачання; безперебійної роботи з урахуванням реального зношення її основних компонентів; експлуатацію та розвиток розподільних газових мереж, споруд та обладнання; впровадження нової техніки, прогресивних технологій, науково-дослідних розробок, які підвищують ефективність функціонування системи газозабезпечення.

2. Залежність підприємства від інтенсивності кооперованих його зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів, як з погляду якості ресурсів, що поставляються, так і повноти та своєчасності цих поставчань.

Для прикладу, основним виробником поліетиленових труб є ТОВ «Прикарпатська полімерна компанія» – одна з перших фірм в Україні, яка запропонувала газові поліетиленові труби, фітинги власного виробництва. Завдяки якісному високовиробничому технологічному обладнанню, якісній сировині кращих європейських виробників, чіткому контролю якості продукції на всіх виробничих етапах, технічному і професійному стажу спеціалістів,

які працюють на заводі «Прикарпатська Полімерна Компанія», вона є однією з найкращих.

3. Охорона комерційної таємниці підприємства, з одного боку, і нагромадження інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльність підприємства – з іншого.

Поширення конфіденційної інформації за межі ГРП може завдати йому істотної шкоди. Підприємство повинно організувати збір, нагромадження і обробку інформації про діяльність реальних і потенційних конкурентів.

Працівники відділу економічної безпеки ГРП повинні проводити роботу для усунення ризиків виникнення економічних злочинів, пов'язаних з володінням певною частиною персоналу інформацією, яка може розцінюватися як комерційна таємниця, помилками та зловживаннями. Безпосередньо до системи попередження та боротьби з економічними злочинами, що вчиняються співробітниками підприємства відносять дві групи заходів:

а) управління кадровими ризиками. Діями уповноважених осіб на цьому етапі можуть бути розробка інструкції про допуск персоналу фірми до роботи з документами, що містять комерційну чи іншу таємницю, що охороняється законом, організація ведення закритого діловодства тощо [9];

б) вдосконалення кадрових технологій. На цьому етапі персонал відділу економічної безпеки повинен працювати в комплексі зі співробітниками інших відділів, таким, як відділ кадрів, який безпосередньо займається підбором, звільненням персоналу.

4. Рівень можливого ризику прийнятих рішень. Економічна безпека підприємства практично визначається здатністю керівництва вміло ризикувати під час прийняття стратегічно важливих рішень. Необхідно постійно порівнювати можливі вигоди й втрати. Як свідчить практика, імовірність роботи без ризику надзвичайно мала. Крім того, варто пам'ятати і про можливі наслідки реалізованих рішень у майбутньому для підприємства. Важливо потрапити в зону допустимого ризику, тобто в зону, де величина можливих втрат від прийняття того чи іншого рішення не перевищує прогнозованого прибутку. На жаль, діяльність ГРП регламентована ціновою і тарифною політикою Національної комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ). Ця організація визначає методологію визначення вартості послуг, які надають ГРП кінцевим споживачам газу: суб'єктам господарювання та населенню. Методологія визначення вартості цих послуг побудована на тарифній основі. Це дає можливість постачальникам газових ресурсів закладати заздалегідь не тільки необхідний рівень витрат, а й втрат і прибутків, що фактично усуває важелі ринкового впливу щодо зниження цін на послуги та мотиваційні механізми їх реалізації.

Проблеми Української тарифної системи полягають у тому, що вона не відповідає вимогам європейських та міжнародних стандартів за рівнем нормативної бази на засоби вимірювальної техніки, методам обліку фактичних витрат газу на різних етапах його транспортування, зберігання і використання. Саме низький рівень достовірності результатів обліку витрат газу дає можливість закладати в тарифні розрахунки необґрунтовані нормативи, що в усіх випадках знижує ефективність діяльності ГРП.

Важливим фактором у забезпеченні ефективності функціонування ГРП має стати запровадження політики

газозбереження у державі загалом, яка впливатиме на поведінку всіх суб'єктів газових ринків, спонукаючи їх до раціонального споживання ресурсів.

Спираючись на господарську діяльність, напрямки стратегічного розвитку, кожне підприємство розробляє власну довгострокову стратегію формування високого рівня економічної безпеки підприємства. За основу такої програмної довгострокової стратегії беруться основні чинники, що формують належний рівень економічної безпеки. До них можуть залучатися окремі чинники, які мають конкретне і безпосереднє значення тільки для певного господарюючого суб'єкта. Така довгострокова стратегія економічної безпеки ГРП має містити певні додаткові параметри, які гарантують як внутрішню, так і зовнішню економічну безпеку [4]. До них слід зарахувати такі:

#### 1. На рівні держави:

- прийняття законів і постанов, спрямованих на забезпечення раціонального використання газу та інших видів паливно-енергетичних ресурсів;
- розроблення програм і стратегічних планів, спрямованих на зниження енергомосткості вітчизняних виробничих процесів;
- підвищення контролю за виконанням прийнятих державних програм і урядових рішень.

#### 2. На рівні галузевих управлінських установ:

- розроблення прогресивних нормативів витрат газу на власні потреби суб'єктів газотранспортної системи;
- вдосконалення методик визначення тарифів на газ і послуги газотранспортних і газозабезпечуючих установ, що сприяють зацікавленню у раціональному використанні газових ресурсів;
- стимулювання суб'єктів газотранспортних систем на раціональне використання та збереження газу шляхом преміювання посадових осіб і трудових колективів за розроблення та впровадження газозберігаючих технологій, створення умов, що спонукають підприємства розробляти і використовувати ресурсозберігаючі технології.

#### 3. На рівні обласних і районних адміністрацій:

- підвищення контролю і відповідальності за своєчасність оплати грошей за спожитий газ суб'єктами, що належать державним адміністраціям;
- розроблення програм забезпечення газом малозабезпеченої і непрацевдатної частини населення;
- розроблення програм упровадження енерго- і газозберігаючих технологій регіонального рівня;
- сприяння розвитку ринкових відносин на місцевих газових ринках між суб'єктами господарювання і ГРП.

#### 4. На рівні ГРП:

- стимулювання менеджерів і найманих працівників за збереження газових ресурсів, раціональне використання їх для потреб підприємств, розроблення і впровадження газозберігаючих технологій, надання послуг споживачам у напрямках застосування газозберігаючої апаратури.

Усі ризики й загрози економічної безпеки можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Так, залежно від джерела виникнення загрози економічній безпеці, їх ділять на об'єктивні й суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі підприємства або його службовців, незалежні від ухвалень рішень, дій менеджера. Це стан фінансової

кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини. Їх необхідно розпізнавати й обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози породжені навмисними або ненавмисними діями людей, різних органів й організацій, зокрема державних й міжнародних підприємств-конкурентів. Тому і їхнє запобігання багато в чому пов'язане із відповідним впливом у системі економічних відносин [2].

Загальна класифікація загроз економічній безпеці підприємства наведена на рис.1.

За природою їхнього виникнення можна виділити:

- а) економічні – кон'юнктурні (ринкові) зміни;
- б) політичні – зміна влади;
- в) правові – законодавче регулювання діяльності, ліцензування;
- г) техногенні – аварії та катастрофи;
- д) екологічні – виснаження ресурсів, кліматичні зміни;
- е) конкурентні – «чорний PR», недобросовісна конкуренція;
- є) контрагентські – невиконання зобов'язань, шахрайство.

Залежно від можливості запобігання виділяють фактори форс-мажорні й не форс-мажорні. Перші відрізняються непереборністю впливу, тобто це війни, природні катаклізми, техногенні катастрофи, надзвичайні ситуації, які змушують вирішувати й діяти всупереч наміру. Другі можуть бути передбачені на стадії планування бізнесу, процесів і технологій для мінімізації або повного запобігання можливого збитку у випадку реалізації фактору ризику [3].

За ймовірністю настання всі чинники можна поділити на явні, тобто реально існуючі, видимі, які обумовлені ринковими (економічними і юридичними) законами, і латентні, тобто приховані, ретельно замасковані. Їхній вияв або невияв може бути зумовлений економічною кон'юктурою, наслідком макроекономічних явищ, а також конкурентною боротьбою й способами її ведення. Раптовість їх вияву може мати суб'єктивний характер і важко прогнозована навіть при відомій ймовірності настання.

За величиною збитків поділяють на:

- несуттєві – що не впливають на ринковий стан підприємства;
- істотні – втрата значної частини матеріальних і фінансових ресурсів;
- значні – втрата конкурентних переваг, можливе банкрутство;
- катастрофічні – продовження господарської діяльності не можливе, неминуче банкрутство.

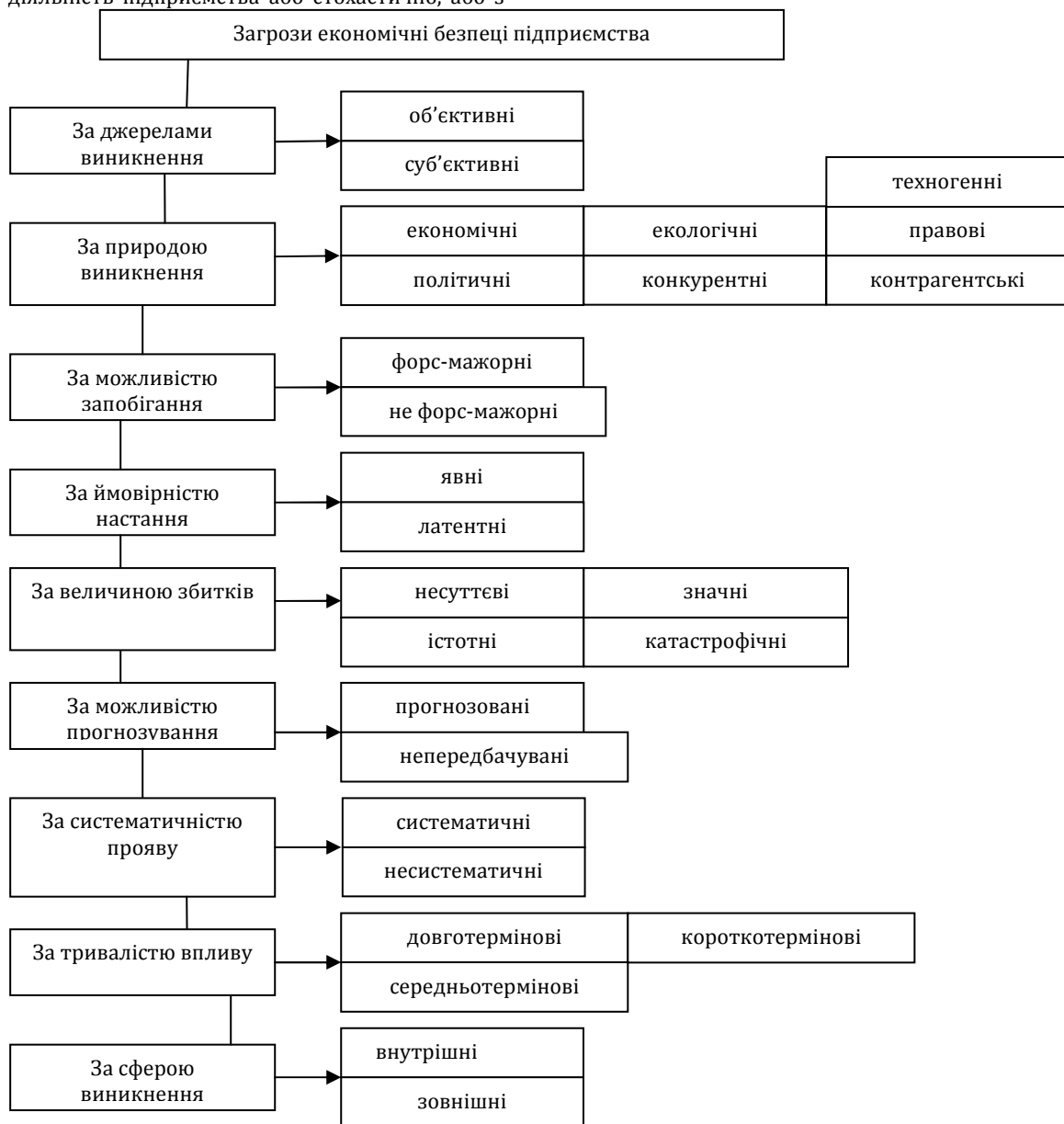
Збитки також поділяють за можливістю прогнозування на прогнозовані та непередбачувані [7]. Перші – ті, що виникають при певних обставинах, виявлені на підставі минулого досвіду, узагальнені галузевою наукою та зафіксовані в законах, стандартах, технічних умовах та інших нормативних документах, а другі – це вже форс-мажорні обставини, технологічні досягнення й відкриття та інші, неминучі за суттю.

Економічні загрози підприємства різні не тільки за своїм змістом і виникненням, але і за систематичністю вияву [4]. З огляду на це, їх необхідно поділити на:

- систематичні загрози. Існують завжди (чи досить тривалий час) і постійно здійснюють свій вплив на діяльність підприємства. До таких загроз можна віднести динамічність зміни економічного законодавства країн. Ці загрози мають

систематичний характер вияву, оскільки відображають реальні процеси, які відбуваються у ринковій економіці, а також закони розвитку ринку; несистематичні загрози, які справляють свій вплив на діяльність підприємства або стохастично, або з

визначеним періодом виникнення. До таких загроз можна віднести загрози стихійних лих, тимчасовий розрив відносин з підрядником.



**Рис.1. Класифікація загроз економічній безпеці ГРП**

Але найбільше поширення в науці одержало визначення ризиків та загроз залежно від сфери їхнього виникнення.

За цією ознакою розрізняють внутрішні й зовнішні. Зовнішні ризики й загрози виникають за межами підприємства. Як правило, це така зміна зовнішнього середовища, що може завдати підприємству збитків. Внутрішні фактори можуть здійснити свій вплив на результати бізнесу. Найбільш значними з них є: якість планування й ухвалення рішення, дотримання технології, організація праці і робота з персоналом, фінансова політика підприємства, дисципліна.

Автори роботи [7, с. 18] вважають, що внутрішні і зовнішні загрози економічній безпеці – це «... сукупність умов і факторів, джерелом виникнення яких є економічна система, що розглядається», а зовнішні

загрози – «сукупність умов і факторів, які сформувались в економічних системах більш високого рівня ієрархії...».

Підприємство у своїй діяльності вступає у різні зв'язки і відносини, під впливом яких виникають внутрішні і зовнішні чинники ризику. Під впливом навколишнього середовища виникають багато десятків зовнішніх ризиків та загроз економічній безпеці підприємства. До них можна зарахувати: несприятливу зміну політичної ситуації, кризи, інфляцію, зміну законодавства, протиправні дії кримінальних структур, промислово-економічне шпигунство, залякування, шантаж і фізичний, небезпечний для життя вплив на персонал і їхні родини, розкрадання матеріальних засобів, зараження програм ЕОМ комп'ютерними вірусами, несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, що становить комерційну



таємницю [1; 6; 8].

Щодо внутрішніх ризиків, то до основних факторів ризику можна зарахувати: недостатній рівень дисципліни, протиправні дії кадрів співробітників, вибір ненадійних партнерів, перебої в енерго-, водо-, теплопостачанні, вихід з ладу обчислювальної техніки, низький освітній рівень керівників [6; 8].

Система економічної безпеки газорозподільних підприємств вимагає постійного самотестування й відновлення. Алгоритм «раннього попередження» негативних, руйнівних процесів на різних рівнях керування з погляду критеріїв економічної безпеки, виявлення «руйнівників системи» спирається на моніторинг її провідних параметрів.

Моніторинг економічної безпеки підприємства передбачає:

- оцінку стану й динаміки розвитку підприємства;
- виявлення деструктивних тенденцій і процесів розвитку потенціалу підприємства;
- визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загроз економічної безпеки;
- прогнозування наслідків дії загроз економічної безпеки;
- системно-аналітичне вивчення сформованої ситуації й тенденцій її розвитку, розробка цільових заходів щодо відбивання загроз підприємству.

Моніторинг є результатом взаємодії всіх зацікавлених служб підприємства. При його здійсненні повинен діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану й тенденцій його розвитку, а також загального розвитку економіки, політичної ситуації й дії інших загальносистемних факторів.

Для проведення моніторингу необхідне відповідне методичне, організаційне, інформаційне, технічне забезпечення. Зміст і послідовність здійснення моніторингу містять:

- ідентифікацію підприємства і об'єкта моніторингу;
- формування системи техніко-економічних показників оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням специфіки його функціонування;
- збір і підготовку інформації, що характеризує стан

об'єкта моніторингу;

- виявлення факторів, що характеризують перспективні напрями розвитку підприємства;
- формування стратегії розвитку підприємства;
- розрахунок техніко-економічних показників підприємства на всю глибину прогнозного періоду;
- проведення аналізу показників економічної безпеки підприємства;
- розробку пропозицій з попередження й нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства.

Цей методичний підхід дозволяє досліджувати комплекс факторів, що загрожують економічній безпеці підприємства, осмислено й цілеспрямовано організувати й виконати необхідний моніторинг, проводити техніко-економічне обґрунтування прийнятих управлінських рішень.

Варто зауважити, що ситуацію ускладнює відсутність стабільної середньої ланки менеджерів. Дуже часто стається так, що після набуття певного досвіду працівник переходить до конкуруючої компанії. З собою він забирає інформацію про діяльність підприємства.

Отже, серйозною внутрішньою загрозою діяльності підприємств є відсутність або недостатня обґрунтованість маркетингової стратегії підприємства. Економічну безпеку підприємства на ринку послаблює як недооцінювання, так і переоцінювання ролі маркетингу. Кожне підприємство, менеджери з огляду на конкретну ситуацію повинні визначити найбільш небезпечну з них і виробити систему заходів для запобігання.

Таким чином, цільовою спрямованістю системи управління економічної безпеки газорозподільного підприємства є формування адаптивних реакцій на дію загроз у будь-якій сфері його життєдіяльності і, як наслідок, забезпечення стабільного і максимально ефективного функціонування на сьогодні та високого потенціалу розвитку в майбутньому. Газорозподільним підприємствам необхідно враховувати вплив на параметри їх економічної безпеки, проаналізованих у дослідженні зовнішніх та внутрішніх чинників.

## Список літератури

1. Васильців, Т. Г. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого та середнього підприємництва [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волюшин, А. М. Гуменюк. – Львів: Видавництво ЛКА, 2009. – 248 с.
2. Довбня, С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства [Текст] / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // *Фінанси України*, 2008. – №4. – С. 88-97.
3. Зубок, М. І. Безпека підприємницької діяльності: нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку [Текст] / М. І. Зубок, Р. М. Зубок. – К: Істина, 2004. – 144 с.
4. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст] : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко – К: Вид-во "Лібра", 2003. – 280 с.
5. Мак-Мак, В. П. Служба безпеки підприємства [Текст] / В. П. Мак-Мак. – М: Школа охрани "Баярд", 2003 – 208 с.
6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [Текст] / В. М. Гейця, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова: за ред. В. М. Гейця – Х: ВД "Інжек", 2006. – С. 137.
7. Пономаренко, В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование [Текст] : монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова – Х: ИД "ИНЖЭК", 2004. – 144 с.
8. Реверчук, Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур [Текст] / Реверчук Н. Й. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004 – С. 195.

## РЕЗЮМЕ

### Пишик Надежда

#### Источники угроз экономической безопасности газораспределительных предприятий

В статье рассмотрены угрозы экономической безопасности предприятия. Исследованы и проанализированы основные факторы и источники угроз экономической безопасности газораспределительных предприятий. Осуществлена их классификация по основным признакам. Сделан анализ рисков и угроз, с помощью которых устанавливается состояние экономической безопасности предприятия.

## RESUME

*Pyshyk Nadia*

### **Sources of threats to economic security of gas distribution enterprises**

The article deals with threats to economic security. There have been investigated and analyzed the key factors and sources of threats to the economic security of gas distribution companies. Their classification according to the main features is proposed. The analysis of risks and threats with which established the state of economic security is carried out.

*Стаття надійшла до редакції 11.10.2012 р.*

## ВИЗНАЧЕННЯ ПРИНЦИПІВ ІНВЕСТУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

*Стаття присвячена дослідженню основних принципів інвестування в людський капітал з метою зменшення можливості виникнення ризиків та досягнення запланованих ефектів. Встановлено, що принципи інвестування людського капіталу повинні ґрунтуватися на основних принципах інвестиційної діяльності і водночас урахувати загальні принципи людського розвитку, управління трудовим потенціалом, економічні, демографічні та ринкові принципи в результаті існування двоїстої природи людського капіталу.*

**Ключові слова:** людський капітал, інвестиції, принципи, інформаційне суспільство.

Доцільність інвестування в людський капітал обумовлена зміною суспільних формацій та закономірностей суспільного розвитку, що викликані зростаючою роллю людини та її здібностей у процесі створення додаткової вартості в умовах розвитку інформаційного суспільства та становлення економіки знань. Складність цього процесу полягає у дотриманні відповідних принципів, норм та законів, що в кінцевому результаті приведе до досягнення запланованих ефектів та позитивних наслідків.

Вивченню людського капіталу присвячені праці як іноземних, так і вітчизняних науковців. Основоположниками теорії людського капіталу вважаються Г. Беккер та Т. Шульц, а згодом Е. Денісон, Дж. Кендрік, Дж. Мінцер та ін. Теорія людського капіталу є актуальною темою дослідження вітчизняних науковців: В. Антонюк, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Грішної, М. Долішнього, С. Злупко, Е. Лібанової, С. Мочерного, Л. Семів, І. Чекан та ін. Інформаційній економіці та інформаційному суспільству присвячені праці А. Колодюка, П. Леоненко, О. Маруховського, Л. Мельника, Л. Федулової, А. Чухно, П. Юхименко та ін.

Попри наявні наукові здобутки теорії людського капіталу та інформаційного суспільства, основні принципи інвестування людського капіталу в умовах розвитку інформаційного суспільства залишаються недостатньо вивченими. Актуальності набуває дослідження принципів інвестування людського капіталу з метою зменшення ризиків та досягнення запланованих ефектів від інвестиційної діяльності.

У результаті висвітлення невирішених частин наукової проблематики окреслено основні принципи інвестування людського капіталу на основі дослідження загальних принципів інвестування та врахування двоїстої природи людського капіталу, що провокує дотримання специфічних груп принципів.

В основі принципів інвестування людського капіталу лежать загальновідомі принципи інвестування, оскільки за своєю економічною сутністю інвестування в людський капітал є складовою загального процесу інвестування і водночас принципи людського розвитку, управління трудовим потенціалом та людськими ресурсами, економічні, інституційні, демографічні принципи. Попри подібність інвестиційних процесів, слід зауважити, що інвестиції в людський капітал мають

значні відмінності порівняно з іншими видами інвестицій [1; 2]. На основі проведеного дослідження [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9] можемо узагальнити принципи інвестування, які фахівці поділяють на такі групи:

- загальні принципи інвестування [5, с. 13];
- принципи управління інвестиційною діяльністю [3, с. 47-49; 4, с. 27];
- принципи оцінки ефективності інвестиційних проектів [6, с.16; 7, с.61];
- принципи формування інвестиційної стратегії [3, с. 49; 8, с. 42];
- принципи інвестиційної політики [9].

Розглянуті принципи інвестування охоплюють практично всі сфери інвестиційної діяльності, визначення і дотримання яких сприяє зменшенню ризиків та досягненню ефектів. Водночас інвестиціям у людський капітал притаманні власні принципи в результаті двоїстої природи людського капіталу та неможливості експлуатантом використовувати його повною мірою.

Вперше принципи інвестування в людський капітал були розроблені [2, с. 47] через порівняння та визначення спільних рис між загальними принципами інвестування та принципами управління персоналом.

На основі проведеного дослідження, а також із урахуванням подібності процесів інвестування та інвестування в людський капітал вважаємо, що до групи інвестиційних принципів людського капіталу слід зарахувати такі:

1. Принцип результативності та ефективності – спрямованість на отримання запланованого результату, досягнення економічних та соціальних ефектів від інвестованих коштів у людський капітал;
2. Принцип динамізму – врахування та адаптація до змін зовнішнього та внутрішнього середовища основними суб'єктами-інвесторами;
3. Принцип інтегрованості із загальною системою управління підприємством означає, що інвестиції матимуть вплив на діяльність підприємства, а отже не повинні суперечити загальним цілям та стратегії розвитку підприємства;
4. Принцип комплексності означає, що інвестиції в людський капітал слід розглядати як комплексну систему управлінських рішень, кожне з яких впливає

на результати діяльності підприємства, особи, держави, а тому вимагає здійснення планування, аналізу, регулювання та контролю;

5. Принцип обґрунтованості передбачає збір та аналіз достовірної інформації, розробки методів та проведення розрахунків стосовно необхідності здійснення інвестицій у людський капітал, тобто здійснення повного обґрунтування;
6. Принцип оптимальності рівня ризику передбачає, що інвестиції в людський капітал необхідно здійснювати із урахуванням фактора ризику та його управління;
7. Принцип граничної рентабельності інвестицій у людський капітал означає, що чистий дохід від такого інвестування повинен перевищувати величину доходу від альтернативного розміщення чи використання коштів.

Зазначені принципи необхідно доповнити групою інвестиційних принципів, які відображають збалансовані інтереси інвестора та реципієнта, до них слід віднести:

- принцип співінвестування, відповідно до якого інвестування здійснює суб'єкт господарювання з метою отримання вищої віддачі від специфічного людського капіталу або сам працівник, який одночасно виступає суб'єктом та об'єктом інвестиційного процесу з метою нагромадження якісних характеристик та їх використання з найбільшою вигодою;
- принцип адресності інвестицій означає, що інвестиції повинні здійснюватися за цільовим призначенням, тобто у формування якісних характеристик конкретного працівника чи групи працівників з метою досягнення економічного ефекту та досягнення запланованих результатів;
- принцип збалансованості цілей і мотивів передбачає врахування відповідності мотивів і стимулів як працівника, так і суб'єкта господарювання з метою досягнення бажаного результату зазначеними учасниками.

Означені принципи мають комплексний характер, що забезпечує їх використання у трирівневій системі управління людським капіталом. Водночас управління інвестуванням у людський капітал не може базуватись лише на принципах інвестування людського капіталу через притаманну йому двоїсту природу, яка унеможливує повне використання та володіння експлуатантом. Тому необхідно також закріпити групу суспільних принципів, які є гарантією обмеження експлуатації носіїв активу людський капітал та недопущення його фізіологічного та психологічного виснаження, зокрема принципи непорушності прав, свобод та інтересів людини закріплені в Конституції України та ратифікованих міжнародно-правових актах. Відповідно до Конституції України кожна людина має невід'ємне право на життя [11, ст. 27], право на повагу до його гідності [11, ст. 28], право на свободу та особисту недоторканність [11, ст. 29], право на вільне пересування та вибір місця проживання [11, ст. 33], право на працю [11, ст. 43], право на відпочинок, соціальний захист, на охорону здоров'я, на освіту [11, ст. 45, 46, 49, 53]. У межах вітчизняної нормативно-правової бази принципи гарантування потреб та інтересів людини закріплені в низці законодавчих актів, зокрема «Про освіту» N1060-XII від 23.05.1991 р. [13], Конвенція МОП «Про професійну орієнтацію та професійну підготовку в галузі розвитку людських ресурсів» № 142

(1975р.) [16], Кодекс законів про працю України N322-VIII від 10.12.1971 р. зі змінами та доповненнями [17], Закони України «Про зайнятість населення» N2984-III від 1.03.1991 р. [18], «Про оплату праці» N108-95-ВР від 24.03.1995 р. [19], «Про охорону праці» № 2694-XII від 14.10.1992 [20], Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» № 2801-XII від 19.11.1992 [21] тощо.

Отже, всі принципи управління інвестуванням у людський капітал необхідно класифікувати за групами, серед яких інвестиційні, суспільні, інституційні, демографічні, економічні, психологічні, управлінські, ринкові принципи (рис. 1).

Інституційні принципи механізму управління інвестуванням людського капіталу впливають на формування та функціонування суспільних, демографічних, економічних та психологічних принципів, які забезпечують формування, використання та відтворення людського капіталу. Водночас інституційні принципи повинні забезпечувати ефективність функціонування всієї інституційної системи, регулювання трудових відносин, дотримання соціальної політики, вдосконалення законодавства щодо закріплення форм власності, правове врегулювання та дотримання прав на інтелектуальну власність, авторських та суміжні прав тощо.

Група демографічних принципів повинна забезпечувати екстенсивне відтворення за рахунок зростання народжуваності чи міграційного перерозподілу та інтенсивне відтворення, що сприятиме зростанню соціальної мобільності та покращенню якісних характеристик людського капіталу.

Економічні принципи управління інвестуванням людського капіталу полягають у забезпеченні ефективності економічної системи, на основі використання ефективного людського капіталу, сформованого в результаті розширення джерел та інструментів інвестування.

До наведеного переліку слід додати групу психологічних принципів [3], зокрема необхідності врахування суб'єктивної поведінки носія, яка в більшості випадків вважається нераціональною, внаслідок обмеженості індивідуальних знань, досвіду та недостатнього інформаційного забезпечення. Уникнути впливу суб'єктивної нераціональної поведінки носія людського капіталу практично неможливо, водночас його зниження можливе за умов функціонування інституційної системи держави.

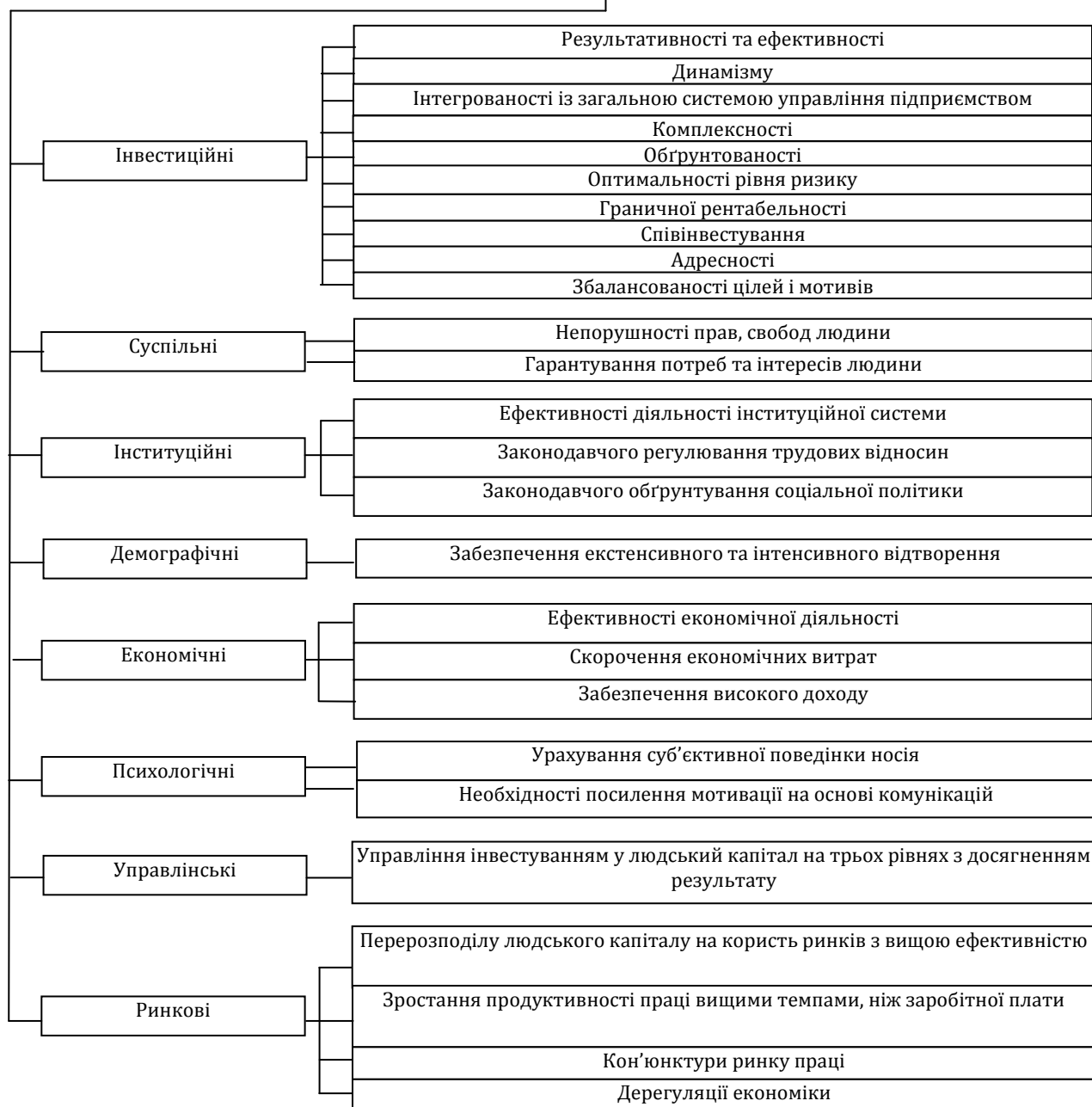
У результаті формування нових інститутів інвестування людського капіталу, які передбачають проведення операцій з надання освітніх облігацій, векселів чи кредитів, послуг з лізингу чи аутсорсингу, виникає необхідність дотримання принципу посилення мотивації на основі комунікацій. Небезпека зниження мотивації працівника може бути пов'язана із його хвилюваннями стосовного переведення у штат іншого суб'єкта господарювання і вирішується налагодженням комунікацій з співробітниками.

Основу управлінських принципів становить управління інвестуванням у людський капітал на трьох рівнях з дотриманням основних принципів інвестування. Водночас необхідно зазначити, що ефективність управління інвестуванням у людський капітал на рівні особи-носія виражається у зростанні матеріальної та статусної забезпеченості, доступі до нових джерел розвитку та відтворення; на рівні

підприємства – на основі селективного відбору отримання ключового фактора, що забезпечує здійснення господарської діяльності, а, отже, отримання запланованих результатів; на рівні держави – зростання масштабів економічного розвитку на основі зростання споживання, виникнення мультиплікаційного ефекту завдяки формуванню вертикальної системи

взаємопов'язаних галузей та сегментів національної економіки, скорочення імпорто- та експортозалежних виробництв, їх переорієнтація на виробництво кінцевого продукту з метою забезпечення потреб споживачів через розвиток малого та середнього бізнесу, підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, досягнення соціальних ефектів.

Принципи проектування механізму управління інвестуванням людського капіталу



**Рис. 1.** Принципи проектування механізму управління інвестуванням людського капіталу

До числа принципів побудови механізму інвестування людського капіталу необхідно зарахувати ринкові принципи, зокрема перерозподіл людського капіталу на користь ринків з вищою ефективністю, зростання продуктивності праці вищими темпами, ніж

заробітної праці, врахування змін попиту та пропозиції людського капіталу на ринку праці, дерегуляція економіки з метою отримання мультиплікаційних ефектів, капіталізації людського потенціалу.

Узагальнюючи проведений аналіз, хочемо зазначити, що дотримання вказаних принципів спрощує

управління інвестуванням людського капіталу через їх ототожнення з обмеженнями, які на початкових етапах інвестування людського капіталу знижують ймовірність помилок та прийняття хибних рішень та водночас забезпечують управління з урахуванням сучасних

тенденцій зміни економічних формацій, переходу до інформаційного суспільства та становлення економіки знань.

### Список літератури

1. Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] : моногр. / Олена Анатоліївна Грішнова. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001. – 254 с. (33-34)
2. Захарова, О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування [Текст] : монографія / О. В. Захарова. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
3. Бланк, І. А. Інвестиційний менеджмент. Учебний курс [Текст] / І. А. Бланк. – К.: Ельга-Н, Ника-Центр 2001. - 448 с.
4. Майорова, Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] : підруч. [для студ. вищ. навч. закл. ]/ [Т. В. Майорова]; - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 472 с.
5. Бочаров, В. В. Инвестиционный менеджмент [Текст] / В. В. Бочаров. — СПб: Питер, 2000. — 160 с.
6. Поддєрьогін, А. М. Фінансовий менеджмент: конспект лекцій (КНЕУ). [Електронний ресурс] / А. М. Поддєрьогін. – Режим доступу: [http://www.vuzlib.net/fm\\_P/8-2.htm](http://www.vuzlib.net/fm_P/8-2.htm).
7. Хобта В. М. Управління інвестиціями [Текст] : навчальний посібник. – Донецьк, 2009. - 415 с.
8. Череп, А. В. Инвестознaвство [Електронний ресурс] : навчальний посібник / А. В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 398 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-71.html>
9. Мойсеєнко, І. П. Інвестування [Текст] : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
10. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
11. Про освіту [Електронний ресурс] : закон України N1060-XII від 23.05.1991 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12>.
12. Про професійну орієнтацію та професійну підготовку в галузі розвитку людських ресурсів: Конвенція МОП № 142 (1975р.): Витяг // Законодавство України про працю станом на 25 травня 1999р. – К.: Істина, 1999. – Т.1. – С. 229 – 300.
13. Кодекс законів про працю України N322-VIII від 10.12.1971 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08>.
14. Про зайнятість населення [Електронний ресурс] : закон України N2984-III від 1.03.1991 р. (нова редакція). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=803-12>.
15. Про оплату праці [Електронний ресурс] : закон України N108-95-ВР від 24.03.1995 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%F0>.
16. Про охорону праці [Електронний ресурс] : закон України № 2694-XII від 14.10.1992 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2694-12>.
17. Основи законодавства України про охорону здоров'я [Електронний ресурс] : закон України № 2801-XII від 19.11.1992 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2801-12>.

### РЕЗЮМЕ

**Подра Ольга**

#### **Определение принципов инвестирования человеческого капитала в условиях развития информационного общества**

Статья посвящена исследованию основных принципов инвестирования в человеческий капитал с целью снижения возможности возникновения рисков и достижения запланированных эффектов. Установлено, что принципы инвестирования человеческого капитала должны базироваться на основных принципах инвестиционной деятельности и в тоже время учитывать общие принципы человеческого развития, управления трудовым потенциалом, экономические, демографические и рыночные принципы в результате двойственной природы человеческого капитала.

### RESUME

**Podra Olga**

#### **Human capital investment principles definition under condition of information society development**

The article is devoted to the research of main principles of human capital investments with a purpose of risks decrease and planned effects achievement. Main principles of human capital investments should be based on main principles of investment activity and concern general principles of human development, labour potential management, economic, demographic, market principles under condition of ambivalent nature of human capital existence.

**Стаття надійшла до редакції 3.10.2012 р.**

**АНАЛІЗ ЯК ВИД АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ**

*Розглянуто організаційні аспекти завдання аудитора зі здійснення аналізу. Наведено його характеристику та окреслено відмінності аналітичних процедур аудиту від прийомів економічного аналізу.*

**Ключові слова:** аудиторські послуги, завдання зі здійснення аналізу, аналіз фінансово-економічної інформації.

Згідно з рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року № 182/5 затверджено Перелік послуг, які можуть надавати аудиторі (аудиторські фірми). Одним з видів завдань з надання впевненості (які не є аудитом або оглядом історичної фінансової інформації) є здійснення на замовлення розрахунків (економічний, фінансовий, стратегічний та інші види аналізу) для оцінки стану та результатів господарської діяльності [8]. Таким чином, аудиторі та фахівці-практики можуть за платню виконувати різні види аналітичних розрахунків.

Питанням організації і методики аудиторської діяльності присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких А.Бодюк [1], Ф. Бутинець [2], Н.Дорош [3], О. Петрік [7], В. Суйц, А.Шермет [10] та ін. Проте дослідження організаційних і методичних аспектів аудиторських послуг загалом і завдання зі здійснення аналітичних розрахунків зокрема не проводилися.

Метою статі є розробка організаційних аспектів виконання аудитором завдання з проведення аналізу.

Згідно з Глосарієм термінів Міжнародної федерації бухгалтерів завдання з надання впевненості – ті, за яким фахівець-практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших, ніж відповідальна сторона, щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за відповідними критеріями [3, с. 17]. Результатом оцінки або визначення предмета перевірки є інформація, отримана через застосування критеріїв до предмета перевірки.

Відповідно до Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості виокремлюють такі елементи завдання з надання впевненості [4, с. 3-25]:

- тристоронні відносини, в яких бере участь фахівець-практик, відповідальна сторона та визначені користувачі;
- прийнятний предмет перевірки;
- належні критерії;
- достатні й прийнятні докази;
- письмовий звіт з надання впевненості у формі, прийнятній для завдання з надання достатньої впевненості або завдання з надання обмеженої впевненості.

На підставі вищезазначеного нами розроблено організаційні аспекти виконання аудитором завдання з проведення аналізу. Однак не слід ототожнювати «аналітичні процедури» та «аналіз» в аудиті.

За Глосарієм термінів Міжнародних стандартів аудиту, аналітичні процедури – це оцінки фінансової інформації, зроблені на основі аналізу ймовірних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними, що охоплюють необхідне вивчення ідентифікованих відхилень або взаємозв'язків, які не узгоджуються з іншою відповідною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин [3, с. 13]. Зводити виконання аналітичних процедур тільки до використання прийомів економічного аналізу є необґрунтованим. Це твердження засноване на наступних фактах: деякі автори помилково вважають, що в основі багатьох аналітичних процедур є порівняння як один з універсальних методів пізнання взагалі; аналітичні процедури є аналізом суттєвих показників і тенденцій. У цьому уточненні чітко простежується значення аналізу як загальнонаукового методу, під яким розуміється метод дослідження, що полягає в уявному розчленуванні чогось цілого на складові частини і виділенні його окремих сторін, властивостей, зв'язків.

Не можна не погодитися з думкою Сурніної К.С. [9, с. 75], що виконання аналітичних процедур, перш за все, припускає використання загальнонаукових методів порівняння, аналізу і синтезу (оскільки тільки в єдності останніх можна пізнати предмети і явища в діалектичному зв'язку всіх їх сторін). При розгляді аналітичних процедур необхідно враховувати, що їх застосування в аудиті обумовлене причинно-наслідковими зв'язками між аналізованими показниками, як фінансовими, так і нефінансовими.

Аналітичні процедури використовуються при оцінці достовірності фінансової звітності економічного суб'єкта, а аналіз його фінансово-господарської діяльності починається після того, як така достовірність встановлена, оскільки аналізувати фінансово-господарську діяльність економічного суб'єкта при недостовірності його звітності немає ніякого сенсу. Таким чином, на нашу думку, аналіз фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта слід починати там, де вже проведено якісно аудит.

Мета завдання з проведення аналізу – дозволити фахівцеві (аудиторові) на підставі виконання аналітичних розрахунків здійснити оцінку стану та результатів господарської діяльності суб'єкта господарювання відповідно до угоди.

У таблиці 1 наведено характеристику такого аудиторського завдання, як аналіз фінансово-

**Таблиця 1. Характеристика аудиторського завдання зі здійснення аналізу**

Елемент	Зміст
Мета послуги	Дати фахівцеві (аудиторів) на підставі виконання аналітичних розрахунків здійснити оцінку стану та результатів господарської діяльності
Призначення	Може бути підготовлена для внутрішніх управлінських потреб, наприклад, для підтримки ефективної системи внутрішнього контролю
Нормативне регулювання	Частиною МСА 520 «Аналітичні процедури»
Процедури	Аналітичні процедури, розрахунки, прийоми економічного аналізу
Сумісність з аудитом і іншими послугами	Може здійснюватись аудиторською організацією разом з проведенням аудиту бухгалтерської звітності певного економічного суб'єкта. Вона не може проводитись аудиторською організацією, що надавала економічному суб'єктові супутні послуги з підготовки цієї фінансової звітності.
Вид звіту	Звіт з результатами розрахунків та оцінкою стану та результатів господарської діяльності
Межі відповідальності	Відповідальність за зміст фінансової звітності несе керівництво економічного суб'єкта. Відповідальність за якість послуги - аудиторська фірма

До початку виконання завдання зі здійснення аналізу фінансово-економічної інформації аудиторів необхідно обговорити умови із замовником. Узгоджені умови слід відобразити в листі – зобов'язанні або договорі. Аудитор зобов'язаний переконатися в тому, що між ним і клієнтом досягнуте чітке взаєморозуміння відносно умов завдання. До питань, що вимагають розгляду, належать:

- характер завдання із вказівкою на те, що не будуть проведені ні аудит, ні оглядова перевірка і що відповідно не буде виражена впевненість в достовірності інформації;
- той факт, що виконання завдання не гарантує виявлення помилок, незаконних дій або інших порушень, наприклад, шахрайства;
- характер інформації, яка буде надана клієнтом;
- той факт, що керівництво клієнта несе відповідальність за точність і повноту інформації, що надається аудиторів, для забезпечення точності і повноти підготовленої ним фінансової інформації;
- плановане використання і розповсюдження інформації після її підготовки;
- форма звіту, що надається відносно підготовленої аналітичної інформації.

Узгоджені умови слід відобразити в листі – зобов'язанні або договорі. При складанні договору на надання такого виду аудиторських послуг доцільно, як додаток, скласти завдання. Останнє повинно містити:

- 1) перелік аналітичної інформації, яку економічний суб'єкт бажає отримати від аудиторської фірми (фахівця – практика);
- 2) перелік джерел даних (первинних документів), що надаються аудиторській фірмі для обробки;
- 3) перелік документів, які повинні бути створені аудиторською фірмою в результаті обробки джерел

даних із вказівкою їх носія (наприклад, паперовий, машинний).

На рис. 1 наведено основні етапи організації виконання завдань зі здійснення аналізу фінансово-економічної інформації суб'єкта господарювання.

Аудитор повинен планувати роботу так, щоб завдання з виконання аналітичних розрахунків було виконане найефективніше, при цьому паралельно поповнюючи свої знання про суб'єкта господарювання, його організаційну структуру і систему обліку. Якщо в ході роботи аудитор використовує результати роботи іншого аудитора або експерта, він повинен упевнитися в їх неупередженості.

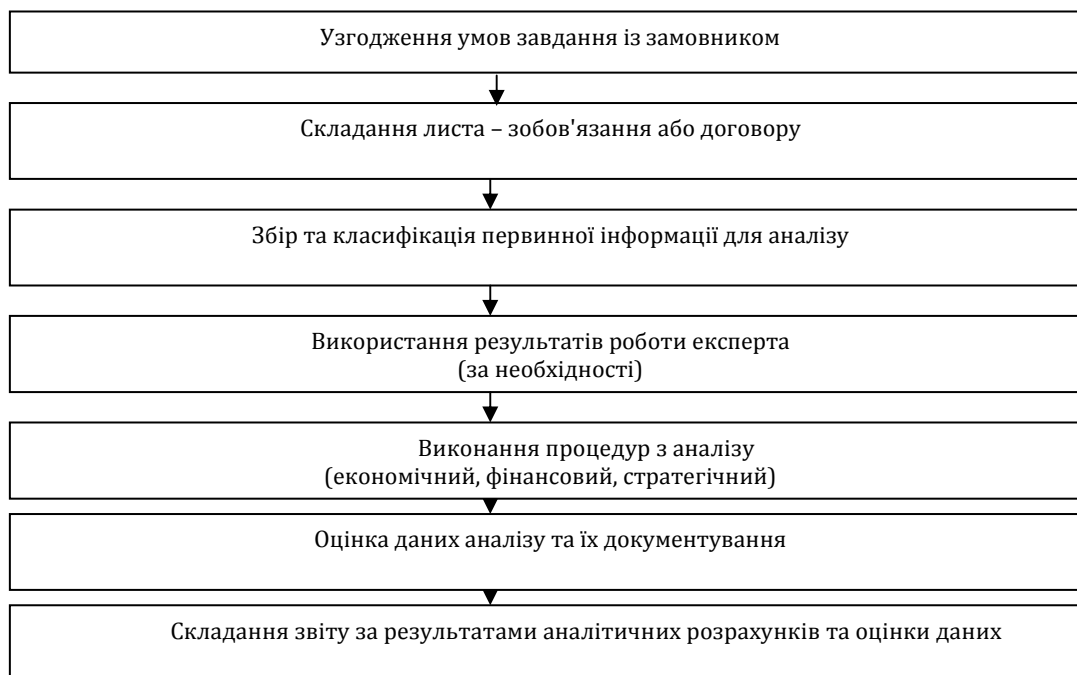
При визначенні об'єму процедур з аналізу аудитор повинен користуватися: знаннями про бізнес і систему обліку клієнта; методикою аналізу залежно від завдання (стратегічного, економічного або фінансового); належним інструментарієм та критеріями оцінки даних аналізу. Питання розробки методичних аспектів виконання аудитором завдання з проведення аналізу потребують більш детального дослідження та будуть проводитися окремо.

Після проведення всіх необхідних процедур з аналізу аудитор має можливість видати письмовий звіт, де чітко відобразить свою оцінку з приводу інформації клієнта на основі наявних даних аналізу. При цьому необхідно вказати, що аудиторська перевірка не проводилася і аудиторська думка не висловлюється.

Таким чином це дослідження дозволило здійснити повну характеристику завдання з аналізу фінансово-економічної інформації і розробити організаційні етапи і методологічні аспекти виконання процедур цього виду послуг.

Подальшому вивченню підлягають питання розробки методичних аспектів виконання аудитором завдання з проведення аналізу.





**Рис. 1. Етапи організації виконання завдань зі здійснення аналізу**

## Список літератури

1. Бодюк, А. В. *Методологічні й нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності [Текст] : монографія / А. В. Бодюк – К.: Кондор, 2005. – 356 с.*
2. Бутинець, Ф. Ф. *Аудит: сучасні тенденції розвитку в Україні та світі [Текст] : монографія / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко та ін. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 564 с.*
3. *Глосарій термінів [Текст] / Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: вид. 2010 р., част. 1 - К. : Аудиторська палата України, 2010. – 842 с.*
4. Дорош, Н. І. *Аудит: методологія і організація [Текст] / Н. І. Дорош. – К.: Знання, КОО, 2001. – 402 с.*
5. *Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості [Текст] / Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: вид. 2010 р., част. 2. - К. : Аудиторська палата України, 2010. – 410 с.*
6. *Міжнародний стандарт аудиту 520 «Аналітичні процедури» [Текст] / Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: вид. 2010 р., част. 1 - К. : Аудиторська палата України, 2010. – 842 с.*
7. Петрик, О. А. *Аудит: методологія і організація [Текст] : монографія / О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.*
8. *Перечень услуг, которые могут предоставляться аудиторами (аудиторскими фирмами), утв. решением Аудиторской палаты Украины от 27 сентября 2007 года № 182/5/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу до информ.: <http://www.liga.zakon.ua>.*
9. Сурніна, К. С. *Аналітичні процедури в аудиті: методологія і практика [Текст] : монографія / К. С. Сурніна. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2011. – 392 с.*
10. Шеремет, А. Д. *Аудит: учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. - 5-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 448 с.*

## РЕЗЮМЕ

**Пожарицкая Ирина**

**Анализ как вид аудиторских услуг: организационный аспект**

Рассмотрены организационные аспекты задания аудитора по осуществлению анализа. Дана характеристика такого задания и выделены отличия аналитических процедур от приемов экономического анализа.

## RESUME

**Pozharycka Iryna**

**Analysis as a kind of audit services: organizational aspect**

In the article there have been considered organizational aspects of the task of the auditor with the analysis. The characteristics of such a task is given. The differences of analytical procedures from methods of economic analysis are defined.

*Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.*

## МЕТОДОЛОГІЯ Й ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ХОЛОДИЛЬНИМ ВИРОБНИЦТВОМ

*У статті проаналізовано стан холодильної обробки м'ясної продукції на м'ясокомбінатах України та визначено завдання для більш ефективного господарювання в умовах економічної кризи.*

**Ключові слова:** холодильне виробництво, витрати обігу, непродуктивні витрати, рух товарів, операційний аналіз.

Зростаючі масштаби товарообігу, ускладнення господарських зв'язків холодильних підприємств з підприємствами промисловості і торгівлі потребують поліпшення облікової інформації про хід виконання завдань, товарні запаси, фінансові та трудові ресурси. Для успішного їх вирішення першорядне значення має правильно організований, достовірний і своєчасний бухгалтерський облік, який забезпечив би облікову інформацію, необхідну для операційного аналізу. Підвищення оперативності бухгалтерського обліку й зростання обсягу облікової інформації за найважливішими показниками економічної діяльності холодильних підприємств та їхніх підрозділів передбачають здійснення додаткових витрат праці бухгалтерських працівників. Правильне вирішення питань щодо одержання необхідної інформації, ступеня її деталізації і призначення має велике значення для організації операційного аналізу, який є завершальним етапом економічної роботи бухгалтерського апарату.

Операційний аналіз у системі управління підприємством – це проміжна ланка між збором, обробкою інформації та прийняттям рішень як в оперативному керівництві холодильними підприємствами, так і в плануванні їхнього подальшого розвитку.

До авторів, які у своїх працях розглядали питання методології й організації операційного аналізу в управлінні виробництвом, належать А. Ветров, П. Темпорал, Дж. Траут, Е. Шуремов та ін. Проте у науковій літературі не знайшли достатнього висвітлення питання організації операційного аналізу на холодильних підприємствах.

Особливість організації операційного аналізу на холодильних підприємствах полягає у тому, що залежно від форм господарського розрахунку й організації обліку, які використовуються, визначаються об'єкти, показники і методи проведення операційного аналізу. Дослідження, які ми здійснили, підтверджують цю залежність. Облік, що проводиться на холодильних підприємствах, має забезпечувати відділи та служби необхідною аналітичною інформацією про товарообіг, виробництво продукції холодильними підприємствами, рівень витрат виробництва і виконання планів валового доходу, витрат, прибутку та платежів до бюджету.

Метою статті є визначення резервів для найбільш ефективного господарювання на підприємствах м'ясопереробного комплексу. Для дослідження вказаної мети необхідно вирішити такі завдання:

– удосконалити аналітичну роботу для отримання

необхідної інформації про результати роботи холодильних підприємств;

- розширити комплексну обробку економічної інформації із застосуванням надсучасної обчислювальної техніки;
- впровадити внутрішньогосподарський розрахунок на належному рівні між структурними підрозділами холодильного виробництва;

Аналіз показників виконання виробничої програми, оплати праці, витрачання сировини та матеріалів та використання основних засобів й інших показників внутрішньоцехового господарського розрахунку підрозділів організовується на основі показників даних обліку витрат цехів і дільниць, а аналіз обсягу товарообігу, витрат обігу, виконання завдань з валового доходу, витрат та платежів – на основі показників обліку і звітності холодильних підприємств.

Особливе місце в системі управління холодильними підприємствами посідає операційний аналіз. Його організація – це комплекс заходів, пов'язаних з вивченням та використанням усіх ресурсів у виробничому процесі й обігу, а також щоденний аналіз їхнього використання. Тому проблеми організації операційного аналізу вимагають значної уваги.

Операційний аналіз роботи холодильних підприємств поділяється на внутрішній і зовнішній. Його здійснюють організації вищого рівня або інші установи. Наведемо схему № 1 проведення операційного аналізу роботи холодильного підприємства.

Організацію внутрішньовідомчого операційного аналізу виконують бухгалтерські працівники, економічні й інші служби, обов'язки яких визначаються внутрішньовідомчими положеннями та інструкціями. До аналізу товарних запасів, асортименту і якості товарів та виконання договорів постачання залучаються товарознавці. Операційний аналіз використання сировини і матеріалів на виробництво продукції проводять начальники цехів, дільниць та майстри. Особлива роль в організації і проведенні операційного аналізу належить начальникові економічного відділу та головному бухгалтерові. Розподіл обов'язків щодо проведення операційного аналізу між службами холодильного підприємства подано нижче (див. рис. 1).

Багатогранність операційного аналізу і необхідність пошуку резервів на всіх стадіях торгово-виробничої діяльності та на всіх рівнях управління зумовлюють здійснення суворого розподілу відповідальності між усіма ланками у проведенні аналітичної роботи. Усі

підрозділи і служби повинні вести поточний операційний аналіз, брати участь у його узагальненні, вивченні економіки, пошуку резервів для підвищення

ефективності виробництва й якості роботи та прийнятті оптимальних управлінських рішень.

Визначення завдання	Виконавці
Аналіз виконання внутрішньовиробничого плану постачання товарів за обсягом, асортиментом і якістю продукції	Торговий відділ, економічний відділ
Аналіз виконання внутрішньовиробничого плану товарообігу за кількістю, асортиментом та якістю	_____//_____
Аналіз виконання внутрішньовиробничого плану випуску продукції виробничими підрозділами (цехами, дільницями, робочими місцями)	Економічний відділ, начальники цехів і дільниць
Аналіз виконання внутрішньовиробничого плану за собівартістю продукції, використання сировини і матеріалів, праці та її оплати	Економічний відділ, бухгалтерія, начальники цехів, дільниць, майстри
Аналіз організаційно-технічного рівня й ефективності управління	Економічний відділ, начальники цехів і дільниць, технічні служби
Аналіз витрат обігу	Економічний відділ, бухгалтерія
Виявлення рівня і темпів виконання внутрішньовиробничого плану прибутку та товарообігу	_____//_____
Здійснення режиму економії і проведення господарського розрахунку	Бухгалтерія, економічний відділ
Виявлення недоліків внутрішньовиробничого плану, реальності планових показників та якості планування	_____//_____
Виявлення непродуктивних витрат і негативних чинників у роботі	_____//_____
Розробка висновків, пропозицій та заходів щодо використання резервів	Економічний відділ
Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства	Бухгалтерія, економічний відділ

**Рис. 1. Розподіл обов'язків щодо проведення аналізу фінансово-господарської діяльності холодильного підприємства**

Удосконалення економічної роботи стає не тільки функцією спеціального апарату, а й загальною справою всіх підприємств. На холодильних підприємствах утворені і діють групи та пости контролю, бюро операційного аналізу й ін. Вони перевіряють виконання завдання товарообігу, інші найважливіші показники завдань, надають активну допомогу колективу у виявленні та використанні внутрішніх резервів і можливостей для підвищення ефективності виробництва й якості роботи всіх підрозділів. Однією з форм масової участі працівників в управлінні є виробничі наради, які постійно діють і на яких регулярно заслуховують звіти про підсумки роботи комісій та результати перевірок діяльності окремих підрозділів підприємства.

Основними етапами роботи з проведення операційного аналізу є: вивчення економічних і господарських процесів та складання програми проведення операційного аналізу; вибір інформації для аналізу; визначення об'єктів і показників аналізу; аналітична обробка показників діяльності; узагальнення результатів аналізу та підготовка на основі них управлінських рішень.

Вивчення економічних процесів і складання програми аналізу – найважливіша відповідальна частина роботи з організації операційного аналізу на холодильному підприємстві.

Вибір інформації для аналізу проводиться залежно від визначеної мети, завдань і програм. У процесі вивчення й вибору інформації встановлюють: призначення, наявність необхідних реквізитів (відповідальних осіб за складання документів та їхніх підписів); систему перевірки взаємозв'язку окремих джерел (планових і облікових показників) та рахункову

перевірку.

До джерел для аналізу належать первинні облікові документи, в яких відображаються виробничо-господарські процеси (документи й звіти щодо витрачання сировини і матеріалів, обліку виготовлення та нарахування заробітної плати, випуску й реалізації продукції і товарів, фінансово-розрахункові, кредитні та ін.). Для аналізу застосовуються також акти ревізій і перевірок, протоколи зборів, виробничих нарад, рішення та висновки відомчих і позавідомчих організацій вищого рівня.

Встановлення об'єктів та показників аналізу проводиться на основі визначених у програмі аналізу завдань і мети для забезпечення контролю за ходом виконання найважливіших показників плану, дотримання нормативних витрат та витрат за кошторисами. Об'єктами аналізу є: виробничі підрозділи; витрати виробництва й обігу, товарообіг; кошториси витрат; фінансовий стан; використання оборотних коштів, основних засобів та ін.

Аналітичну обробку і порівняння показників проводять для визначення відхилень від їхніх прогнозованих обсягів і встановлення чинників впливу на ці відхилення. Особливе місце належить аналізу негативних відхилень та з'ясуванню причин, що зумовили відхилення. Виявлення і вивчення чинників, визначення способів їхнього впливу на підсумкові результати, розподіл на позитивні та негативні і розрахунок впливу кожного з цих чинників мають першорядне значення в операційному аналізі.

Узагальнення результатів аналізу здійснюють у різних формах, серед яких: підбиття підсумків роботи за звітний період та розробка заходів щодо поліпшення роботи; складання висновку за підсумками роботи

окремих підрозділів підприємства за рік; використання показників роботи холодильних підприємств для складання планів; проведення ревізій і перевірок господарсько-фінансової діяльності й ін.

Результати аналізу господарсько-фінансової діяльності холодильного підприємства оформляються пояснювальною запискою і висновками. Особливу увагу необхідно звернути на висновки та пропозиції щодо поліпшення роботи підприємства і мобілізації внутрішніх резервів. Висновки та пропозиції потрібно широко обговорювати.

Найбільш характерними особливостями методу операційного аналізу є: застосування системи прогнозних і облікових показників для вимірювання результатів взаємозв'язку та порівняння; вибір вимірників для оцінювання аналізованих явищ і процесів залежно від їхнього змісту; виявлення та вимірювання чинників їхнього взаємозв'язку і впливу на аналізовані показники; використання способів обробки економічної інформації для вимірювання та оцінювання впливу різних чинників на загальний операційний показник.

Для дослідження й аналізу господарських процесів та встановлення сукупності спеціальних прийомів в обробці економічної інформації застосовують методики аналізу, які визначаються сукупністю прийомів аналітичної обробки інформації в галузях економіки України.

Від раціональної організації руху товару певною мірою залежать розподіл товарних ресурсів та просування їх до споживачів.

Перед операційним аналізом руху товару визначено такі завдання:

- аналіз виконання завдання товарообігу за день, декаду, місяць у сумі й у натуральному виразі загалом за складом (складським та транзитним) і товарним асортиментом;
- вивчення надходження товарів від постачальників, дотримання ними договірних умов за термінами постачання та дослідження кількості, асортименту й якості;
- знаходження внутрішніх резервів для вдосконалення руху товару на холодильних підприємствах і поліпшення їхніх економічних показників.

До джерел операційного аналізу належать: статистична звітність, дані поточного оперативно-технічного бухгалтерського обліку, бухгалтерські реєстри, машинограми та первинні бухгалтерські документи.

Аналіз руху товару проводиться в такій послідовності: аналіз постачання товарів за обсягом, асортиментом і терміном постачання; аналіз товарних запасів; аналіз випуску продукції виробничими підрозділами холодильного підприємства; аналіз виконання гуртової реалізації; аналіз претензій та сплачених штрафів за недопостачання товарів покупцям.

Модель операційного аналізу руху товару подано на рис. 2.

Аналіз надходження товарів від постачальників за кількістю, асортиментом, якістю товарів і термінами постачання здійснюється на основі даних операційного обліку, який ведеться стосовно кожного постачальника на спеціальних картках обліку виконання договорів на постачання.

Операційний аналіз постачання товарів забезпечує

керівництво холодильного підприємства інформацією про виконання завдань договорів на постачання, а автоматизована обробка документів дає змогу отримувати її на будь-яку дату або за будь-який відрізок часу. Машинограми «Відомість надходження товарів» містять усі необхідні дані за кількістю, асортиментом та якістю товарів, що надійшли від постачальників. На підставі актів, які складаються при прийманні товарів на невідповідність кількості, асортименту, якості та ціни товарів супровідним документам і умовам договору, проводиться глибокий аналіз відхилень від умов договору на постачання.

Дані операційного аналізу про виконання договорів на постачання слугують інформацією для прийняття управлінських рішень та розробки заходів, які забезпечують своєчасне постачання товарів.

Особливу увагу при проведенні аналізу необхідно зосередити на претензійних матеріалах і даних про фінансові санкції, що загрожують постачальникам за порушення умов договору на постачання.

У табл. 1 наведено приклад аналізу виконання завдання надходження товарів від постачальників. Це завдання виконано на 101,5 %, оскільки випущено понад план продукції на 2100 тис. грн.

Важливим об'єктом операційного аналізу є товарні запаси, які створюються на холодильних підприємствах для безперебійного постачання ринкових та позаринкових споживачів. Аналіз товарних запасів проводиться за призначенням, місцезнаходженням й їхнім складом. У процесі операційного аналізу широко використовуються товарні звіти матеріально-відповідальних осіб, дані торгового відділу з операційного обліку відвантажень товарів та машинограми з прибутків і видатків товарів.

На холодильних підприємствах товарні запаси поділяються на поточні, запаси сезонного накопичення та дострокового завезення. До товарних запасів поточного зберігання належать запаси для безперебійного постачання товарами постійного виробництва і попиту. Товарні запаси сезонного накопичення – це запаси товарів сезонного виробництва, попит на які є постійним, або запаси, виробництво яких постійне, а попит – схильний до сезонних коливань. До товарних запасів дострокового завезення зараховують запаси, що створюються на холодильних підприємствах, розташованих у районах, куди завезення товарів можливе лише в певні періоди року.

Для холодильних підприємств норматив товарних запасів не встановлюється, цей показник розраховується на прогнозний рік у балансах розподілу продовольчих товарів. Товарні запаси (дні) розраховуються за формулою:

$$D = 3/T,$$

де 3 – запаси товарів поточного зберігання в сумі; Т – середньоденний товарообіг аналізованого періоду.

Основними чинниками, що впливають на залишки товарів на складах холодильних підприємств, є: обсяг складського товарообігу, структура товарообігу і швидкість обігу товарів. Зростання обсягу складського товарообігу потребує збільшення запасів, оскільки план товарообігу не може виконуватися без необхідного товарозабезпечення. Невиконання завдання складського товарообігу приводить до утворення наднормативних запасів.

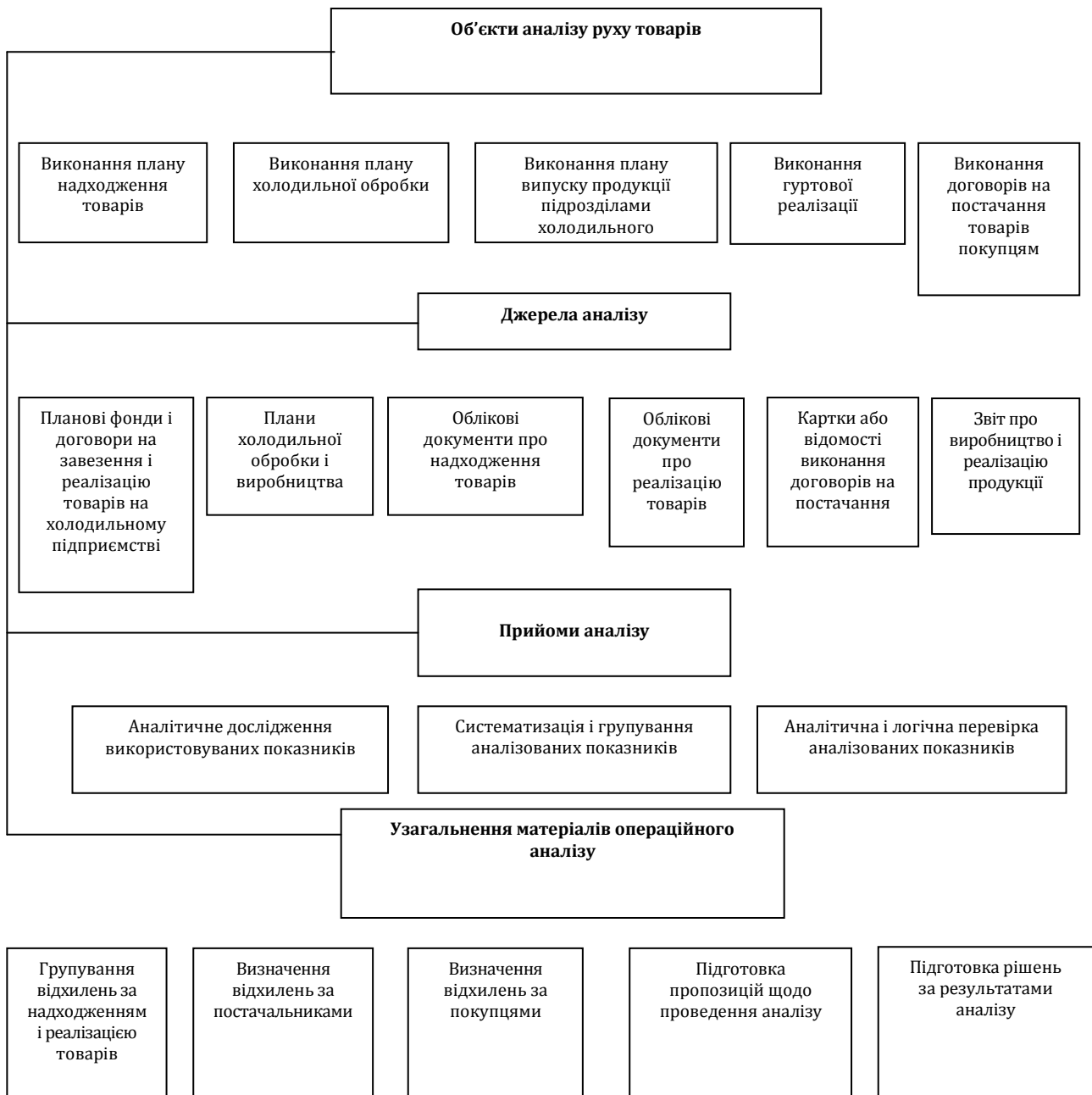


Рис. 2. Організаційна модель операційного руху товарів

Таблиця 1. Динаміка постачання товарів

Постачальник	Завдання постачання, тис. грн.	Фактичне виконання, тис. грн.	Відхилення (+; -)	Виконання завдання, %
Полтавський м'ясокомбінат	1340	1360	+20	101,5
Миргородський м'ясокомбінат	1250	1280	+30	102,4
Львівський холодокомбінат	650	670	+20	103,1
Миколаївський холодокомбінат	520	540	+20	103,8
Всього	141900	144000	+2100	101,5

У разі утворення на холодильних підприємствах наднормативних запасів товарів визначають причини виникнення та шляхи їхньої реалізації.

Такими причинами можуть бути: завезення товарів

понад завдання поточних запасів; надходження товарів неналежної якості; порушення умов зберігання; завезення товарів, що не мають попиту в певному районі; порушення термінів постачання товарів й ін.

Зміна структури товарообігу також має вплив на товарні запаси, швидкість їхнього обігу, виконання плану складського товарообігу і фінансовий стан холодильних підприємств.

Аналіз товарних запасів на певну дату не відображає дійсний стан запасів, тому його варто доповнювати аналізом товарооборотності. Товарооборотність вимірюється у днях та показує швидкість обороту засобів, вкладених у запаси за звітний період.

$$O = \frac{Z_{cp}}{T},$$

де  $Z_{cp}$  – середні товарні запаси поточного зберігання.

Товарооборотність визначається за такою формулою:

$$K = \frac{D}{O},$$

де  $D$  – кількість днів в аналізованому періоді;  $O$  – товарооборотність, днів. Аналіз випуску продукції виробничими підрозділами холодильного підприємства проводиться по цехах, у номенклатурі (асортименті) в натуральному вимірі і в гуртових цінах. Вибір показників операційного аналізу випуску продукції проводиться залежно від планованих показників, що

враховуються, цехами та дільницями.

Джерелами інформації операційного аналізу слугують дані первинних документів і реєстрів з випуску та оприбуткування продукції виробничих цехів і дільниць. Для операційного аналізу складаються відомості випуску продукції в асортименті за день та наростаючим підсумком з початку місяця (табл. 2).

Важливим завданням операційного аналізу випуску продукції цехами і дільницями є встановлення причин відхилень, що вплинули на результати виконання завдання випуску та реалізації.

Аналіз виконання завдання гуртової реалізації на холодильних підприємствах посідає одне з основних місць в управлінні.

До показників операційного аналізу гуртової реалізації на холодильних підприємствах належать: аналіз виконання завдання за обсягом гуртової реалізації; аналіз виконання завдання гуртового товарообігу за напрямками реалізації товарів; аналіз виконання завдання договорів на постачання за асортиментом і термінами; аналіз ритмічності гуртової реалізації.

Розглянемо відомість випуску морозива на Миколаївському холодокомбінаті за січень 2010 р.

**Таблиця 2. Відомість випуску морозива за січень 2010 р.**

Асортимент	Завдання		Випущено		Відхилення	
	за день	з початку місяця	за день	з початку місяця	за день	з початку місяця
«Пломбір»	12,6	290	18,5	426,1	+5,9	+136,1
«Вершкове»	13,0	300	13,4	307,3	+0,4	+7,3
«Молочне»	7,4	170	7,6	175,2	- 0,2	+5,2
«Фруктове»	11,7	270	10,0	230,5	- 1,7	- 39,5
Разом	44,7	1030	50,5	1139,1	+4,8	+ 109,1

Як видно з даних табл. 2, завдання випуску морозива за місяць перевиконано на 109,1 т, але морозива «Фруктове» недодано до завдання в обсязі 39,5 т.

Джерелами аналізу постачання (відвантаження) слугують товарні звіти складів, а гуртової реалізації – сплачені платіжні вимоги. Аналіз виконання завдання за обсягом гуртової реалізації необхідно проводити щодня. При обробці документів на сучасній обчислювальній техніці за цим рахунком щодня складаються машинограми «Відомості реалізації», які містять дані про кількість реалізованих товарів з кожного складу або секції відповідно до асортименту. Така сама машинограма складається загалом по холодильному підприємству. Порівнявши завдання з фактичним виконанням, отримуємо дані про виконання завдання товарообігу за кожен день у сумі та в натуральному

виразі загалом, по складу (складському і транзитному) та відповідно до асортименту. Щоденний контроль за виконанням завдання товарообігу ведуть у журналі операційного обліку реалізації товарів (табл. 3), дані якого дають змогу визначити відхилення від завдання і ступінь його виконання.

Особливу увагу в операційному аналізі виконання завдання гуртової реалізації необхідно звертати на ритмічність реалізації. Для цього складаються графіки постачання (відвантаження, відпускання) за термінами відвантаження, напрямками реалізації та покупцями, а потім встановлюється щоденний контроль за виконанням таких графіків. За відхиленнями у виконанні графіків вживаються оперативні заходи, спрямовані на усунення причин, що викликають аритмічність реалізації товарів.

**Таблиця 3. Журнал операційного обліку реалізації товарів за січень 2010 р.**

Числа місяця	Завдання, тис. грн.		Фактично, тис. грн.		Виконано, %	
	за день	з початку місяця	за день	з початку місяця	за день	з початку місяця
1	825,4	825,4	805,8	805,8	97,6	97,6
2	825,4	1650,8	830,5	1636,3	100,6	99,1
3	825,4	2476,2	833,8	2470,1	101,0	99,7
Всього	-	19809,6	-	19980,9	-	100,9

Підсумовуючи, хочемо зауважити, що дослідження й застосування операційного аналізу руху товару на холодильних підприємствах дають змогу визначити такі

основні напрямки його вдосконалення:

виділяти об'єкти операційного аналізу виконання завдання гуртової реалізації відповідно до виробничої

структури холодильного підприємства з метою своєчасного виявлення негативних відхилень, що впливають на виконання прийнятих завдань, і використання їх при прийнятті управлінських рішень;

проводити операційний аналіз виконання завдань гуртової реалізації за основними підрозділами холодильного підприємства та посадовими особами, які відповідають за виконання завдання реалізації з метою зміцнення внутрішньогосподарського розрахунку і

підвищення ефективності роботи;

використовувати для операційного аналізу реалізації та випуску продукції своїми цехами обліково-економічну інформацію, що обробляється на сучасній комп'ютерній техніці.

На наш погляд, у перспективі варто більш активно впроваджувати в практичну діяльність холодильних виробництв принципи внутрішньогосподарського розрахунку.

### **Список літератури**

1. Ветров, А. А. *Операционный аудит-анализ [Текст] / А. А. Ветров – М.: Перспектива, 1996. – 227 с.*
2. Котлер, Ф. *Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль [Текст] / Котлер Ф. - СПб.: Питер, 1999. – 887 с.*
3. Ламбен, Ж. Ж. *Стратегический маркетинг [Текст] / Ж. Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 421 с.*
4. Попович, П. Я. *Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку [Текст] : монографія / Попович П. Я. – Тернопіль: Екон. думка, 2009. – 164 с.*
5. Попович, П. Я. *Організація і методологія операційного аналізу [Текст]: монографія / П. Я. Попович. – Економічна думка, 2010. – 260 с.*
6. Темпорал, П. *Эффективный бренд-менеджмент [Текст] / П. Темпорал. – СПб.: Нева, 2003. – 320 с.*
7. Траут, Дж. *Позиционирование: битва за узнаваемость [Текст] / Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.*
8. Ришар Ж. *Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: [Текст] / Ж. Ришар ; Пер. с франц. / Под ред. Л. П. Бельх. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.*
9. Шуремов, Е. Л. *Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита [Текст] : уч. пособ. для вузов. Шуремов Е. Л., Умнова, Т. В., Воронаева. – М.: Перспектива, 2001. – 363 с.*
10. Уотшем, Т. Дж. *Количественные методы в финансах: [Текст] Уч. пособ. для вузов: Пер. с англ. Дж. Уотшем, К. Паррамоу – М.: Финансы: ЮНИТИ, 1999.*

### **РЕЗЮМЕ**

**Попович Петр**

#### **Методология и оптимизация операционного анализа в управлении холодильным производством**

В статье проанализировано состояние холодильной обработки мясной продукции на мясокомбинатах Украины и определены задачи для более эффективного хозяйствования в условиях экономического кризиса.

### **RESUME**

**Petro Popovych**

#### **Methodology and optimization of operational analysis in the management of refrigeration production**

The article analyzes the state of the refrigeration process of meat on Ukrainian meat plants. The objectives for more effective management in times of economic crisis are defined.

*Стаття надійшла до редакції 25.06.2012 р.*

**Тетяна РИБАКОВА**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Донбаський державний технічний університет**Олексій КОСТЬЄВ**

Донбаський державний технічний університет

## АНАЛІЗ І ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Запропоновано методичний інструментарій оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств, виявлено фактори, що чинять вплив на неї, розроблено процедуру визначення індикатора конкурентоспроможності з урахуванням виявлених факторів.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентні переваги, фактори, оцінка, аналіз, індикатор.

Позиція Української держави, її імідж та вплив на світогосподарські зв'язки значною мірою залежать від конкурентоспроможності національних виробників на світовому ринку. Сучасні вітчизняні промислові підприємства функціонують в умовах агресивного конкурентного зовнішнього середовища, тому основою управління їх інноваційним розвитком є орієнтація на формування і збереження конкурентних переваг [1]. У зв'язку з цим визначення рівня конкурентоспроможності підприємства має стати основою для планування його господарської діяльності та розробки довгострокових стратегій розвитку.

На сучасному етапі вітчизняна машинобудівна галузь характеризується низькими показниками розвитку, нестійкими позиціями на внутрішньому й зовнішньому ринках, неефективними та затратними технологіями, що негативно впливає на конкурентоспроможність переважної більшості підприємств. Глобальна фінансово-економічна криза ще більше загострила проблему конкурентоспроможності вітчизняних виробників, суттєво зменшивши платоспроможний попит споживачів на багатьох сегментах ринку [2]. Втім, сам факт усвідомлення керівниками підприємств існування проблем конкурентоспроможності, а також необхідності проведення її аналізу та здійснення оцінки, адекватної сучасним умовам господарювання, є підґрунтям для прийняття рішень щодо підтримки та сталого підвищення конкурентоспроможності.

Теоретичним і практичним питанням оцінки конкурентоспроможності підприємства присвячені дослідження таких відомих західних вчених-економістів, як Б. Карлофф, К. Макконел, М. Портер, А. Сміт. На теренах пострадянського простору ця проблема знайшла висвітлення в працях Г. Азоева, І. Акімової, Д. Воронкова, О. Градова, В. Заруби, М. Круглова, Ю. Лисенка, Л. Малярець, Л. Піддубної, В. Петренка, Г. Скударь, Р. Фатхутдінова тощо. Але, незважаючи на велику кількість праць та достатньо високий ступень висвітлення проблем конкурентоспроможності підприємства, науковий інтерес до неї не зменшується, що обумовлено динамічністю економічних процесів, нестабільністю економічного середовища, загостренням конкурентної

боротьби економічних суб'єктів.

Слід зазначити, що у вітчизняній економічній науці пропонується вельми різноманітний методичний інструментарій щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, який здебільшого має єдине підґрунтя, що полягає у визначенні й оцінці чинників формування конкурентних переваг підприємства. Подальші дослідження проблеми оцінки конкурентоспроможності мають проводитися з урахуванням її інтегрованості до системи стратегічного управління підприємством та галузевої специфіки конкурентних переваг промислових підприємств.

Метою статті є удосконалення методичного інструментарію оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на засадах його орієнтації на стратегічне управління. Завданнями дослідження є виявлення факторів, що впливають на конкурентоспроможність машинобудівних підприємств, та розробка процедури визначення індикатора конкурентоспроможності з урахуванням цього впливу.

Успішне функціонування промислового підприємства на ринку, особливо на зовнішньому, передбачає необхідність регулярного моніторингу його конкурентоспроможності, що дозволяє визначити сильні та слабкі фактори підприємства, виявити його потенційні можливості й наявні ринкові загрози та, відповідно до цього, максимально удосконалити стратегію.

Достовірні результати оцінки конкурентоспроможності підприємства забезпечуються дотриманням таких основних принципів, як комплексність, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, оптимальність тощо [3]. Залежно від ступеня охоплення окремих аспектів господарської діяльності підприємства методи оцінки його конкурентоспроможності поділяються на спеціальні (дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за низкою аспектів, серед яких виробничий, інноваційний, маркетинговий, фінансовий тощо) та комплексні (базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства) [4]. За формою вираження результату оцінки конкурентоспроможності існують такі методи, як матричні, графічні та індексні [5].



В умовах економічної нестабільності та жорсткої глобальної конкуренції запорукою успіху в конкурентній боротьбі є орієнтація на стратегічну парадигму управління підприємством. Тому показник конкурентоспроможності підприємства пропонується розглядати в стратегічному аспекті як індикатор, за допомогою якого керівництво має змогу відслідковувати, аналізувати та прогнозувати тенденції динаміки конкурентоспроможності. Такий індикатор має задовольняти певні вимоги, серед яких передусім відображення стратегічних позицій розвитку підприємства, простота розрахунку, релевантність оцінки, інформаційна доступність та прозорість для працівників підприємства [6].

Індикативний підхід до визначення конкурентоспроможності вимагає застосування комплексного методу її оцінки, заснованого на

розрахунку інтегрального показника – індикатора конкурентоспроможності. Максимально об'єктивна оцінка конкурентоспроможності з позицій індикативного підходу вимагає формування адекватного переліку факторів впливу на індикатор, у зв'язку з чим постає проблема виявлення та кількісної оцінки таких факторів.

Для визначення основних факторів конкурентоспроможності підприємств машинобудування було проведено опитування серед керівників і спеціалістів підприємств Луганської області (опитуванню підлягали працівники 10-ти машинобудівних підприємств). За результатами опитування складено перелік з п'ятнадцяти основних факторів з найбільш істотним впливом, що в сукупності формують уявлення керівного персоналу про конкурентоспроможність власних підприємств (табл. 1).

**Таблиця 1. Перелік основних факторів конкурентоспроможності підприємств машинобудування**

№ п/п	Фактори конкурентоспроможності
1.	Асортимент продукції
2.	Відомість торгової марки підприємства
3.	Імідж підприємства
4.	Цінова політика
5.	Збутова політика
6.	Якість продукції
7.	Рекламна діяльність
8.	Робота з клієнтами
9.	Гарантії на продукцію
10.	Стимулювання збуту
11.	Частка ринку
12.	Кваліфікація персоналу
13.	Фінансові ресурси
14.	Матеріально-технічна база
15.	Інноваційна діяльність

Наведений перелік містить фактори, що охоплюють як продуктово-ринкову (фактори 1-11), так і ресурсну (фактори 12-15) підсистему машинобудівного підприємства [1].

Для забезпечення зіставності в оцінці означених факторів та з метою уникнення проблем, пов'язаних зі складністю кількісного оцінювання більшості ринкових факторів в умовах функціонування підприємств у нестабільному зовнішньому середовищі, при розрахунку інтегрального індикатора конкурентоспроможності машинобудівних підприємств пропонується

застосування методу експертних оцінок.

Процедуру визначення індикатора конкурентоспроможності окремого підприємства рекомендується проводити в п'ять послідовних етапів.

На першому етапі експертами проводиться оцінка вагомості факторів, наведених у таблиці 1. Для цього кожним експертом здійснюється попарне порівняння факторів з визначенням важливості одного фактора відносно другого за трибальною шкалою. У результаті порівняння одним експертом кожний критерій «набирає» певну суму балів (табл. 2).

**Таблиця 2. Приклад попарного порівняння факторів конкурентоспроможності підприємства одним експертом**

Критерії	Оцінки					Сума балів
	1.	2.	3.	4.	5.	
1. Асортимент продукції	3/3	3/2	...	...	...	30
2. Відомість торгової марки підприємства	3/3	2/3	...	...	...	28
3. Імідж підприємства	2/3	3/2	...	...	...	32
4. ...	...	...	...	...	...	...
5. ...	...	...	...	...	...	...
Сума балів	30	28	32	...	...	...

Для визначення коефіцієнта вагомості і-го показника використовується наступна формула:

$$B_i = \frac{\sum_{j=1}^m B_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m B_{ij}}, \quad (1)$$

де  $B_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го фактора;

$\sum_{j=1}^m B_{ij}$  – сума балів  $i$ -го фактора, отримана від усіх

експертів;

$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m B_{ij}$  – сума балів усіх факторів, отримана від усіх

експертів;

$n$  – кількість показників (факторів);

$m$  – кількість експертів.

Необхідність експертної оцінки вагомості факторів обумовлена динамізмом як галузі загалом, так і розвитком кожного машинобудівного підприємства зокрема, що не дає можливості встановити певні статичні коефіцієнти. Тому встановлення вагомості факторів потрібно проводити кожного разу, коли виникає необхідність здійснення розрахунку індикатора конкурентоспроможності підприємства. При проведенні експертних оцінок рекомендується залучення не менше ніж п'яти експертів для отримання якомога чіткіших і достовірніших результатів.

На другому етапі група експертів проводить оцінку факторів конкурентоспроможності підприємства, наведених у таблиці 1, за п'ятибальною шкалою, де 5 – дуже добре, 1 – вкрай незадовільно.

На третьому етапі визначається конкурентоспроможність підприємства за окремим факторами за формулою:

$$K_i = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m O_{ij} \div m}{5}, \quad (2)$$

де  $K_i$  – конкурентоспроможність підприємства за  $i$ -м фактором, бал;

$O_{ij}$  – оцінка  $i$ -м експертом  $j$ -го фактора конкурентоспроможності підприємства, бал;

$m$  – кількість експертів;

5 – максимальна оцінка кожного фактора, бал.

Результуючий індикатор конкурентоспроможності підприємства визначається складанням отриманих результатів оцінки за окремими факторами:

$$K = \sum_{i=1}^n K_i. \quad (3)$$

На четвертому етапі за результатами оцінки конкурентоспроможності підприємства по окремим факторами будується діаграма конкурентоспроможності, на якій також зображуються результати оцінки найбільш впливових конкурентів підприємства (рисунок 1). Діаграма конкурентоспроможності будується наступним чином:

- круг поділяється п'ятнадцятьма радіальними прямими на рівні сектори, при цьому кожна пряма відповідає одному з факторів, наведених у таблиці 1;
- шкали на радіальних прямих градуюються від нуля (початок прямої в середині кола) до п'яти (кінець прямої), що відповідає нульовій та максимальній оцінкам окремих факторів конкурентоспроможності;
- на кожній прямій точками відзначається бальні значення конкурентоспроможності конкретного підприємства по кожному з факторів, що відповідає реальним оцінкам окремих факторів конкурентоспроможності;
- точки з'єднуються, утворюючи замкнену ломану криву. Бальні значення факторів конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів позначаються різними лініями.



Рис. 1. Приклад побудови діаграми конкурентоспроможності підприємства

На п'ятому етапі проводиться аналіз отриманих результатів. За допомогою діаграми конкурентоспроможності підприємства порівнюється з основними конкурентами. Діаграма дає можливість побачити, за якими факторами підприємство виграє у своїх основних конкурентів, тобто є більш конкурентоздатним, а за якими – програє. Спочатку увага звертається на більш вагомні фактори, потім на помірно важливі.

З іншого боку, діаграма дозволяє візуально визначити резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства за кожним фактором, адже на ній відображено порівняння фактичної та максимально можливої його оцінки. Крім того, можливим є здійснення порівняння між окремими факторами конкурентоспроможності, що дозволить виявити сильні та слабкі сторони підприємства в конкурентній боротьбі.

На шостому етапі будується графік динаміки інтегрального індикатора конкурентоспроможності підприємства, на підставі якого оцінюються загальні тенденції щодо зміцнення або послаблення конкурентних позицій. За умов наявності відповідних даних наводиться динаміка інтегрального індикатора конкурентоспроможності по основних конкурентах, що дозволяє зробити порівняння та певним чином спрогнозувати конкурентне становище підприємства.

Для отримання більш обґрунтованих висновків щодо динаміки інтегрального індикатора, її аналіз має супроводжуватися пофакторним моніторингом конкурентоспроможності підприємства. У результаті

проведеного аналізу складається програма підвищення конкурентоспроможності, в якій визначаються головні напрями дій, що відповідають факторам, за якими підприємство суттєво програє своїм конкурентам.

В умовах ринкової економіки оцінка конкурентоспроможності машинобудівних підприємств необхідна для правильного визначення конкурентної стратегії розвитку, узгодженої з умовами, що складаються в галузі на сьогодні, навичками персоналу й капіталом, якими володіє конкретне підприємство.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства має на меті визначення конкурентного становища підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринках та розробку обґрунтованих заходів щодо його покращення. Запропонований для цього методичний інструментарій, що полягає у визначенні та аналізі факторів впливу на конкурентоспроможність та оцінці її інтегрального індикатора, є орієнтованим на формування у вищого керівництва підприємств стратегічного бачення проблеми конкурентоспроможності. Його застосування також допоможе підвищити аргументованість вибору напрямів інвестування. Разом з тим, він характеризується простотою розрахунків, наочністю та інформативністю, що є надважливим в умовах необхідності швидкого прийняття рішень, тому може бути використаним в управлінні поточною діяльністю підприємства. Подальші дослідження мають бути спрямовані на виявлення кореляційних зв'язків між факторами конкурентоспроможності та впливу цих зв'язків на її результуючий індикатор.

## **Список літератури**

1. *Воронков Д. К. Управління змінами в розвитку підприємства [Текст] : монографія / Д. К. Воронков, Ю. С. Погорелов – Харків: АдвАТМ, 2009. – 436 с.*
2. *Йохна, М. О. Методичні підходи до формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств у глобалізованій економіці [Текст] / М. О. Йохна, Г. О. Соколюк // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2011. – №4(60). – С. 81-85.*
3. *Яцура, В. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємств [Текст] / В. В. Яцура, М. В. Замроз // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту / [редакц. кол. Гарасим П. М., Качала Т. М. та ін.]. – Луцьк: ЦІЗРВД Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2 – С. 44-51.*
4. *Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2002. – 892 с.*
5. *Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] / [С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась та ін.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.*
6. *Система корпоративного управління: формування та оцінювання на засадах економічних індикаторів (на прикладі машинобудування) [Текст] : монографія / [ Кузьмін О. Є., Дідик А. М., Мельник О. Г., Муқан О. В.]. – Львів: «Тріада плюс», 2008. – 396 с.*

## **РЕЗЮМЕ**

**Рыбакова Татьяна, Костьев Алексей**

### **Анализ и оценка конкурентоспособности промышленного предприятия**

Предложен методический инструментарий оценки конкурентоспособности промышленных предприятий, выявлены влияющие на нее факторы, разработана процедура определения индикатора конкурентоспособности с учетом выявленных факторов

## **RESUME**

**Rybakova Tetyana, Kostyev Olexiy**

### **Analysis and estimation of the industrial enterprise competitiveness**

The methodical tool of industrial enterprises competitiveness estimation is offered. The factors having an influence on it are educed. The procedure of competitiveness indicator determination out taking into account the factors educed is worked.

**Стаття надійшла до редакції 25.10.2012 р.**

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті на основі застосування системного підходу визначено основні етапи стратегічного аналізу та послідовність обробки основних показників діяльності промислових підприємств.

**Ключові слова:** системний підхід, стратегічний аналіз, етапи аналізу.

Стратегічний аналіз як вид економічного аналізу повинен базуватись на чітких принципах та методичних прийомах, які і забезпечать його впровадження в практику роботи вітчизняних підприємств. У сучасних умовах існує нагальна проблема розробки методики проведення стратегічного аналізу, яка б: по-перше, становила результат інтеграції стратегічного менеджменту та економічного аналізу у вигляді не лише теоретичних, а й методичних положень; по-друге, забезпечувала розуміння цілісності стратегічного аналізу у вигляді сукупності етапів його проведення; по-третє, базувалась на конкретних кількісно вимірюваних економічних показниках.

Науковці, які досліджують питання стратегічного аналізу, зосереджуються, перш за все, на загальнотеоретичних проблемах, не звертаючи достатню увагу на методичку аналізу з позицій системного підходу та практичного застосування. Так питання еволюції, проблем та інструментів економічного аналізу висвітлено в працях Бреславцева Н. А. [2], Казакова Н. А. і Наседкіна Т. І. [6], Мірної Є. В. [8], Чубая В. М. [9] та інших. Теоретичні положення процесів розробки стратегії підприємства та сучасного стратегічного аналізу розроблено насамперед зарубіжними вченими М. Портером [7], Р. М. Грантом [4]. Арутюнова Д. В. [1], Головка Т. В. [3] розкривають методи та технології стратегічного аналізу, однак винятково з позицій класичного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища.

Пряме застосування методичного інструментарію, запропонованого зарубіжними вченими, не є можливим з наступних причин:

- по-перше, вітчизняні та зарубіжні підприємства знаходяться на різних етапах розвитку своїх життєвих циклів, а відтак вирішують різні стратегічні завдання;
- по-друге, методики комплексного аналізу, які застосовуються на практиці вітчизняними підприємствами, базуються на традиційних класичних підходах та зорієнтовані на ретроспективний аналіз.

Мета дослідження – розробити концептуальні основи методичного забезпечення стратегічного аналізу промислових підприємств.

Стратегічний менеджмент як підсистема процесу управління діяльністю сучасного підприємства спрямований на розробку та реалізацію стратегії/й для підприємства.

Стратегічний аналіз - це насправді механізм

зворотного зв'язку в процесах стратегічного менеджменту, оскільки, на нашу думку, формулювання стратегій є неможливим без проведення попереднього стратегічного аналізу діяльності підприємства. З іншого боку саме стратегічний аналіз, який здійснюється в процесі реалізації стратегії підприємством, дає можливість внести певні стратегічно-спрямовані зміни в оперативну діяльність підприємства. Саме стратегічний аналіз дасть можливість комплексно оцінити ефективність реалізації стратегії підприємства. Отже, загалом мається на меті формування системи показників, які забезпечать кількісно-якісне визначення позицій підприємства в середовищі на довгостроковий період.

Використавши в якості теоретичного підґрунтя до формулювання стратегії так зване «колесо стратегії конкуренції», яка була запропонована М. Портером [7, с. 14], а також етапи процесу здійснення стратегічного менеджменту, визначимо основні етапи та об'єкти стратегічного аналізу (табл. 1. ).

Потреба у розробці методичних положень проведення стратегічного аналізу виникає у зв'язку з тим, що стратегічний менеджмент оперує дуже часто не кількісно вимірюваними, а оціночними показниками та якісними критеріями, що робить його надто складним у процесі практичного застосування, особливо на вітчизняних підприємствах, де фахівці звикли до чіткої методики та до системи кількісно вимірюваних показників.

Відповідно проблемою методичного характеру є визначення процедури відбору та обробки показників. Використовуючи методичний арсенал класичного економічного аналізу, практика надає цілу низку показників за кожним напрямом (чого вартий лише перелік показників у межах аналізу фінансового стану).

Сформулюємо принципи, на яких повинна вибудовуватись методика стратегічного аналізу.

1. Стратегічний аналіз повинен забезпечувати поєднання внутрішнього (власне комплексного) та зовнішнього (спрямованого на визначення позицій у зовнішньому середовищі) аналізу.

2. Показники, на які спираються, повинні мати достатню інформаційну базу та характеризуватись зіставністю для вітчизняних та зарубіжних підприємств.

3. Стратегічний аналіз як сучасний етап розвитку економічного має передбачати застосування сучасних методів, розроблених провідними науковцями та консультативними групами.

**Таблиця 1. Відмінності стратегічного аналізу та стратегічного менеджменту**

Стратегічний менеджмент (функціональний підхід)		Стратегічний аналіз (комплексний підхід)	
Етап	Результат	Етап	Результат
1. Аналіз місії та цілей підприємства	Формулювання стратегії	1. Порівняльний аналіз кількісних показників стратегії	Оцінка рівня агресивності стратегії
2. Аналіз внутрішнього середовища	Визначення сильних та слабких позицій підприємства	2. Аналіз ефективності процесів реалізації стратегії	Оцінка стратегічного потенціалу підприємства
3. Аналіз зовнішнього середовища	Оцінка зовнішніх можливостей та загроз	3. Стратегічний аналіз середовища	Аналіз стратегічних позицій підприємства

4. Система показників стратегічного аналізу слід вибудувати таким чином, щоб відображати як комплексну оцінку стратегічних позицій підприємства порівняно з конкурентами, так і надавати детальну характеристику окремих складових стратегічного потенціалу.

5. Аналіз повинен поєднувати ретроспективний, оперативний та перспективний аспекти дослідження.

6. Стратегічний аналіз спрямований не на деталізацію окремих напрямів чи аспектів діяльності, а на комплексне системне осмислення в координатах: чинники розвитку – стратегія – результати.

Оскільки результати аналізу значною мірою залежать від організаційного забезпечення, розглянемо процедурну сторону стратегічного аналізу (рис. 1).



**Рис. 1. Послідовність обробки економічної інформації в межах стратегічного аналізу**

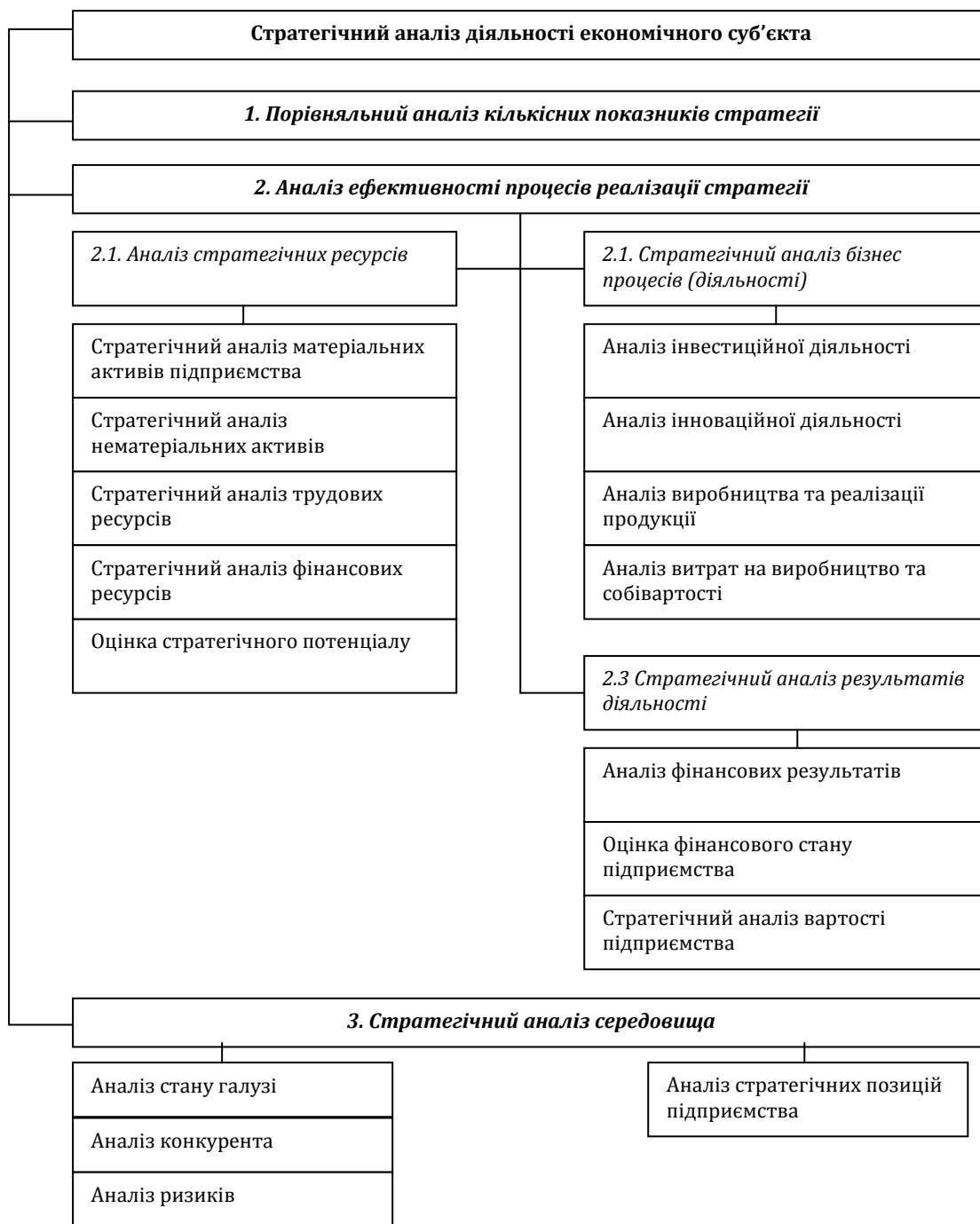
Змістову основу стратегічного аналізу пропонуємо у вигляді блоків, які вибудовані на основі узагальнених Д. А. Ендовицьким [5] принципів системи комплексного економічного аналізу (рис. 2).

На першому етапі необхідно провести аналіз кількісних показників стратегії, яка реалізується підприємством, та порівняння з аналогічними показниками підприємств-конкурентів.

На другому етапі, розглядаючи процеси функціонування підприємства через призму моделі: ресурси – бізнес-процеси – результати діяльності, з

одного боку, та як процес реалізації стратегії, з іншого боку, виокремлюємо наступні блоки: аналіз стратегічних ресурсів, стратегічний аналіз бізнес-процесів (діяльності), стратегічний аналіз результатів діяльності.

Рівень втілення в життя будь-якої стратегії залежить від здатності підприємства залучити та сформувати критичний з позиції ефективності обсяг стратегічних ресурсів. Стратегічний менеджмент оперує ресурсами як силами, які дають можливість фірмі сформувати та реалізувати стратегію [10].



**Рис. 2. Система стратегічного аналізу**

Традиційно до стратегічних ресурсів зараховують усі активи, можливості, організаційний процес, імідж підприємства, інформацію, знання. Ще один важливий підхід – це поділ ресурсів на три категорії: ресурси фізичного капіталу (машини та обладнання, всі інші активи, географічне місце розташування), ресурси людського капіталу (підготовка, досвід, судження), ресурси організаційного капіталу (структура, формальне та неформальне планування, контролінг, координація тощо).

Далеко не всі види ресурсів безпосередньо впливають на здатність підприємства формувати та реалізувати стратегію, залишаючись при цьому стратегічно важливими. І, що важливо з точки зору розвитку стратегічного аналізу, далеко не всі види ресурсів можуть мати кількісно виражені показники.

Саме стратегічний аналіз дає можливість поєднати в практиці аналітичної роботи кількісний аналіз економічних показників та якісну оцінку тих характеристик діяльності підприємства, які не є формалізованими.

Відповідно, на нашу думку, стратегічними слід вважати ті ресурси, які на тому чи іншому етапі розвитку підприємства є «життєво важливими», тобто найбільшою мірою впливають на результати діяльності підприємства. За таких умов важливим є не лише власне аналіз окремих видів ресурсів, скільки визначення стратегічного потенціалу підприємства, що дає узагальнену характеристику ресурсних можливостей підприємства.

Стратегічний аналіз бізнес процесів (діяльності) підприємства повинен забезпечувати оцінку поточної

ефективності діяльності. Для аналізу необхідно дослідити, як працює підприємство загалом, як взаємодіє із зовнішніми організаціями. Встановивши, наскільки ефективно функціонує фірма порівняно з її конкурентами, можна визначити чинники високого або низького рівня ефективності. За результатами аналізу виокремлюють бізнес-процеси, які потребують змін або докорінної перебудови механізмів функціонування, тобто визначають перелік проблем, які можуть мати критичне значення для реалізації стратегії.

Однією з важливих складових стратегічного аналізу є аналіз результатів діяльності. У сучасних умовах відбувається відхід від класичних методів аналізу результатів, що базуються винятково на бухгалтерському обліку, до ринкових методів, які дають можливість запроваджувати більш жорстку фінансову дисципліну та орієнтуватись підприємству не лише на прибуток від виробничої діяльності як основний критерій ефективності функціонування підприємства, а на максимізацію економічного прибутку та акціонерної вартості підприємства.

Третій етап передбачає стратегічний аналіз середовища, який базується на традиційних методах

дослідження зовнішнього середовища, що успішно застосовуються в стратегічному менеджменті. Однак завершальним етапом оцінки, на нашу думку, повинен стати аналіз стратегічних позицій підприємства за всіма аспектами діяльності порівняно з конкурентами.

Загалом запропоновані етапи проведення стратегічного аналізу потребують формування системи показників, які забезпечать їх практичне втілення на вітчизняних підприємствах.

Стратегічний аналіз слід розглядати як сучасний етап розвитку класичного економічного аналізу. Головне його завдання полягає в забезпеченні практики схемами і методами, які дозволять керівництву підприємства ухвалювати найкращі рішення з позицій перспектив розвитку підприємства в сучасних динамічних умовах. А тому запропоновані етапи проведення стратегічного аналізу на підприємствах слід вважати першим кроком у процесі розробки його методичного забезпечення. Подальших розробок потребують окремі, оформлені в статті, етапи стратегічного аналізу.

## Список літератури

1. Арутюнова, Д. В. Стратегический менеджмент [Текст] / Д. В. Арутюнова. – [Учебное пособие]. – Тагантрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Бреславцева, Н. А. Анализ и классификация проблем бухгалтерской отчетности для составителей и пользователей [Текст] / Н. А. Бреславцева, О. Ф. Сверчкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №13(142). – С.7-11.
3. Головка, Т. В. Стратегічний аналіз [Текст] / Т. В. Головка, С. В. Сагова [навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни]. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
4. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ [Текст] / Р. М. Грант. – 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.: ил. (Серия Классика МВА).
5. Ендовицкий, Д. А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта [Текст] / Д. А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №15(144). – С.2-11.
6. Казаков, Н. А. Из истории развития экономического анализа [Текст] / Н. А. Казаков, Т. И. Наседкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №12(141). – С.2-5.
7. Портер, М. Е. Стратегія конкуренції [Текст] / Майкл Е. Портер / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
8. Смирнова, Е. В. Инструменты комплексного экономического анализа устойчивого развития предприятия [Текст] / Е. В. Смирнова, Н. А. Тычинина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №9(138). – С. 31-37.
9. Чубай, В. М. Недоліки інструментарію економічного аналізу та шляхи їх усунення: науковий і практичний аспекти [Текст] / В. М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №4(130). – С.277-290.
10. Barney, J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage [Текст] / Jay Barney // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17, – No 1. – P. 99-120.

## РЕЗЮМЕ

**Романенко Олеся**

### Системный подход к стратегическому анализу на промышленных предприятиях

В статье на основе применения системного подхода. Определены основные этапы стратегического анализа и последовательность обработки основных показателей деятельности промышленных предприятий.

## RESUME

**Romanenko Olesya**

### Systematic approach to strategic analysis on industrial enterprises

The article is based on the application of a systematic approach. The main stages of the strategic analysis and sequence of processing of basic indicators of industrial activities are defined.

**Стаття надійшла до редакції 21.10.2012 р.**

## ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

*Виділено основні проблеми функціонування підприємств газотранспортної системи. Узагальнено підходи до визначення взаємопов'язаності понять «розвиток підприємства» та «стратегія розвитку підприємства». Визначено стратегічні напрямки, які варто розглядати при формуванні стратегії розвитку підприємств газотранспортної системи, а також окреслено суттєвий вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність цих підприємств.*

**Ключові слова:** підприємства газотранспортної системи, стратегія розвитку, зовнішнє середовище, стратегічні напрямки.

Газотранспортна система України на сучасному етапі зазнає посиленого зовнішнього тиску, який викликаний як об'єктивними економічними причинами, так і політичними та соціальними впливами, що спричиняють зростання ризиків у діяльності підприємств цього сектору економіки. Необхідно зазначити, що підприємства газотранспортної системи (газотранспортні, газорозподільні та газозберігаючі) у зв'язку із специфікою свого функціонування є монополізовані, що ускладнює можливості аналізу розробки та реалізації їх потенціалу розвитку в межах знань стратегічного управління конкурентними організаціями. Такі особливості функціонування зазначених підприємств визначають актуальність досліджень їх стратегічної поведінки з позиції економічної ефективності та домінування економічних інтересів.

Науково-теоретичні та прикладні аспекти діяльності підприємств газотранспортної системи відображені у працях Л. Т. Гораль, О. Г. Дзьоби, І. Б. Запужак та інших, які зробили значний внесок у розвиток цієї проблеми. Однак попри вагомий науковий доробок потребують подальшого розгляду питання щодо особливостей діяльності підприємств газотранспортної системи та напрямків розробки стратегії їх розвитку.

Вагомий внесок у теоретичні та методичні засади розвитку підприємства та стратегії розвитку зробили такі вітчизняні науковці, як: І. В. Богатирьов, Д. К. Воронков, Л. С. Запасна, Л. Г. Мельник, О. В. Люльов, Ю. С. Погорелов, О. В. Раєвнева, Н. В. Цопа та інші. Однак, попри велику кількість публікацій щодо цієї проблематики, невіршеними до кінця залишаються питання пошуку нових підходів та комплексних методичних рекомендацій, які б урахували потенціал підприємств та специфіку їх діяльності. Тому актуальність вивчення питань розробки стратегій розвитку підприємств газотранспортної системи, та аналіз тенденцій, які спостерігаються в їх діяльності, визначається також надзвичайно динамічними процесами у сфері енергозбереження, політичними питаннями логістики постачань газу, надзвичайно високим рівнем глобалізаційних процесів у ціноутворенні тощо.

Метою нашої статті є дослідження особливостей функціонування підприємств газотранспортної системи

та визначення основних стратегічних напрямків для формування стратегії їх розвитку.

Для досягнення поставленої мети передбачається вирішення таких завдань:

- визначення основних проблем функціонування підприємств газотранспортної системи;
- узагальнення існуючих підходів до визначення сутності понять «розвиток підприємства» та «стратегія розвитку»;
- виділення стратегічних напрямків у контексті формування стратегії розвитку підприємств газотранспортної системи.

На сучасному етапі розвитку економіки українські підприємства функціонують у межах жорсткої податкової системи. Значний вплив на їх діяльність мають політико-правові чинники зовнішнього середовища, відсутність постійних інвесторів та складність в отриманні банківських кредитів та високі відсоткові ставки при їх поверненні. При формуванні стратегії розвитку потрібно враховувати специфіку діяльності, наявний потенціал, фінансову спроможність підприємства реалізувати вказану стратегію та передбачати можливі зміни чинників зовнішнього середовища.

Підприємства газотранспортної системи, а саме - газотранспортні, газорозподільні та газозберігаючі, входять у єдиний виробничий комплекс, який складається із магістральних газопроводів та газорозподільних мереж, підземних сховищ газу та інших, пов'язаних з ними, об'єктів та споруд, які призначені для транспортування, розподілу і зберігання природного газу [ 1].

Формування сучасної газотранспортної системи України розпочалося у 20 – 40 рр. ХХ ст. [2,ст 7] і на сьогодні вона є однією із базових галузей економіки. Попри тривалий термін діяльності та стратегічну важливість ( в енергетичному балансі України на природний газ припадає 43% [3]) газотранспортні підприємства мають цілий перелік проблем, вирішення яких має актуальний характер вже досить тривалий час. Серед наукового доробку з питань діяльності та функціонування газотранспортної системи (ГТС) [2,ст.14-18; 3, 4, ст.52] виділено такі основні проблеми:

- зношеність об'єктів ГТС, що призводить до зростання витрат на відновлення основних засобів,



а це у свою чергу впливає на надійність системи транспортування газу;

- висока енергомісткість транспортування газу через використання застарілого та неефективного газоперекачувального обладнання і, як наслідок, значні обсяги втрат газу. Так, згідно з офіційними даними [5, ст. 68] під час транспортування природного газу в газотранспортній системі щороку витрачається на роботу газоперекачувальних агрегатів 5,5 - 5,8 млрд. м<sup>3</sup> газу;
- відсутність власних джерел підприємств щодо фінансування об'єктів ГТС;
- визначення пріоритету об'єктів модернізації, їх черговості, термінів виконання робіт, вибору видавців цих робіт та джерел і обсягів фінансування;
- відсутність диверсифікованих джерел постачання газу, що ставить країну у повну залежність від надходжень природного газу з Російської Федерації.

Слід зазначити, що вирішення вищевказаних проблем має комплексний характер, оскільки визначає стратегічну важливість ГТС як транзитера природного газу та прямо впливає на енергетичну безпеку країни.

Необхідно зазначити, що не існує однієї універсальної схеми, за допомогою якої можна вирішувати всі стратегічні проблеми розвитку різних підприємств, однак на сьогодні вже досить чітко сформульовані основні типи рішень у теорії стратегічного управління, які повинні бути прийняті в процесі його практичного використання та проведено чітку класифікацію стратегій для конкурентних фірм.

У сучасній фаховій літературі наявна досить велика кількість визначень поняття «стратегія». Найчастіше остання прирівнюється до плану або до встановлення траєкторії розвитку підприємства, організації. У складніших - визначається як спосіб дій організації, спрямований на отримання переваг, створення (генерування) унікальної комбінації ресурсів і здібностей, можливості розпоряджатися ними в процесі адаптації організаційного утворення між статичною та динамічною ефективністю; або як узагальнена модель поведінки, яка необхідна для досягнення цілей організації шляхом розробки та реалізації системи відповідних заходів.

Отже, стратегія підприємства – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритети для підприємства, його місію, головні цілі і розподіл та позиціонування власних ресурсів. Вона формулює цілі та основні шляхи для їх досягнення таким чином, що підприємство має спільний напрямок розвитку.

Поряд з цим у теоретичних дискусіях часто змішують та не повністю розмежовують категорії «розвиток підприємства» та «стратегія розвитку підприємства», що призводить до виникнення методологічних та інших проблем у формуванні стратегії діяльності підприємства. Розглянемо категорію «розвиток підприємства» для визначення взаємопов'язаності понять та окреслення семантичних зв'язків між категоріями «розвиток підприємства» та «стратегія розвитку підприємства».

О. В. Раєвнева [6, ст. 99] визначає «розвиток» як необоротний, спрямований, закономірний та унікальний процес змін відкритої системи у просторі і часі.

Дещо схожу дефініцію дає Л. Г. Мельник: розвиток - незворотна, спрямована, закономірна зміна системи на

основі реалізації внутрішніх, притаманних їй механізмів самоорганізації [7, ст.23]. Систематизацію підходів до визначення розвитку підприємства наведено в табл. 1.

Узагальнюючи зазначене, хочемо сказати, що більшість дослідників визначають розвиток як зміну стану об'єкта або кількісно – якісні зміни у часі, що відбуваються під дією зовнішнього і внутрішнього середовища. Характерними особливостями розвитку підприємства є: формування на основі наявного потенціалу, безперервність процесу розвитку, цілеспрямованість у виборі напрямку руху.

А. М. Турило, С. В. Святенко [8, с. 122] зазначають, що розвиток підприємства може характеризуватися різними поняттями: «організаційний розвиток підприємства», «інноваційний розвиток підприємства», «економічний розвиток підприємства», «соціальний розвиток підприємства», проте в сучасних ринкових умовах господарювання пріоритетним є економічний розвиток підприємства, оскільки саме в ньому відображаються мета підприємства і він є джерелом існування та відтворення.

Для забезпечення розвитку підприємства виникає необхідність у розробці та реалізації стратегії розвитку діяльності, оскільки бажаний розвиток визначає, якою має бути стратегія для його забезпечення. Ю. С. Погорелов [9, с. 57] узагальнив підходи вітчизняних та російських вчених до поєднання понять «розвиток підприємства» та його «стратегії» і зазначив, що стратегія виступає інструментом розвитку підприємства.

Ю. Д. Костін, Ю. А. Левицький [16, с. 105] наголошують, що стратегія розвитку – це властивість стратегії підприємства, яку вона може мати тільки за наявності певних факторів.

А стратегія розвитку підприємства – це та, яка спрямована на досягнення цілей його розвитку. Підприємство може ставити цілі розвитку тільки у сприятливих для цього умовах. Отже, стратегія розвитку, спрямована на досягнення цілей розвитку підприємства, може бути реалізована не завжди не в будь-яких умовах, а також вимагає наявності вагомого науково-технічного потенціалу.

На думку О. В. Люльова, існує тісний взаємозв'язок між категоріями «стратегія» та «розвиток», «... з одного боку розвиток розглядається як результат реалізації стратегії, а з іншого – стратегія як інструмент забезпечення розвитку підприємства». Автор дає трактування поняття «стратегії розвитку» та визначає її, як «...метастратегію суб'єкта господарювання, яка полягає в описі його поведінки на рівні динамічного процесу зміни показників і яка дозволяє забезпечити ефективність підприємства в умовах обмеженості ресурсів і динамічно змінного зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства» [17, с. 6].

У сучасних українських реаліях формування та реалізацію стратегії чи стратегії розвитку з практичної точки зору можна ототожнювати, оскільки і та, і інша потребують значних фінансових капіталовкладень, які у сучасних умовах є обмеженими.

Під стратегію розвитку підприємств газотранспортної системи ми пропонуємо розуміти набір правил ведення діяльності та адаптації до зовнішнього середовища з метою ефективного прийняття рішень та управління, спрямованого на зростання економічної вартості підприємства. При цьому необхідно враховувати сукупність дій, які

підприємства мають обирати не ізольовано, а в умовах тісної взаємодії різних суб'єктів.

**Таблиця 1. Визначення розвитку підприємства вченими**

Автор	Визначення розвитку підприємства
Ю. С. Погорелов [9, с. 45]	Розвиток підприємства – безперервний процес, що відбувається за встановленою програмою, як зміна станів підприємства, кожен з яких є більш якісним за попередній, через що у підприємства виявляються нові властивості, якості та характерні риси, які дають можливість підприємству виконувати нові функції, вирішувати нові завдання, що зміцнює його позиції і підвищує здатність протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища.
Н. В. Цопа [10, с. 8-9]	Розвиток підприємства – це закономірна зміна стану підприємства, якому притаманні заощадження і зростання якості функціонування підприємства на рівні не нижче приросту економіки і конкретного ринкового оточення.
Л. С. Запасна [11, с. 36]	Розвиток підприємства - це новий якісно-кількісний стан підприємства, який відбувається у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.
І. В. Богатирьов [12, с. 5]	Розвиток підприємства - різноманітні зміни, які є результатом взаємодії економічних предметів (об'єктів), їх різних властивостей, рис і параметрів.
Л. В. Потрашкова [13, с. 5]	Розвиток підприємства визначається як процес нарощування його потенціалу із задоволення потреб власників, персоналу і держави.
В. Кифяк [14, с. 193]	Розвиток підприємства – це динамічна система, яка складається із взаємодіючих підсистем, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємства, спрямованих на досягнення цілей.
О. Шубравська [15, с. 37]	Розвиток підприємства – процес переходу відкритої системи з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик.

По-перше, це власники, які мають корпоративні інтереси. По-друге, це споживачі газу. По-третє, це державні органи управління, які встановлюють ціни на внутрішньому ринку газу та заходи державного регулювання. Тому важливо, щоб при формуванні стратегії розвитку цих підприємств урахувались інтереси усіх зацікавлених сторін. Серед основних стратегічних напрямків, які доцільно виділити при формуванні стратегії розвитку підприємств газотранспортної системи, наступні:

- вдосконалення правової бази у сфері постачання та транспортування газу;
- залучення капіталу: іноземного, приватного та державного щодо проведення реконструкції та модернізації ГТС для забезпечення надійності та безпеки газотранспортних мереж;
- сприяння запровадженню енергозберігаючих (гадозберігаючих) технологій;
- зниження витрат поточної діяльності для підвищення ефективності роботи підприємств. Оскільки ціни на послуги встановлює держава в особі НКРЕ, а на обсяги споживання газу підприємства практично впливу не мають.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можемо зробити такі висновки:

1. При розробці стратегії розвитку необхідно враховувати цілі та напрямки майбутньої діяльності, вона повинна формуватись на наявному потенціалі, враховувати зміни у зовнішньому середовищі та прилаштовуватись до них з метою здійснення ефективного управління, спрямованого на зростання економічної вартості підприємства.

2. Для підприємств газотранспортної системи стратегія розвитку повинна містити: моніторинг результативності діяльності керівництва газотранспортними підприємствами, формування дієвої системи мотивації та контролю з боку власників підприємств та держави, а також орієнтацію на забезпечення енергетичної безпеки держави, підвищення її національної конкурентоспроможності загалом.

3. Основним стратегічним напрямом розвитку газотранспортних підприємств є орієнтація на зниження рівня витрат, що визначається в першу чергу їх монополічним становищем на ринку та державною урегульованістю тарифів. На розвиток газотранспортних підприємств насамперед впливають політичні та інші чинники зовнішнього оточення, що негативно відбивається на рівні їх ефективності та вимагає прийняття комплексу заходів щодо мінімізації ризиків діяльності.

## Список літератури

1. Про засади функціонування ринку природного газу [Електронний ресурс] : закон України / – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2467-17>.
2. Запужляк, І. Б. Управління потенціалом енергозбереження газотранспортних підприємств: монографія [Текст] / І. Б. Запужляк, О. Г. Дзьоба; за ред. А. В. Шегди. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 208 с.
3. Дзьоба, О. Г. Інвестиційні пріоритети розвитку газотранспортної системи України [Електронний ресурс] / О. Г. Дзьоба – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/20111019/3\\_dzyoba.php](http://www.confcontact.com/20111019/3_dzyoba.php).
4. Гораль, Л. Т. Ремонт, модернізація та реконструкція компресорних станцій як запорука стабільної роботи ГТС України [Текст] / Л. Т. Гораль, М. Д. Степ'юк, Я. Р. Порада // Нафтова і газова промисловість. – 2008. – № 4. – С. 52-54.
5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.
6. Раєвнева, О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія [Текст] / О. В. Раєвнева. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 496.
7. Мельник, Л. Г. Фундаментальные основы развития [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
8. Турило, А. М. Теоретико-методологічні основи фінансово-економічного розвитку підприємства [Текст] / А. М. Турило, С. В. Святенко // Фінанси України. – 2010. №2. – С. 120-126.
9. Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства [Текст]: монографія / Ю. С. Погорелов. – Луганськ: Глобус,

2010. - с.512.

10. Цопа, Н. В. Механізм керованого розвитку промислових підприємств: Автореф. дис. док. екон. наук: 08.00.04/ Національна академія наук України Інститут економіки промисловості [Текст] / Н. В. Цопа. – Донецьк: 2011. – с.32.
11. Запасна, Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л. С. Запасна – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96\\_33-37.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96_33-37.pdf)
12. Богатирьов, І. В. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): Автореф. дис. кан. екон. наук: 08.06.01/ Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу [Текст] / І. В. Богатирьов. – К.: 2004. – с. 22.
13. Потрашкова, Л. В. Моделювання управління розвитком підприємства: автореф. канд. екон. наук: 08.03.02/ Харківський державний економічний університет [Текст] / Л. В. Потрашкова. – Харків: 2002. – 22 с.
14. Кифяк, В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» [Текст] / В. Кифяк // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 8. ч.2. – С.190-194.
15. Шубравська, О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження [Текст] / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 36–42.
16. Костін, Ю. Д. Стратегія розвитку корпорації: сутність і ознаки [Текст] / Ю. Д. Костін, Ю. А. Левицький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - № 4. - Т.1. – С.101-106.
17. Люльов, О. В. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах незбалансованої економіки: автореф. дисер. кан. екон. наук: 08.00.04 / Сумський державний університет [Текст] / О. В. Люльов. – Суми: 2011. – С. 20.

## РЕЗЮМЕ

*Савко Оксана*

### **Основные принципы формирования стратегии развития предприятий газотранспортной системы**

Выделены основные проблемы функционирования предприятий газотранспортной системы. Обобщенно подходы к определению взаимосвязанности понятий «развитие предприятия» и «стратегия развития предприятия». Определены стратегические направления, которые стоит рассматривать при формировании стратегии развития предприятий газотранспортной системы, а также отмечено существенное влияние факторов внешней среды на деятельность этих предприятий.

## RESUME

*Savko Oksana*

### **The basic principles of forming of strategy of development of enterprises of gas-transport system**

The basic issues of functioning of enterprises of the gas-transport system are distinguished. The approaches for determination of interconnectivity concepts of «development of enterprise» and «enterprise development strategy» are generalized. The strategic directions, which should be taken into consideration at forming of development strategy of enterprises of the gas-transport system, are determined. Substantial impact of environmental factors on activity of such enterprises is denoted.

*Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.*

## ЛОГІСТИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

*Розглянуто сутність та особливості логістизації виробничого процесу на промисловому підприємстві. Визначено види логістики, розглянуто особливості, функції та завдання закупівельної логістики. Розглянуто особливості процесу управління запасами.*

**Ключові слова:** закупівельна логістика, логістизація, запаси, матеріально-технічне забезпечення.

Концепція логістики становить спосіб ділового мислення, світогляд в економіці. Вона втілюється через сукупність певних дій, що мають специфічну спрямованість в управлінні виробничо-господарською діяльністю. Ця сукупність дій реалізується шляхом формування, функціонування й подальшого самовдосконалення конкретних логістичних процесів.

Логістизація промислових підприємств полягає у підготовці й упровадженні принципів і методів логістики в їх діяльність [1, с. 141].

Це питання досить складне. У фаховій літературі закупівельна логістика згадується вкрай рідко. На наш погляд, власне поняття «логістика» вимагає уточнення. У зарубіжній літературі воно найчастіше трактується як процес управління рухом і зберіганням сировини, компонентів готової продукції в господарському обороті з моменту сплати грошей постачальникам до моменту розрахунку за доставку зі споживачем [2, с. 54].

Порівнявши точки зору різних вітчизняних і закордонних учених, ми бачимо, що більш правочинним є пошук не універсального визначення логістики, а формування концепції функціональних логістик, разом із закупівельною логістикою.

Найчастіше в науковій літературі виділяють кілька видів логістики:

1. Закупівельна (заготівельна, постачальницька) логістика – пов'язана з забезпеченням виробництва матеріалами й заготівлею матеріальних ресурсів. Вона вирішує всі питання, які належать до сфери матеріально-технічного забезпечення підприємства й підготовки продукції до виробничого споживання [3, с. 95].

2. Виробнича логістика – пов'язана з раціоналізацією й оптимізацією виробничих процесів. Вона стосується усіх питань організації й управління переміщенням матеріальних ресурсів (від сировини до готового виробу) безпосередньо в процесі виробництва, у тому числі надходження сировини, матеріалів і комплектуючих виробів на робочі місця.

3. Маркетингова, збутова або розподільна логістика – забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу виробленої продукції. Це логістика, що спеціалізується на реалізації продукції, разом із її доставкою «точно вчасно» (від «дверей» виробника до «дверей» споживача) і обслуговування після продажу.

4. Додають також і транспортну логістику, що, за суттю, є складовою частиною кожної із трьох видів логістики. Кількість видів логістики можливо було б

продовжити. Внаслідок цього, на наш погляд, було б науково більш правильно вести мову про функціональні області логістики, а не про її види.

5. Все зростаючий масив інформації у сфері виробництва, обігу й фінансів, що вимагає відповідної обробки, а також розвитку засобів комунікації й комп'ютеризація господарської діяльності обумовили формування ще одного виду логістики – інформаційної.

В економічній літературі й на практиці можна зустріти також таке визначення, як складська логістика. Коло питань, яке вона уміщує, позначений самою назвою – це всі процеси й операції, пов'язані зі складуванням, зберіганням і переробкою матеріальних ресурсів у складському господарстві на всіх рівнях.

Останнім часом у зв'язку з активним застосуванням логістичних принципів, методів і підходів у сфері грошового обігу формується новий різновид логістики – фінансова логістика [4, с. 58]. Область її поширення – банківська, страхова, інвестиційна й торгівельна сфера. Вона займається питаннями управління й раціоналізації грошових потоків на всіх етапах руху наявних коштів.

Зосереджуючи увагу на закупівельній логістиці, потрібно взяти до уваги, що в країнах з розвинутою ринковою економікою близько 93% часу руху товару від первинного джерела сировини до кінцевого споживача займає його проходження по різноманітних каналах матеріально-технічного забезпечення, головним чином зберігання. Виготовлення товарів займає лише 2% сумарного часу, а транспортування – 5%. Частка продукції руху товарів становить більше 20% вального національного продукту. При цьому в структурі видатків витрати на зберігання запасів сировини, напівфабрикатів і готової продукції становлять приблизно 44%, складування й експедирування – 16%, магістральні й технологічні перевезення вантажів – відповідно 23 і 9%. Вісім відсотків витрачаються на забезпечення збуту готової продукції.

Таким чином, закупівельна логістика більшою мірою має справу із запасами товарно-матеріальних цінностей. Товарно-матеріальні запаси незмінно вважалися фактором, що забезпечує надійність системи матеріально-технічного забезпечення, її еластичне й гнучке функціонування, і були свого роду «страховкою». Формування товарних запасів означає затримку товарного обігу, тобто руху товарів з одного процесу, звідки вони вийшли у вигляді готової продукції, до іншого процесу, у який вони повинні ввійти як сировина, матеріали, паливо й обладнання. Якщо

поглянути з іншого боку, то ми бачимо, що товарний запас не може існувати без знаходження у сфері обігу.

У сучасній українській ринковій економіці процес управління запасами містить:

- визначення оптимального рівня запасів, що забезпечить мінімальні витрати на їхнє утворення, зберігання й втрати через дефіцит матеріалів;
- регулювання й контроль рівня запасів, тобто підтримка їх на оптимальному рівні.

Тому виникла необхідність інтеграції постачальницько-виробничо-розподільних систем, у яких би узгоджувалися функції забезпечення сировиною й матеріалами, виробництва продукції, її розподілу й зберігання, що становить ядро логістичної концепції управління виробництвом і запасами.

Саме в країнах з ринковою економікою ключовою метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробничого процесу в матеріалах з максимальною економічною ефективністю.

Найважливішою метою закупівельної логістики є: оптимальне МТЗ виробництва, під яким розуміються такі його якісні характеристики, як закупівлі матеріально-технічних ресурсів відповідно до реальних потреб виробництва; організація постачання виробництва обладнанням і матеріалами в номенклатурі, обсягах, зі строками і якістю, максимально відповідною технології виробництва; мінімізація витрат на МТЗ виробництва при дотриманні вже перерахованих запитів.

Завданнями закупівельної логістики є:

- 1) збільшення надійності систем оперативного й стратегічного управління закупівлями;
- 2) збільшення ступеня керованості ланцюгом постачання;

3) оптимізація загальних логістичних витрат по всій довжині ланцюга постачання;

4) забезпечення високого рівня надійності й стабільності логістичних каналів;

5) інтенсифікація динаміки якості й структури параметрів матеріальних потоків у процесі забезпечення виробництва;

6) раціоналізація схем розташування транспортно-складських комплексів підприємства, підвищення якості транспортно-складського забезпечення підрозділів промислового підприємства;

7) забезпечення максимально можливого ступеня адекватності інформаційного потоку матеріальному з напрямку руху й своєчасності подання даних, по повноті й точності відображення параметрів останнього;

8) збільшення рівня забезпеченості закупівельних логістичних систем кадрами високого кваліфікаційного рівня, підвищення ефективності їхнього використання в закупівельній логістиці.

Функціями управління закупівельною логістикою є: вивчення виробничих потреб; планування придбань і забезпечення виробничого процесу матеріально-технічними ресурсами; організація МТЗ виробничого процесу; упорядкування матеріальних, грошових і інформаційних потоків, які пов'язані із МТЗ виробництва; оцінку, контроль і аналіз у межах закупівельної логістики [5, с.82].

Операційна система закупівельної логістики складається із сукупності закупівельних і операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва. Операційна система закупівельної логістики містить три підсистеми: закупівельну, функціональну й постачальницьку. Взаємозв'язок між ними зображено на рис. 1.

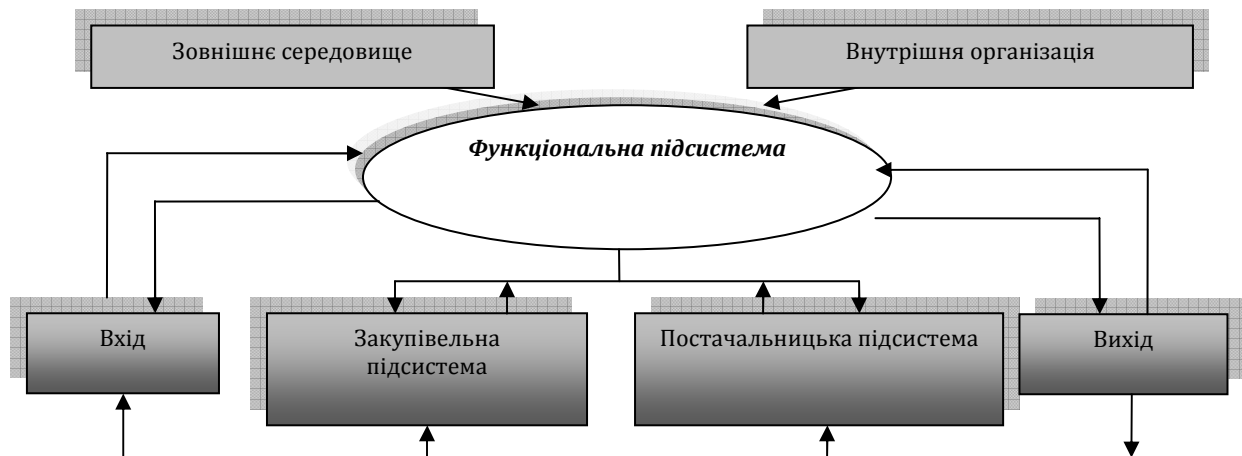


Рис. 1. Принципова модель операційної системи закупівельної логістики [5, с.83]

Постачальницька й закупівельна підсистеми в синтезі із входом і виходом операційної системи закупівельної логістики організують потік матеріально-технічних ресурсів. Постачальники, оптові бази, організації транспорту, зв'язку, постачальницькі та інші організації, які беруть участь у закупівлях матеріально-технічних ресурсів для промислового підприємства, сконцентровані на вході. Матеріально-технічні ресурси, разом із засобами їхнього зберігання, переміщення й вантажної переробки, також зосереджені на вході. Матеріально-технічні ресурси через закупівельну підсистему за вибраними каналами руху товарів потрапляють у підсистему, що забезпечує, головним завданням якої є наповнення виробництва матеріально-

технічними ресурсами. При створенні підсистеми, що забезпечує, на виході матеріального потоку ми одержуємо цілком укомплектоване матеріально-технічними ресурсами промислове виробництво.

Одним із ключових завдань логістики є мінімізація витрат з доведення матеріального потоку від джерела сировини до кінцевого споживача. Успішне вирішення цього питання можливе лише за умови, якщо система обліку витрат обігу й виробництва дозволяє виділяти кошти на логістику. Критерієм вибору найкращого варіанта логістичної системи є мінімум сукупних витрат протягом усього логістичного ланцюга.

Друге завдання логістики – формування інтегрованої системи контролю й регулювання

інформаційних і матеріальних потоків, що забезпечують максимально високу якість надходжень продукції.

Хотілося б зазначити, що логістика матеріально-технічного забезпечення – це не тільки управління матеріальними потоками, але й управління інформаційними потоками. Збільшення важливості інформаційних потоків у сучасній логістиці пов'язане з наступними основними причинами. По-перше, для споживача відомості про статус замовлення, наявності товару на складі, строках поставки товару, відвантажувальних документах і т.п. є невід'ємним компонентом споживчого логістичного сервісу. По-друге, наявність повної й достовірної інформації, з позицій управління запасами в логістичному ланцюжку, дозволяє зменшити потребу в трудових ресурсах і запасах за рахунок скорочення невизначеності ступеня попиту. По-третє, інформація підвищує еластичність логістичної системи з погляду того, яким чином, коли й де можна використати ресурси для досягнення конкурентних переваг.

Хотілося б зазначити, що в закупівельній логістиці можна виділити дві основні групи функцій: оперативні й координаційні.

Отже, оперативні – це функції, пов'язані з виконанням конкретних операцій та із прямим управлінням процесом руху матеріальних цінностей у сферах матеріально-технічного забезпечення, виробництва й розподілу.

Оперативні функції містять: управління процесом руху сировини й матеріалів, деяких частин або запасів готової продукції від пункту їхнього придбання або постачальника до виробничих підприємств або складів.

До координаційних функцій логістики також має відношення оперативне планування, продиктоване прагненням знизити виробничі запаси, при цьому не знижуючи ефективності виробничої діяльності господарюючого суб'єкта.

Все більшу актуальність логістика набуває через потребу в державній підтримці процесів руху товарів. Застосування різноманітних методів державного управління для регулювання цих процесів адекватно логістичним підходам, які застосовні й ефективно використовуються не тільки на мікрорівні підприємств і організацій-учасників процесу руху товарів, але також на регіональному й державному рівні. У цьому й полягає вплив специфічного фактору.

Наголосимо, що якщо інтереси, потреби й результати ринкових відносин визначають актуальність логістичних підходів, тоді, у свою чергу, формування логістичного управління значно впливає на вдосконалення системи цих відносин, що легко виявити при моніторингу матеріальних потоків.

## Список літератури

1. Румянцев, Н. В. Моделирование гибких производственно-логистических систем [Текст] / Н. В. Румянцев. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2009. – 235 с.
2. Нагловский, С. А. Логистика проектирования и менеджмента [Текст] / С. А. Нагловский. – СПб.: Политехника, 2009. – 336 с.
3. Ларіна, Р. Р. Регіональні логістичні системи (формування, управління та стратегія розвитку) [Текст] / Р. Р. Ларіна. – НАН України. Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк: Изд. «ВИК», 2010. – 372 с.
4. Костоглодов, Д. Д. Маркетинг и логистика фирмы [Текст] / Д. Д. Костоглодов, И. И. Саввиди, В. Н. Стаханов. – М.: ПРИОР, 2008. – 128 с.
5. Плахута, А. А. Логистическая концепция организации производства [Текст] / А. А. Плахута // Маркетинг: теория и практика: сб. науч. тр. – Луганск: Изд-во СУДА, 2008. – С. 148–156.

Усі вимоги логістики до моніторингу й оцінки матеріальних потоків, організації й регулювання їх з моменту виготовлення до безпосереднього виробничого споживання продукції сприяють розвитку міцних зв'язків між постачальниками й споживачами продукції. Підприємства зацікавлені в удосконаленні показників виробничої системи, організовуючи й аналізуючи матеріальний потік. Вони враховують матеріальні потоки не тільки на вході або виході внутрішньофірмового потоку, але й, відповідно, у партнера. Бажаючи поліпшити власні показники, підприємства разом з тим турбуються про забезпечення інтересів партнера й умов для формування договірних відносин з надходження продукції. Крім того, керуючись логістичними підходами й розвиваючи горизонтальні господарські зв'язки, підприємства конкурують між собою в процесі обслуговування споживачів, у збільшенні якості постачання продукції з мінімальними витратами. Надійним інструментом підвищення конкурентоспроможності фірм на товарних ринках виступають методи логістики.

Основною умовою логістики є пошук резервів зменшення витрат на закупівлю, складування, навантаження, розвантаження й відправлення продукції. Зменшення витрат на транспортно-складські операції, зокрема, визначають конкурентні переваги й лідерство в галузі. Важливу роль заслугує при цьому вибір оптимального варіанту видатків на логістичні операції. Істотне значення в логістиці належить оптимізаційним рішенням, наприклад, по нормуванню партій надходжень продукції, скороченню складських перевалок товарів, нормуванню виробничих запасів, формуванню господарських зв'язків.

Реалізація результативного керівництва логістикою підприємства, на наш погляд, повинна базуватися на застосуванні нормативних методів управління. Не можна спиратися на порівняння отриманих результатів і витрат тільки лише з фактичними результатами й витратами в базисному періоді, тобто на оцінці відхилень. Необхідно, крім того, увесь час зіставляти фактичні витрати з економічно обґрунтованими, тобто підрахованими на основі технічних, техніко-економічних і економічних норм і нормативів (за нормами логістичних витрат на випуск одиниці готової продукції, нормами й нормативами використання виробничих потужностей логістичного призначення й т.п.).

Таким чином, підвищений інтерес до логістизації виробництва й постачання свідчить про те, що потенційний внесок у цілі й стратегію підприємства можна виявити при дослідженні й вивченні логістичного потенціалу підприємства.

## РЕЗЮМЕ

*Свиридко Светлана*

### **Логистизация производственного процесса на промышленном предприятии**

Рассмотрены сущность и особенности логистизации производственного процесса на промышленном предприятии. Определены виды логистики, рассмотрены особенности, функции и задачи закупочной логистики. Рассмотрены особенности процесса управления запасами.

## RESUME

*Svyrydko Svitlana*

### **Logistisation of the production process at the industrial enterprise**

The author considers the essence and peculiarities of logistisation of the production process at the industrial enterprise. a The range of logistics is defined. The specific features, functions and tasks of procurement logistics are examined. The peculiarities of the process of stockpile management are considered.

*Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.*

## УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ КОРПОРАЦІЇ

*Запропонований у статті підхід до розробки інвестиційної політики корпорації є могутнім засобом підвищення ефективності роботи в довготерміновій перспективі, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу.*

**Ключові слова:** корпорація, інвестиційна стратегія, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика.

Одним із актуальних завдань економічного розвитку держави є вдосконалення корпоративних відносин та формування ефективної моделі корпоративного управління. Для України актуальність цього питання набуває особливого значення, тому що корпоративний сектор формує основу сучасної ринкової економіки та визначає її конкурентоспроможність, а ефективність функціонування цього сектору є однією з передумов сучасного розвитку економіки.

Світова практика свідчить, що в економічно розвинених країнах основою національних економік є корпорації. Вони сприяють реалізації багатьох напрямів діяльності: концентрації капіталу та інвестуванню його в напрямках, котрі забезпечують конкурентоздатність на світових і національних ринках; пом'якшенню суперечностей між працею і капіталом; подоланню внутрішнього протиріччя людини-власника і людини-працівника; формуванню корпоративної культури.

Основні розробки в області фінансування корпорацій належать західним економістам Брейлі Р., Брігхему Є. Ф., Колассу Б., Майерсу С., Ришару Ж. Проблемам інвестиційної політики присвячені праці економістів Бланка І. О., Ковальова В. В., Крейніної М. Н., Стоянової Е. С. та ін.

У сучасних умовах розвитку ділової активності в Україні ринкове середовище стає все більш динамічним. Однак розвиватися і успішно конкурувати можуть лише ті підприємства, котрі організують фінансування та розвиток своєї діяльності «стратегічно правильно».

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність розробки підходу до системи господарювання на підприємстві. Термін «політика» виражає сукупність цілей і задач стратегічного і тактичного характеру, а також механізму їх реалізації в будь-якій сфері діяльності.

Механізм управління інвестиційною політикою становить систему основних складових, що регулюють процес розробки та реалізації інвестиційних рішень підприємства.

Актуальність розробки інвестиційної стратегії підприємства визначається низкою умов, найважливішою з яких є інтенсивність змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з інвестиційною активністю підприємств, темпи технологічного прогресу, часті коливання кон'юнктури інвестиційного ринку, мінливість державної інвестиційної політики і форм регулювання інвестиційної діяльності не дозволяють ефективно

управляти інвестиціями підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів інвестиційного менеджменту. У цих умовах відсутність розробленої інвестиційної стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища, може привести до того, що інвестиційні рішення окремих структурних підрозділів підприємства будуть мати різноспрямований характер, приводити до виникнення протиріч і зниження ефективності інвестиційної діяльності загалом.

Інвестиційна стратегія є системою довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлених загальними задачами його розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення [3, с.68].

Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток підприємства [4, с. 328].

Отже, інвестиційна стратегія - це концепція, що пов'язує і спрямовує розвиток інвестиційної діяльності підприємства.

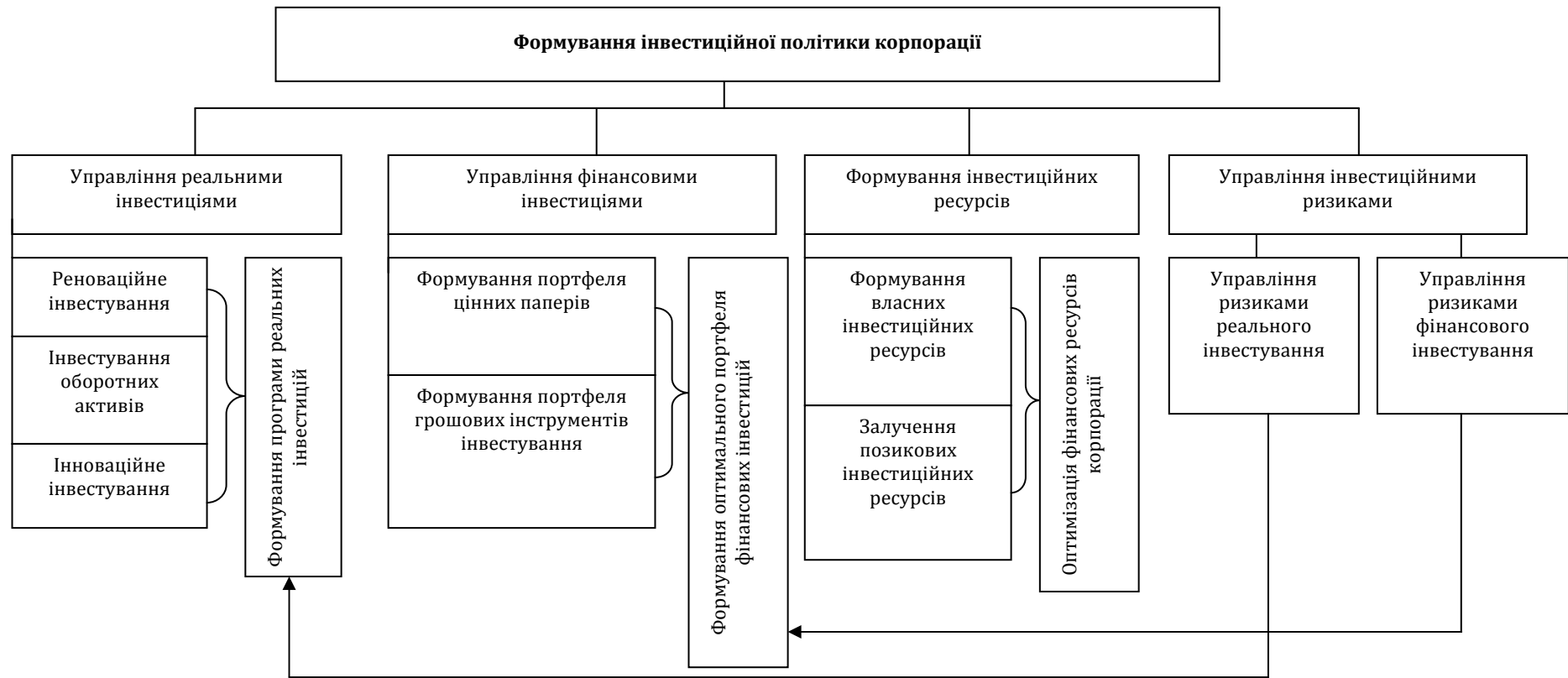
Інвестиційна політика підприємства - складова частина загальної економічної стратегії, котра визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних шляхів оновлення і розширення його виробничого і науково-технічного потенціалу [5, с. 58]. Ця політика зосереджена на забезпечення виживання підприємства в складному ринковому середовищі, на досягнення ним фінансової стійкості та створення умов для майбутнього розвитку. Інвестиційна політика формується лише за конкретними напрямками інвестиційної діяльності корпорації, що потребують забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної цілі цієї діяльності.

Формування інвестиційної політики за окремими аспектами фінансової діяльності корпорації може мати багаторівневий характер.

Підхід до формування системи інвестиційної політики корпорації, запропонований автором, показано на рис.1.

Розроблений підхід до формування інвестиційної політики корпорації відіграє значну роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. Ця роль полягає в наступному:





**Рис. 1. Формування інвестиційної політики корпорації**

- забезпечення механізму реалізації довгострокових загальних і інвестиційних цілей майбутнього економічного і соціального розвитку підприємства загалом й окремих його структурних одиниць;
- можливість реально оцінити інвестиційні можливості підприємства, забезпечити максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу і можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами;
- швидка реалізація нових перспективних інвестиційних спроможностей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища.
- урахування заздалегідь можливих варіацій розвитку неконтрольованих підприємством факторів зовнішнього інвестиційного середовища і можливість звести до мінімуму їхні негативні наслідки для діяльності підприємства;
- відбиття порівняльних переваг інвестиційної політики підприємства в зіставленні з його конкурентами;
- забезпечення чіткого взаємозв'язку стратегічного, поточного й оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства;

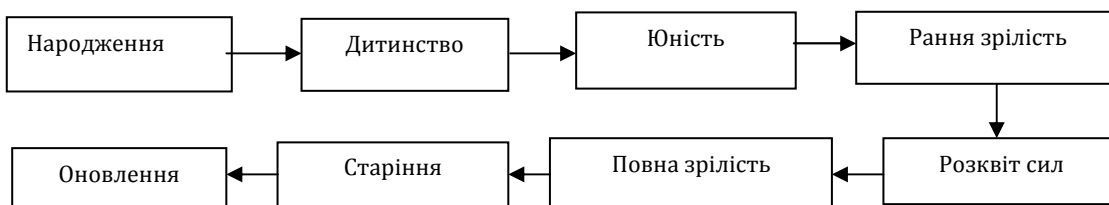
- формування значення основних критеріальних оцінок вибору реальних інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування.

Стратегічне управління інвестиційною політикою корпорації має цільовий характер, тобто передбачає постановку та досягнення певних цілей.

Стратегічне управління є могутнім засобом підвищення ефективності інвестиційної політики в довготерміновій перспективі, її координації та контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу.

Важливим об'єктивним обмеженням, що визначає напрям стратегічного управління інвестиційною політикою, є стадія життєвого циклу, в якій знаходиться підприємство. Кожній стадії життєвого циклу підприємства належить характерний їй рівень інвестиційної активності, напрями і форми інвестиційної діяльності, особливості формування інвестиційних ресурсів.

У науковій літературі зустрічається багато поглядів на життєвий цикл підприємства, які відрізняються кількістю стадій та їх змістом і назвами. За основу може бути прийнятий найбільш розгорнутий і детальний варіант [6, с. 54], наведений на рис. 2.



**Рис. 2. Стадії життєвого циклу підприємства**

Стосовно задачі диференціації стадій інвестиційної політики такий наведений підхід має бути вдосконалений з огляду на дві обставини:

У ньому містяться як стадії життєвого циклу, так і «контрольні точки», які не мають тривалості у часі і означають перехід від однієї стадії до іншої (наприклад: народження, розквіт сил). Вони не ідентифікуються з якоюсь інвестиційною політикою, а можуть лише бути підставою для її трансформації.

Є необхідним агрегування деяких стадій в один блок у зв'язку з тим, що вони мають одну й ту ж саму мотивацію до певних варіантів інвестиційної політики.

Діагностику стадій життєвого циклу пропонується проводити за первинними цілями, що висуваються на певній стадії. Зміна цілей означає перехід від однієї до іншої стадії життєвого циклу. Напрями інвестиційної політики, які можуть бути використаними на певній стадії життєвого циклу, визначаються за їх відповідністю природі і цілям економічних процесів, притаманних саме цій стадії.

Характер диференціації цілей інвестиційної політики залежно від конкретних стадій його життєвого циклу показано в табл.1.

Наведений метод є достатньо простим у практичному використанні, але оскільки стадія життєвого циклу припускає застосування декількох

варіантів інвестиційної політики, прийняття остаточного рішення має відбуватися на суб'єктивно-інтуїтивному рівні. Це не відкидає можливості використання цього методу, він є корисним для попереднього аналізу хоча б з боку відсвіту неприйнятних на даній стадії життєвого циклу варіантів і більш детального подальшого розгляду порівняльної доцільності перспективних варіантів.

Інвестиційна політика є формою реалізації інвестиційної ідеології й інвестиційної стратегії підприємства з огляду на найбільш важливі аспекти інвестиційної діяльності на окремих етапах її здійснення. На відміну від інвестиційної стратегії загалом, інвестиційна політика формується лише за конкретними напрями інвестиційної діяльності підприємства, що вимагає забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної мети цієї діяльності.

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування багато. Разом з тим, будь-яка корпорація має обмежені фінансові ресурси, які доступні для інвестування. Тому потрібно діяти згідно зі своєю інвестиційною стратегією загалом, а також враховувати позиції інвестиційної політики. А головним в реалізації інвестиційної стратегії і політики є розробка інвестиційних програм (портфелів).

**Таблиця 1. Варіанти інвестиційної політики за стадіями життєвого циклу підприємства**

Стадія життєвого циклу	Первинні цілі	Переважаючі варіанти інвестиційної політики
1. Народження, становлення і дитинство	Вживання і короткостроковий прибуток	<ul style="list-style-type: none"> <li>– забезпечення високих темпів реального інвестування;</li> <li>– забезпечення безбитковості інвестиційної діяльності, шляхом формування власних інвестиційних ресурсів.</li> </ul>
2. Юність	Прискорене зростання	<ul style="list-style-type: none"> <li>– розширення обсягів реального інвестування;</li> <li>– диверсифікація напрямів реального інвестування;</li> <li>– забезпечення мінімальної норми поточного інвестиційного прибутку.</li> </ul>
3. Рання зрілість і розквіт сил	Стале зростання	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Забезпечення виходу на «критичну масу інвестицій»;</li> <li>– диверсифікація форм реального інвестування;</li> <li>– формування портфеля фінансових інвестицій;</li> <li>– забезпечення необхідних темпів приросту капіталу, що інвестується.</li> </ul>
4. Повна зрілість	Підтримання сформованого іміджу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підтримка «критичної маси інвестицій»;</li> <li>– широка диверсифікація форм реального та фінансового інвестування;</li> <li>– забезпечення середньої норми інвестиційного доходу;</li> <li>– розвиток реальних інвестицій;</li> <li>– управління інвестиційними ризиками.</li> </ul>
5. Старіння	Подолання кризової перспективи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– забезпечення своєчасної реновації активів, що амортизуються;</li> <li>– «стиснення» портфеля фінансових інвестицій з ціллю підвищення рівня його доходності;</li> <li>– дезінвестування капіталу з низькорентабельних інвестиційних об'єктів з забезпеченням мінімальних його втрат;</li> <li>– реінвестування капіталу з ціллю підтримки необхідного обсягу операційної діяльності.</li> </ul>
6. Оновлення	Подальший інноваційний розвиток	<ul style="list-style-type: none"> <li>– інноваційне інвестування;</li> <li>– можливість галузевої диверсифікації реальних або фінансових інвестицій;</li> <li>– мінімізація рівня податків;</li> <li>– підвищення середньозваженої вартості капіталу, за рахунок коригування обсягів внутрішніх і зовнішніх інвестицій підприємства.</li> </ul>

### Список літератури

1. Покропивний, С. Ф. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посібник / С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с.
2. Маховикова, Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии [Текст] / Г. А. Маховикова, В. Е. Кантор. – СПб.: Питер, 2001. – 171с.
3. Бланк, И. А. Управление денежными потоками [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2002. – 576 с.
4. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2001, Т.1 - 531с.
5. Бочаров, В. В. Инвестиции [Текст] / В. В. Бочаров. – СПб.: „Питер“, 2002. – 284с.
6. Адамова, Н. А. Організація і планування виробництва на підприємствах швейної промисловості [Текст] / Н. А. Адамова, Т. Л. Малова та ін. – К.: Вища школа, 1994. – 129 с.

### РЕЗЮМЕ

**Селиверстова Людмила**

#### Управление инвестиционной политикой корпорации

Предложенный в статье подход к разработке инвестиционной политики корпорации является эффективным средством повышения эффективности работы в долгосрочной перспективе, а также базой для принятия управленческих решений на всех стадиях инвестиционного процесса.

### RESUME

**Seliverstova Lyudmyla**

#### Investment Policy Corporation

The approach to the development of the investment policy of the corporation as a powerful means of increasing efficiency in the long term has been considered in the article. It is also a basis for decision-making at all stages of the investment process.

*Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.*

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті розглянуто складові системи управління персоналом на підприємстві. Наведені рекомендації про адаптацію цієї системи відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001:2000.*

**Ключові слова:** персонал, управління, система, адаптація, мотивація, оцінка.

У сучасних умовах ринкових відносин в Україні найбільш вагомим чинником національної конкурентоспроможності є не природні та фінансові ресурси, а людські, тобто персонал. Персонал є одним з найважливіших ресурсів організації, необхідних для досягнення всіх її цілей і задач. На кожному підприємстві в тому або іншому вигляді існує система управління персоналом або персонал-система. Якщо наявна система конкретна та мобільна, при необхідності її можливо легко змінити (покращити). У випадку невизначеності складових персонал-системи її удосконалення стає проблематичним і навіть неможливим, тому необхідно стандартизувати існуючу систему управління персоналом.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких Виноградський М. Д., Данюк В. М., Дятлов В. А., Єгоршина А. П., Кібанов А. Я., Колот А. М., Крушельницька О. В., Маслов Є. В. та ін. та закордонної практики доводить, що управління персоналом - це система, яка уміщує складові, тобто внутрішні системи, кожна серед них має свою специфіку. Але в цих працях не розглядаються питання щодо стандартизації цієї системи на основі апробованої у багатьох країнах системи менеджменту якості по міжнародному стандарту (МС) ISO 9001:2000.

Сучасна система управління якістю базується на стандартизації. За визначенням Міжнародної організації по стандартизації (International Standard Organization - ISO), стандартизацією є «процес встановлення та застосування правил з метою упорядкування у цій області на користь і при участі всіх зацікавлених сторін, частково, для досягнення загальної максимальної економії з дотриманням функціональних умов і вимог безпеки». Управління якістю продукції (послуг) здійснюється на основі міжнародних, державних, галузевих стандартів і стандартів підприємства. При цьому міжнародні стандарти відіграють особливу роль, оскільки є основою для розширення міжнародної торгівлі і загалом для економічного співробітництва, сприяють прискоренню науково-технічного та соціального прогресу.

Досвід багатьох національних організацій з управління якості узагальнений у пакеті міжнародних стандартів ISO 9001. У сучасний час серія стандартів ISO 9001 складає основу для досягнення стабільної якості будь-якої організації. Вона є універсальною системою управління, на основі якої будуються всі бізнес-процеси з метою їх оптимізації та досягнення максимального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Метою роботи є формування системи управління персоналом на підприємстві на базі системи управління персоналом МС ISO 9001:2000, на основі виокремлення типових складових системи управління персоналом та виявлення можливостей і напрямків їх стандартизації.

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні - як отримання максимального прибутку. Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані - як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

Система управління персоналом, яка склалась на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та кристалізації власного досвіду, містить сьогодні такі підсистеми:

1. Аналіз та планування персоналу: до цієї підсистеми належать розробка кадрової політики, розробка стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу та ринку праці, кадрове планування, прогнозування потреб у персоналі, організація реклами та встановлення взаємодії із зовнішніми організаціями, що забезпечують підприємство кадрами.

2. Підбір та наймання персоналу: проведення співбесід, тестів, анкетування для вияву інтелектуального рівня, професіоналізму, комунікативності та інших необхідних якостей.

3. Оцінювання персоналу: персональна оцінка - рівень знань, умінь, майстерності та особистісної відповідальності; оцінка виконуваної роботи та її результатів.

4. Організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу: навчання персоналу, перепідготовка та підвищення кваліфікації, введення в посаду, організація кадрового зростання, реалізація службово-професійного просування та кар'єри співробітників, робота з кадровим резервом.

5. Атестація і ротація кадрів: проведення заходів,

спрямованих на вияв відповідності результатів діяльності, якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, що висуваються до виконуваної роботи.

6. Управління оплатою праці.

7. Мотивація персоналу: розробка систем мотивації, вироблення систем оплати праці, участі персоналу в прибутках і капіталі підприємства, розробка форм морального стимулювання персоналу.

8. Облік співробітників підприємства: облік прийому, переміщення, винагород співробітників та стягнень з них, звільнення персоналу, організація ефективного використання персоналу, управління зайнятістю персоналу, кадрове діловодство.

9. Організація трудових відносин на підприємстві: оцінювання виконання персоналом своїх функціональних обов'язків, формування у співробітників почуття відповідальності, аналіз та регулювання групових і міжособистісних відносин, управління виробничими конфліктами та стресами, соціально-психологічна діагностика, встановлення норм корпоративної культури, робота зі скаргами на трудові відносини.

10. Створення умов праці: створення безпечних умов для праці співробітників; дотримання норм психофізіології праці, ергономіки, технічної естетики; кадрова безпека.

11. Соціальний розвиток та соціальне партнерство: організація харчування, медичного і побутового обслуговування, відпочинку та культурно-оздоровчих заходів, управління конфліктами та стресами, організація соціального страхування.

12. Кадрова безпека.

13. Правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом.

Для формування системи управління відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001:2000 визначені наступні принципи:

- концентрація працівників системи управління персоналом на рішення основних задач;
- спеціалізація праці в системі управління персоналом;
- паралельність виконання окремих управлінських рішень;
- адаптація системи управління персоналу до зміни цілей організації;
- послідовність робіт по формуванню системи управління персоналом;
- безперервність у роботі працівників системи управління персоналом;
- ритмічність при виконанні робіт;
- упорядкованість та цілеспрямованість інформації, яка необхідна для визначення управлінського рішення.

Система управління персоналом (персонал-система), як показує вітчизняна та зарубіжна практика, складає логічний ланцюжок, через який проходить кожний працівник за весь цикл роботи на підприємстві – від прийому до звільнення.

Успіх управління персоналом визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії, і можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку. Обидва завдання

однаково важливі й складні, особливо в умовах ринкової трансформації економіки.

Наведені складові та відповідні їм системи, підлягають стандартизації по МС ISO 9001:2000. При побудові персонал-системи необхідно пам'ятати, що вона є суб'єктом ринку і її споживачами є посадові особи та структурні підрозділи, які зазнають складності з працівниками, а постачальниками інші підрозділи, навчальні центри, кадрові агентства та навчальні організації. Системі управління персоналом необхідно позиціонувати себе на підприємстві як на ринку. Аналіз діяльності українських підприємств показав, що кожне підприємство у тому або іншому вигляді і розмірі має перераховані складові персонал-системи.

Для того, щоб успішно це зробити необхідно адекватно оцінити кожну з них, саме це дозволяє зробити стандартизація. Розглянемо кожну з підсистем.

Підсистема підбору та відбору пов'язана з ситуацією на ринку праці. Якщо пропозиція на цьому ринку перевищує попит, тоді формується довгий список кандидатів на певну посаду. Кожний кандидат з цього списку повинен бути оцінений за певними критеріями. У результаті такої початкової оцінки список скорочується. Кожний кандидат цього списку проходить через систему оцінки при прийнятті на роботу, яку проводять інспектор з кадрів, керівник підрозділу, керівник організації. Якщо ж попит перевищує пропозицію, то рекомендується переходити до оцінки кандидатів без скорочення списку.

Оформлення документації та процедура прийняття на роботу повинні відповідати законодавству України на певний період часу. Логіка побудови системи оцінки кандидатів базується на переміщенні кандидата по ієрархічній драбині «інспектор з кадрів - керівник підрозділу – керівник підприємства». За останнім – завжди рішення у вигляді видання відповідного наказу. Необхідно звернути увагу, що залежно від специфіки, потреб та задач, які вирішує підприємство у процесі оцінки, воно може мати універсальну систему оцінки при прийомі на роботу або диференційовані системи по окремим посадам.

Система адаптування персоналу може бути різною, залежно від специфіки підприємства, соціальної політики, яку воно проводить, його традиції та інших умов. Основне призначення цієї системи надати прийнятому на роботу молодому початківцю послуг у вигляді надання інформації про підприємство, підрозділ, посаду та гарантованої допомоги про освоєнні посади. Мета цих послуг - допомогти новому працівнику швидко та ефективно засвоїти виробничий процес, відчувати колектив і стати його повноцінною частиною.

Система мотивації персоналу. Важливе місце у стандартах персонал-системи повинні займати методики, за допомогою яких, зокрема, вивчають мотиви та антимотиви. Насамперед необхідно відобразити методичний інструментарій для отримання інформації для вирішення задачі мотивації персоналу. У стандарті обов'язково необхідно зафіксувати:

- періодичність визначення рівня мотивування персоналу;
- документ, у якому фіксуються отримані аналітичні результати;
- порядок використання цих результатів та статистики, яка накопичується для удосконалення системи стимулювання;
- використання інформації з мотивації персоналу у

документах, які пов'язані з перспективами розвитку підприємства.

Особливо треба підкреслити, що оцінка рівня мотивації персоналу для вітчизняних підприємств є новим, актуальним і особливо значущим напрямком. Досвід у цьому напрямку показує найбільш характерну помилку: чіткий і грамотний методичний замінюється інтуїтивними відчуттями керівників без отримання, накопичення та аналізу мотиваційної статистики.

Система стимулювання персоналу. Якщо мотиви персоналу – це внутрішній двигун людини в процесі її життя та праці, то стимули – це «паливо», від його кількості і якості залежить робота конкретного працівника – «двигуна» підприємства. Система стимулювання персоналу складається з трьох груп стимулів:

- методи матеріального стимулювання (види заробітної плати, доплати, надбавки, матеріальна допомога, преміальна система, компенсації, дивіденди);
- методи соціального стимулювання (оплата путівок, проїзду, підвищення кваліфікації, надання безвідсоткової позики, медичне страхування);
- методи морального стимулювання (винесення подяки, нагородження цінним подарунком, присвоєння звання «Кращий у професії», гнучкий графік роботи).

Усі групи стимулів конкретизовані, вони часто використовуються на практиці. Аналітична інформація, яка одержується при вивченні мотивації, повинна

використовуватись для удосконалення системи стимулювання. Таким чином, система стимулювання повинна розвиватись не сама по собі, а в результаті відстеження динаміки мотивації персоналу.

Система розвитку персоналу. Ця система складається з двох частин системи фізичного розвитку персоналу і системи професійно-кваліфікаційного розвитку. Система фізичного розвитку містить спортивні споруди, спортивні секції, щоденні спортивні заняття. Професійно-кваліфікаційний розвиток персоналу є ключовою системою, яка прямо впливає на конкурентоспроможність підприємства.

Як вже зазначалось, в основі системи менеджменту якості по МС ISO 900: 2000, підприємства лежать два принципових підходи – процесуальний та системний.

Міжнародний стандарт ISO 900: 2000 потребує створення документованих процедур по кожному виділеному процесу персонал-системи, тому наведені вище системи дають реальну основу для правильної побудови персонал-системи та її документування.

На жаль, у теперішній час більшість українських підприємств не використовує системну документацію по управлінню персоналом. Адже стандартизована система управління персоналом на підприємстві ефективна та результативна. Побудова систем управління персоналом і стандартизація їх у відповідності з МС ISO 9001:2000 дасть українським підприємствам реальну конкурентну перевагу – досвідчений, підготовлений, правильно мотивований та стимульований персонал.

## Список літератури

1. Архипова, Н. И. *Кадровый менеджмент [Текст] : практ. рук. для руководителей и специалистов кадровых служб / Н. И. Архипова. – М.: Приор, 2001. – 448 с.*
2. Веснин, В. Р. *Практический менеджмент персонала [Текст] : пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин. – М.: Юрист, 2003. – 496 с.*
3. Вучкович-Стадник, А. А. *Оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения [Текст] / А. А. Вучкович-Стадник. – М.: Эксмо, 2008. – 192 с.*
4. Дмитренко, Г. А. *Мотивация и оценка персонала [Текст] : учеб. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарапова, Т. М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.*
5. Егоршин, А. П. *Управление персоналом [Текст] : учебник для вузов / А. П. Егоршин. – Н.Новгород: НИМБ, 2003 – 699 с.*
6. Крушельницька, О. В. *Управління персоналом [Текст] : навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К., 2005. – 308 с.*
7. Маслов, Е. В. *Управление персоналом [Текст] : учебное пособие / Е. В. Маслов. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2003. – 312 с.*
8. *Менеджмент персоналу [Текст] : навч. посібн./ В. М. Канюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 398 с.*
9. Савельев, В. С. *Управління персоналом [Текст] / В. С. Савельев, О. Л. Есков. – К.: Професіонал, 2005. – 335 с.*
10. *Системы менеджмента качества [Электронный ресурс] : ISO 9001:2000. - <http://www.siora.ru/ru/iso9001>.*
11. *Управління персоналом [Текст] : навч. посібник/ М. Д. Виноградський, С. В. Беляева, А. М. Виноградська та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.*
12. Хигир, Б. *Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала [Текст] / Б. Хигир (2-е изд.) – М.: Управление персоналом, 2003. – 448 с.*

## РЕЗЮМЕ

**Сивашенко Татьяна**

### **Усовершенствование системы управления персоналом предприятия**

В статье рассмотрены составляющие системы управления персоналом на предприятии. Приведены рекомендации адаптации этой системы в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2000.

## RESUME

**Sivashenko Tetyana**

### **Improvement of personnel management company**

The article deals with the main levels of the personnel management system. The author gives some recommendations about the adaptation this system to the international standard ISO 9001:2000.

*Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.*

## ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ТОВАРНО-ГРОШОВОГО ОБМІНУ

*Обґрунтовано економічні особливості формування і розвитку соціально-трудоових відносин на торговельних підприємствах в умовах соціалізації торгівлі, охарактеризовано вплив суспільного поділу праці на соціально-трудоові відносини у сфері товарно-грошового обміну, визначено причини виникнення конфліктів на підприємствах торгівлі.*

**Ключові слова:** соціально-трудоові відносини, соціалізація торгівлі, торговельне підприємство, товарно-грошовий обмін, суспільний поділ праці, співробітництво, конфлікт.

Постійний обмін результатів праці, розширення товарно-грошових відносин, взаємозалежність сфер виробництва і споживання обумовлюється узгодженням трудової самосвідомості, самоідентифікації працівника із загальним досягненням високих фінансових результатів підприємства і його стратегічним розвитком. Залучення працівників до господарської діяльності підприємства на основі посилення соціальної відповідальності учасників трудових відносин потребує створення необхідних умов для поширення ділової і соціальної співпраці.

У межах вироблення і ухвалення господарських рішень на підприємстві, досягнення цільових орієнтирів можливе лише завдяки інтеграції соціально-трудоових цінностей працівників та ресурсних можливостей підприємства. У цьому зв'язку поняття соціально-трудоових відносин є визначенням економічних, соціально-психологічних, адміністративних та правових методів і норм, спрямованих на залучення робочої сили в процес праці та її відтворення на основі ринкових механізмів – попиту, пропозиції, ринкової ціни [2, с. 57].

Метою статті є обґрунтування економічних передумов формування і розвитку соціально-трудоових відносин у сфері товарно-грошового обміну. Необхідним є визначення економічних особливостей впливу суспільного поділу праці, підприємницької діяльності, моралі співробітництва і конфлікту в напрямку освоєння механізму соціалізації торгівлі.

Теоретичні аспекти формування і розвитку соціально-трудоових відносин на підприємствах торгівлі в умовах соціалізації знайшли свої відображення у працях вітчизняних науковців: В. Адрущенко, Г. Башнянина, З. Галушки, А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Горлача, В. Гришкіна, В. Єсіна, Ю. Зайцевої, А. Капської, А. Колота, С. Мочерного, В. Ягупова, а також зарубіжних – І. Андреева, Дж. Гелбрейта, В. Ісаєва, Н. Смелзера, Е. Фромма, В. Щербіни, Т. Юрьєвої та інших.

Деформація трудових цінностей, постійні суперечності інтересів найманих працівників та роботодавців, нездатність суспільства до соціального самопізнання і соціального навчання, «руйнівна самовпевненість» та неможливість існування справедливого суспільства є відображенням сучасного стану соціально-трудоових відносин. У межах обраного напрямку визначення соціально-трудоових відносин у сфері товарно-грошового обміну обумовлене суспільним поділом праці, розвитком моралі співробітництва і

конфлікту та пошуком напрямів освоєння механізму соціалізації торгівлі (рис. 1).

Безперечно, основою формування і розвитку соціально-трудоових відносин на торговельних підприємствах в умовах соціалізації торгівлі виступає суспільний поділ праці. Саме у зв'язку з руйнуванням принципів соціальної відповідальності, єдності і спільності інтересів, паритетності та комунікативності підсилюється роль особистих інтересів суб'єктів торговельного процесу. Водночас комплекс взаємовідносин між працівниками та керівництвом торговельного підприємства необхідно розглядати як природну необхідність гармонійного співіснування, комунікації і співробітництва, що спрямована на досягнення власних цілей із взаємною вигодою.

Крім того, нерозривне об'єднання праці і споживчих інтересів учасників товарно-грошового обміну потребує урівноваження як раціональних, так і емоційних аспектів продажу товарів у межах соціально-трудоових відносин на торговельному підприємстві. У процесі продажу товарів необхідно враховувати суб'єктивну неоднорідність та суперечливість інтересів між працівниками торговельного підприємства і їх покупцями.

Розвиток продуктивних сил суспільства обумовив необхідність спеціалізації ринку товарів і послуг відповідно до якісних змін у структурі споживчого кошика, господарських функціях підприємств торгівлі, їх товарної пропозиції та змісті продуктивності праці. Також важливими залишаються тенденції формування сучасної системи торговельного обслуговування на ринках товарів і послуг та відповідної комбінації усупільнення, регулювання і контролю діяльності підприємств торгівлі.

Суспільний поділ праці можна вважати засобом формування «ідеального суспільства», що здатне забезпечити пересічного громадянина місцем праці враховуючи його кваліфікаційні можливості, соціальні цінності та суб'єктивну неоднорідність на різних рівнях соціально-трудоових відносин. Ф. Енгельс та К. Маркс, досліджуючи можливості побудови прогресивного суспільства на засадах «суспільновласницького» підходу, наголошували на необхідності соціалізації підприємницької діяльності та виокремленні індивідуальних потреб трудового колективу в межах формування і розвитку соціально-трудоових відносин. На думку Ф. Енгельса, метою економічної суспільної

формації є «..... перетворення суспільства так, щоби кожний його член міг досить вільно розвивати і застосовувати свої здібності і сили» [5, с. 354]. Крім того, соціально-трудові відносини виконують функції

інструмента суспільно-планового регулювання підприємницької діяльності відповідно до потреб суспільства загалом та кожного його члена зокрема.



**Рис. 1. Економічні передумови формування і розвитку соціально-трудових відносин у сфері товарно-грошового обміну**

Варто зазначити, що лише за рахунок розвитку торговельних відносин відбулись поступові структурні зміни соціально-економічного капіталу суспільства, а саме: розширення товарної пропозиції на ринку; використання результатів науково-технічної революції; підвищення виробничих потужностей; покращення ринкової інфраструктури. В. Рошен відкидав еволюційну форму суспільного розвитку, наголошуючи: «... кожна революція, якою б великою не була потреба в змінах, здійснюваних нею, залишається все-таки завжди найбільшим лихом й іноді смертельною хворобою народного життя» [8, с. 51]. Проте капіталістичне усупільнення життя уповільнювало нагромадження продуктивних можливостей у встановленні справедливого суспільного устрою та пізнанні соціальної відповідальності в процесі створення споживчих вартостей.

Важливим результатом суспільного поділу праці є формування інституту приватної власності, що особливо важливо для підприємницької діяльності у сфері торгівлі. Адже торгівля передбачає вироблення чіткого механізму обміну матеріальними цінностями між продавцем як власником підприємства (чи його працівником), так і покупцем, який готовий інвестувати власні кошти у придбання товару. Б. Гільдебранд стверджував, що «найпотужнішим двигуном розвитку людського духу» є приватна власність, як винагорода за працю самого підприємця, так і трудового колективу загалом [1, с. 79].

Видатний американський соціолог Н. Смельзер розглядає формування та розвиток соціально-трудових відносин на підприємстві «... як процес нагромадження досвіду і соціальних настанов відповідно до їх соціальних ролей» [9, с. 217]. Очевидно, що в цьому випадку підкреслюється нерозривне поєднання праці торговельного підприємства (продавець зацікавлений продати більше товару із мотивом отримання більшої заробітної плати) із споживчою зацікавленістю покупця (у межах спілкування покупець намагається за низькою ціною отримати якісніші товари).

Важливою є думка вченого-економіста М. Туган-Барановського, який у «соціальній теорії розподілу» вважав, що формування і розвиток соціально-трудових відносин «... стане системою господарювання, яка висуває своїм учасникам вимоги надзвичайно високі, набагато вищі від тих, котрі ставить до своїх діячів капіталізм» [10, с. 421]. В умовах соціалізації суспільства зі змішаною ринковою економікою, поліфункціональна роль робочої сили індивіда відтворюється не у товарній формі, а у формі «людського капіталу». Використання людського капіталу визначається зростанням продуктивності суспільної праці і ролі соціальної сили робочого класу в процесі розподілу прибутку підприємства, таким чином робітник розуміє свою працю як капіталізоване нагромадження. Окрім того, свого часу Й. Шумпетер стверджував: «... сама людська душа має тенденцію до соціалізації ...» [11, с. 293], що підтверджує сучасні тенденції підвищення соціального та інтелектуального розуміння «економічної ролі»



робітника у розвитку конкурентоспроможності підприємства на ринку товарів і послуг.

У проектуванні соціально-трудових відносин у сфері товарно-грошового обміну важливе значення мають ідеї моралі співробітництва і конфлікту, що є джерелом розвитку соціалізації торгівлі загалом. Це яскраво виявляється, зокрема, в напрямках організації товаропостачання і доставки товарів покупцям, організації торгово-технологічного процесу на торговельному підприємстві, формування асортименту товарів та забезпечення якості торговельного обслуговування.

У кінці XIX – на початку XX ст. А. Богданов, а за ним і Г. Плеханов, відстоюючи ідеї подвійності суспільних економічних відносин, вважали, що основою формування і розвитку соціально-трудових відносин на рівні підприємства є «відносини співробітництва», які відповідають технічному поділу праці [3, с. 102]. Джон Локк як представник емпіризму і лібералізму, досліджуючи «природний стан людини» та відносини їх об'єднань на основі раціональної доцільності і співробітництва, стверджував: «... використання тих самих можливостей повинне також бути рівними між ними, без якого-небудь придушення» [4, с. 6]. Водночас, комплекс взаємовідносин між працівниками та керівництвом торговельного підприємства необхідно розглядати як природну необхідність гармонійного співіснування, комунікації і співробітництва, що спрямовані на досягнення власних цілей із взаємною вигодою.

Мораль співробітництва в межах соціально-трудових відносин на торговельному підприємстві забезпечує координацію, комбінування, упорядкування зусиль її учасників у напрямі розподілу торговельно-технологічних операцій з продажу товарів між ними та зміну діяльності кожного з них. У цьому контексті варто погодитись із Дж. Ст. Мілем, який зазначив, що «... відносини між господарями і працівниками будуть поступово витиснуті відносинами партнерства в одній із двох форм: у деякому випадку відбудеться об'єднання робітників з капіталістами, а в іншій робітників між собою» [6, с. 100].

Варто зауважити, що працівник торговельного підприємства не формує асортимент товарів, не здійснює управління товарними запасами та не проводить рекламування товарів, але його безпосередня близькість до покупця дозволяє вивчити попит населення, сформувати замовлення на завезення товарів і забезпечити пропускну спроможність підприємства. Таким чином, загальний інтерес працівника у виконанні безпосередніх обов'язків дозволяє забезпечити комплексний підхід до розробки варіантів продажу товарів на торговельному підприємстві.

Розглядаючи напрями розподілу операцій організації торговельно-технологічного процесу, варто підкреслити інтерес роботодавця і не лише фінансовий. Як відомо, ефективність діяльності підприємства залежить не від детального розмежування функціональних обов'язків кожного учасника процесу, а від формування певної системи цілей у підпорядкованому положенню, яка потрібна для сумісної діяльності. Особлива роль роботодавця полягає у виборі та застосуванні методів продажу товарів, які повинні виконуватись безпосередньо в торговому залі. Відповідно, використання окремого методу роздрібного продажу товарів змінює межі і функції управління

працею та регулювання соціально-трудових відносин на торговельному підприємстві.

Виявлення потреб і мотивів покупця, аргументація і демонстрування товару та укладення угоди купівлі-продажу товарів є лише кінцевими етапами торговельно-технологічних операцій між суб'єктами і об'єктами соціально-трудових відносин. Важливою умовою стратегічної поведінки торговельного підприємства на ринку є виявлення комунікативної залежності поведінки покупців від узгодженості, соціальної відповідальності та партнерства між суб'єктами і об'єктами соціально-трудових відносин на рівні підприємства.

Загалом працівники торговельного підприємства, беручи до уваги характер і манери поведінки покупців, повинні виявляти ентузіазм, витримку і ввічливість, діловитість, бути рішучим та переконливим. Однак у процесі організації торговельно-технологічних операцій продажу товарів нерідко виникають конфліктні ситуації як між самими покупцями, так і між працівниками торговельного підприємства. В умовах соціалізації торгівлі виникнення конфліктів необхідно розуміти як соціальну реальність суспільного розвитку, що зумовлене зміною поведінки і інтересів покупців, виявляє професійну і особисту придатність працівників та проводить перевірку комерційної роботи торговельного підприємства щодо ефективного здійснення різноманітних операцій з управління торговельно-технологічними процесами.

Учасники соціально-трудових відносин можуть мати різні цінності і відповідно різну індивідуальну відповідальність за конкретну ситуацію. Такими чином, виникнення конфліктних ситуацій є виявом протиріч цінностей, суперечностей інтересів, думок і небажання учасників соціально-трудових відносин нести відповідальність або виявити погодженість із позицією іншого. Разом з тим, причинами виникнення конфліктів на торговельних підприємствах можна вважати:

- обмеженість ресурсних можливостей підприємства (незабезпечення належних умов вибору і придбання товарів, збільшення часу купівлі призводить до роздратованості і емоційності покупців, які спрямовують свою реакцію на працівників підприємства);
- суперечливість інтересів (загальне незадоволення і роздратування покупців викликає особисту образу в працівників підприємства та формує в них «колективну оборону» на основі спільного протистояння до вимогливості і прискіпливості покупців);
- суб'єктивна неоднорідність (природне зіткнення інтересів учасників соціально-трудових відносин, враховуючи їх майнову, статусну, освітню, економічну нерівність у процесі життєдіяльності);
- особистісно-функціональні розбіжності (відмінність вимог керівництва до окремих працівників, неадекватні уявлення в діловому спілкуванні призводять до зниження рівня функціонального взаємозв'язку на підприємстві).

Загалом у конфліктології виділяють чотири групи причин конфліктів: соціально-економічні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні, особистісні, які можна одночасно вважати напрямками їх конструктивного вирішення і попередження [7, с. 52-55]. Однак, враховуючи особливості спілкування та загальне усвідомлення манери й емоційності поведінки покупців необхідно зазначити існування серйозних

наслідків, що формують взаємну недовіру, непорозуміння, неприязність та спричиняють перешкоди корпоративної відповідальності трудового колективу та торговельного підприємства загалом.

Слід зауважити, що формування і розвиток соціально-трудова відносин на торговельних підприємствах неможливі без конфліктів між його учасниками, оскільки усвідомлення причин і вирішення конфліктних ситуацій дозволяє стимулювати оновлення і поліпшення взаємовідносин, виробити відповідальність, небайдужість, рішучість та виявити діловитість, переконливість. З цього випливає розуміння нової ролі працівника як особистості, що своєю працею забезпечує відтворення суспільного продукту, конкурентних переваг роботодавця, власних інтересів та стверджує існування «командної гри» трудового колективу. Працівник повинен розуміти, що можливість отримати оплачувану роботу на торговельному підприємстві залежить не тільки від особистого прагнення до праці, а й від його готовності до пошуку напрямів забезпечення партнерства, звуження зони розбіжностей, знаходження загальних інтересів і цілей та досягати компромісу на користь здійснення купівлі товарів.

Для обґрунтування моделі регулювання соціально-трудова відносин на торговельному підприємстві необхідно використовувати системний підхід до освоєння механізму соціалізації торгівлі. Загалом використання системного підходу у регулюванні соціально-трудова відносин на торговельних підприємствах дає змогу ефективно визначити здатність підприємства до упорядкування власної соціальної зацікавленості, справедливості та відповідальності.

Таким чином, з позиції системного підходу, формування та розвиток соціально-трудова відносин на торговельному підприємстві слід розглядати як гнучкий і суспільно контрольований механізм відтворення економічного підґрунтя остаточного впровадження принципів соціалізації. Разом з тим, для оптимального формування і розвитку соціально-трудова відносин на торговельних підприємствах в умовах соціалізації необхідно враховувати принципи ідеологічного, соціалістичного, науково-технологічного (інноваційного) підходу до запровадження «єдиних соціально-трудова правил», забезпечення згуртованості трудового колективу та особистої активності працівника.

### Список літератури

1. Гильдебранд, Б. Политическая экономия настоящего и будущего [Текст] / Б. Гильдебранд. – [2-е изд.]. – СПб, 2012. – 296 с.
2. Економіка праці та соціально-трудова відносини [Текст] : навч.-метод. посіб. / За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.
3. Климко, Г. Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект [Текст] : підруч. для студ. економіч. спец. ВНЗ / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко, А. А. Чухно. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
4. Локк, Дж. Избранные философские произведения [Текст] : в 2-х томах / Дж. Локк. – Т. 2. – М., 1960. – 289 с.
5. Маркс К. Сочинения [Текст] : Т. 42 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М., 1955. – 116 с.
6. Милль, Дж. Ст. Основы политической экономии [Текст] / Дж. Ст. Милль. – М. : Наука, Т. 3, 1980. – 347 с.
7. Прибутько, П. С. Конфліктологія [Текст] : навч. посіб. / П. С. Прибутько, Р. В. Михайленко, Л. М. Дубчак, М. М. Роговенко. – К. : КНТ, 2010. – 136 с.
8. Рошер, В. Начала народного хозяйства: Руководство для учащихся и для деловых людей [Текст] / В. Рошер. – Т. 1. – М., 1860. – 346 с.
9. Смелзер, Н. Социология [Текст] / Нейл Смелзер. – М. : Феникс, 1994. – 688 с.
10. Туган-Барановский, М. И. Социализм как положительное учение [Текст] / К лучшему будущему / М. И. Туган-Барановский. – М. : РОССПЭН, 1996. – 528 с.
11. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия [Текст] : пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.

### РЕЗЮМЕ

#### **Sitka Marta**

#### **Экономические предпосылки формирования и развития социально-трудовых отношений в сфере товарно-денежного обмена**

Обоснованы экономические особенности формирования и развития социально-трудовых отношений на торговых предприятиях в условиях социализации торговли, охарактеризованы влияние общественного разделения труда на социально-трудовые отношения в сфере товарно-денежного обмена, определены причины возникновения конфликтов на предприятиях торговли.

### RESUME

#### **Sitka Marta**

#### **Economic conditions of forming and developing of social and labor relations in the sphere of commodity-money exchange**

The economic feature of the formation and development of social and labor relations in the trade enterprises in the socialization of trade are defined. The influence of the social division of labor on labor relations in commodity-money exchange is shown.

**Стаття надійшла до редакції 3.09.2012 р.**

Ірина СПІЛЬНИК

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,  
Тернопільський національний економічний університет

Леся ШУПА

Тернопільський національний економічний університет

**ФАКТОРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ**

Висвітлено особливості факторного аналізу рентабельності власного капіталу за системою фірми «Дюпон» з використанням прийомів елімінування та розкрито аналітичні можливості та переваги застосування прийому відносних (процентних) різниць.

**Ключові слова:** рентабельність власного капіталу, моделювання факторної системи, факторний аналіз, прийоми елімінування, вплив факторів, причини, наслідки, резерв.

Прибутковість (рентабельність) є наріжним індикатором ефективності діяльності, а, отже, перебуває у зоні постійної уваги фінансового та інвестиційного менеджменту. Показники рентабельності капіталу виражають взаємозв'язок прибутку і капіталу, інвестованого в активи підприємства задля отримання першого. Серед цих показників найбільш показовими є рентабельність сукупного капіталу і рентабельність власного капіталу. І якщо показник рентабельності сукупного капіталу характеризує ефективність діяльності підприємства загалом, то показник рентабельності власного капіталу показує, яким чином ефективність діяльності трансформується у вигоду власників, а отже сприяє зростанню вартості підприємства або бізнесу. Невипадково саме ці показники найбільшою мірою цікавлять як власників, так і інвесторів, а, отже, потребують подальшого дослідження як методологічні аспекти аналізу, так і пошук важелів впливу на підвищення фінансової результативності діяльності.

З огляду на важливість для фінансового управління, питання аналізу рентабельності капіталу, у тому числі факторне моделювання, повсякчас розглядаються у фаховій літературі з фінансового менеджменту та аналізу як зарубіжними [4; 8-9], так і вітчизняними вченими [1-3; 5-7; 10]. Однак, ними практично не опрацьована методика факторного аналізу, яка, на нашу думку становить особливий інтерес для фінансового управління і може бути використана для ілюстрації застосування прийомів елімінування в курсі фінансового аналізу. Вищевикладене зумовлює актуальність досліджуваної проблеми, її теоретичне і прикладне спрямування.

Метою дослідження є висвітлення особливостей факторного аналізу рентабельності власного капіталу за системою фірми «Дюпон» з використанням прийомів елімінування та розкриття аналітичних можливостей і переваг застосування прийому відносних (процентних) різниць.

Для реалізації поставленої мети ми сформулювали такі завдання:

- висвітлення методології факторного моделювання показника рентабельності власного капіталу;

- подальший факторний аналіз із застосуванням прийомів елімінування;
- розгляд переваг і особливостей застосування прийому відносних різниць.

Як відомо, рентабельність власного капіталу визначається за формулою:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де:

Р - рентабельність власного капіталу (%);

ЧП - чистий прибуток підприємства за даними фінансової звітності відповідного періоду (Звіту про фінансові результати ф. 2);

ВК - середньорічна величина власного капіталу підприємства, визначена за даними фінансової звітності (Балансу ф.1, або Звіту про власний капітал ф.4).

Однак з позицій причинно-наслідкового зв'язку ця модель кратного типу ( $T = \frac{X}{Y}$ ) містить деяку колізію,

адже частка і дільник дроби пов'язані обернено пропорційно: зміна величини власного капіталу обернено впливає на значення рентабельності, тобто зростання першого призводить до зниження останнього, і навпаки. Тому в науковій та фаховій літературі абсолютно доречно пропонується здійснювати перетворення факторної системи, відоме як моделювання фірми «Дюпон» (DuPont).

Шляхом послідовного домножування чисельника і знаменника дроби на показник чистого доходу (виручки) від реалізації продукції відповідного періоду одержують:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \cdot 100\% = \frac{\text{ЧП} \cdot \text{ЧД}}{\text{ВК} \cdot \text{ЧД}} \cdot 100\% = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \cdot 100\% \cdot \frac{\text{ЧД}}{\text{ВК}}, \quad (2)$$

де:

ЧД - чистий дохід (виручка) від реалізації продукції.

Залежність (2) може бути подана як добуток прибутковості реалізації (%) на оборотність власного капіталу, або модель типу  $T = X \cdot Y$ .

Згодом факторну модель розширюють, здійснивши множення на дріб, в чисельнику і знаменнику якого -

підсумок балансу, або сумарні активи (або ж капітал).

Надалі модель набуває вигляду :

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{ЧД} * 100\% * \frac{ЧД}{СК(A)} * \frac{СК}{ВК}, \quad (3)$$

де:

$\frac{СК}{ВК}$  - середньорічна вартість сукупного капіталу, інвестованого у діяльність (підсумок балансу), тобто типу:

$$R = x * y * z,$$

де : X - прибутковість (%) реалізації;

Y - ділова активність (оборотність сукупного капіталу);

Z - коефіцієнт фінансової структури (співвідношення сукупного капіталу до власного капіталу підприємства);

R - рентабельність (прибутковість у %) власного капіталу.

Така трифакторна мультиплікативна модель порівняно із залежністю (1) набуває нового якісного змісту, оскільки вона наочно ілюструє пряму залежність показника рентабельності власного капіталу від безпосередніх факторів його формування у зв'язку з використанням показників, відображених у трьох провідних зонах фінансової звітності:

- прибутковість реалізації з використанням

індикаторів звіту про фінансові результати (ф.№2. р I) ;

- коефіцієнт ділової активності демонструє якість і ефективність використання сукупних активів підприємства, відображених у балансі (ф. №1 (актив)).

- коефіцієнт фінансової структури концентровано відображає «глобальне фінансове співвідношення» між сукупним капіталом і власними джерелами підприємства, характеризує рівень фінансового важеля за балансом (ф. №1 (пасив)).

Логічним продовженням розбудови факторної системи показників є більш докладне дослідження причинно-наслідкового зв'язку засобами факторного аналізу, метою якого є вияв впливу факторів на зміну результативного показника відносно його базового значення (при зворотному факторному аналізі) і/або з'ясування можливого приросту результативного показника внаслідок прогнозованої зміни окремих факторів (при прямому факторному аналізі), зокрема прийомом елімінування.

Проілюструємо застосування цих прийомів для зворотного факторного аналізу в наведених нижче аналітичних таблицях (Таблиці 1 - 5).

**Таблиця 1. Вихідні дані для факторного аналізу рентабельності власного капіталу**

Показники	Базове значення	Поточне значення	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
1. Чистий прибуток (тис. грн.)	60,00	82,30	+22,30	+37,17
2. Власний капітал (тис. грн.)	400,00	500,00	+100,00	+25,00
3. Дохід (виручка) від реалізації (тис. грн.)	1200,00	1350,00	+150,00	+12,50
4. Сукупні активи (капітал) (тис. грн.)	800,00	850,00	+50,00	+6,25
5. Рентабельність власного капіталу (%)	15,00	16,46	+1,46	+9,73

Як впливає з даних табл. 1, рентабельність власного капіталу підприємства за аналізований період зросла в абсолютному вираженні на 1,44%, а у відносному - на 9,73%, що загалом позитивно

характеризує динаміку вигоди власників. Для розкриття причин такої зміни і з'ясування наявності резервів подальшого зростання здійснимо розрахунки показників нової факторної системи.

**Таблиця 2. Розрахункові показники за даними табл. 1 для факторного аналізу рентабельності власного капіталу**

Показники	Базове значення	Поточне значення	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
1. Прибутковість реалізації (%) (X)	5,00	6,10	+1,10	+22,00
2. Ділова активність (коэф.) (Y)	1,50	1,59	0,09	6,00
3. Фінансова структура (коэф.) (Z)	2,00	1,70	-0,30	-15,00
4. Рентабельність власного капіталу (%) (R)	15,00	16,46	1,46	9,73

Для виявлення впливу факторів на зміну результативного показника порівно з базовим значенням застосуємо прийом ланцюгових підстановок (Табл. 3), суть якого полягає у поступовій заміні базових

значень факторів на поточні для знаходження скоригованих розрахункових значень узагальнюючого показника та подальшому зіставленні кожного наступного розрахунку з попереднім.

**Таблиця 3. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу прийомом ланцюгових підстановок (скоригованих показників)**

№	Взаємодіючі факторні показники			Рентабельність власного капіталу, %	Вплив факторів
	рентабельність реалізації, %	коефіцієнт оборотності активів	коефіцієнт структури капіталу		
0.	5,00	1,50	2,00	15,00 R0	-
1.	6,10	1,50	2,00	18,30 RI	RI - R0 = 3,30 (ΔRX)
2.	6,10	1,59	2,00	19,40 RII	RII - RI = 1,10 (ΔRY)
3.	6,10	1,59	1,70	16,46 R1	R1 - RII = - 2,94 (ΔRZ)

Перевірка розв'язку: 3,30 + 1,10 - 2,94 = 1,46 (%)

Проілюструємо розв'язок задачі прийомом

абсолютних відхилень, який є спрощеною формою вищенаведеного прийому (табл. 4).

**Таблиця 4. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу прийомом абсолютних відхилень**

№	Взаємодіючі факторні показники			Рентабельність власного капіталу, %	Вплив факторів
	рентабельність реалізації, %	коефіцієнт оборотності активів	коефіцієнт структури капіталу		
0.	5,00	1,50	2,00	15,00 T0	-
1.	1,10	1,50	2,00	-	3,30(ΔRX)
2.	6,10	0,09	2,00	-	1,10(ΔRy)
3.	6,10	1,59	-0,30	-	- 2,94(ΔRz)
4.	6,09	1,59	1,70	16,46 T1	-

Перевірка розв'язку:  $3,30 + 1,10 - 2,94 = 1,46$  (%)

Для ілюстрації методики факторного аналізу способом відносних (процентних) різниць (табл. 5) слід мати на увазі, що сутність прийому полягає у зіставленні темпів зміни у % за показниками, послідовність яких є внутрішньо зумовленою і впливає із факторної моделі (3). При цьому різницю у відсотках між кожним наступним і попереднім розрахунком множать на базове значення узагальнюючого показника і ділять на 100%.

Першу позицію у цій послідовності відводять першому показнику-фактору (X - прибутковість реалізації), другу - показнику, який є результатом взаємодії першого і другого фактора (X\*Y, тобто рентабельність у % сукупного капіталу), на третій позиції таблиці - результат взаємодії трьох факторів факторної системи (X\*Y\*Z - рентабельність у % власного капіталу, або узагальнюючий (результативний) показник R).

**Таблиця 5. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу способом відносних різниць**

Показники	Базове значення	Поточне значення	Темп зміни, %	Вплив чинників
Прибутковість реалізації, X (%)	5,00	6,10	122,00	$22,00 * 15 / 100 = 3,30(\Delta RX)$
Прибутковість сукупного капіталу, XY (%)	7,50	9,68	129,07	$7,07 * 15 / 100 = 1,06(\Delta Ry)$
Прибутковість власного капіталу, XYZ (R) (%)	15,00	16,46	109,73	$-19,34 * 15 / 100 = -2,90(\Delta Rz)$

Перевірка розв'язку:  $3,30 + 1,06 - 2,90 = 1,46$  (%)

Розходження у результатах факторного аналізу, одержаних різними прийомами, пояснюються похибкою, допущеною внаслідок заокруглень значень показників з точністю до сотих.

Як бачимо, усі перераховані показники прибутковості зростали, однак темпи зростання різні. Так темп зміни показника рентабельності реалізації становить 122 % , що слід вважати безумовно позитивною тенденцією; темп зміни рентабельності сукупного капіталу є вищим - 129,07%, що зумовлено ефективним використанням активів, а темп зміни рентабельності власного капіталу становить 109,73 % , що є нижчим від темпів зміни рентабельності сукупного капіталу і рентабельності реалізації продукції.

З результатів проведених розрахунків впливає, що:

- зростання прибутковості реалізації продукції на 1,1 % зумовило підвищення рентабельності власного капіталу на 3,3 %;
  - підвищення ділової активності підприємства (прискорення оборотності активів) на 0,09 призвело до приросту рентабельності власного капіталу на 1,10 %;
  - зниження коефіцієнта фінансової структури на 0,3 (тобто зростання частки власного капіталу у сукупному) спричинило зниження узагальнюючого показника проти його базового значення на 2,94 %.
- Схематично результати факторного аналізу

Таким чином для аналізу отримуємо таку послідовність показників рентабельності:

- рентабельність реалізації (%);
- рентабельність сукупних активів (%);
- рентабельність власного капіталу (%).

Особливістю застосування цього прийому для факторного аналізу є логічне обґрунтування того факту, що розходження, виявлені при зіставленні темпів зміни показників прибутковості сукупних активів і прибутковості реалізації, є наслідком зміни ділової активності, а при зіставленні темпів прибутковості власного капіталу і прибутковості сукупних активів - наслідком зміни фінансової структури. Це і зумовлює певні зручності його застосування: розрахунок впливу факторів навіть без необхідності виявлення їх рівня та динаміки. Достатньо лише, володіючи механізмом внутрішнього причинно-наслідкового зв'язку, зіставити відповідні темпи зміни і виявити вплив опосередковано.

показника рентабельності власного капіталу можна подати у вигляді:

$$R\uparrow = X\uparrow * Y\uparrow * Z\downarrow$$

Таким чином, деяке зміцнення фінансової стійкості підприємства, а саме зростання частки власного капіталу до 58,82 % у поточному періоді проти 50% у базовому, знизило рівень прибутковості власників. Резервом (згаваюю можливістю) зростання рентабельності власного капіталу є збільшення коефіцієнта фінансової структури. Резерв становить 2,94%.

Це означає, що з метою ефективного управління власністю акціонерів та задоволення їх інтересів темп зміни сукупних активів повинен перевищувати темп зміни власного капіталу, що повинно виявлятися постійним зростанням валюти балансу здебільшого за рахунок розширення присутності сторонніх джерел формування майна та боргових прав підприємства. Тобто з точки зору інтересів власника «золоте правило економіки», сформульоване, як:

$$100\% < Ta(ск) < Tчд < Tчп$$

набуває доповнення виду:

$$100\% \leq Tвк < Ta(ск) < Tчд < Tчп$$

Таке співвідношення у динаміці основних фінансових індикаторів зумовлене дією та ефектом фінансового важеля і пояснює відмінність у позиціях

акціонерів підприємства з одного боку і фінансового управління, а також кредиторів і контрагентів з іншого у їх ставленні до оцінки зростання фінансового ризику підприємства.

Стосовно міркувань щодо динаміки власного капіталу, то його зміна може залежати від кількох обставин: статутного капіталу за рахунок емісій і/або розміщення акцій, їх вилучення або викупу з метою перепродажу часток або анулювання, вилучення частки в капіталі, зменшення номінальної вартості акцій, погашення заборгованості з капіталу (внесків учасників); коригувань унаслідок зміни облікової політики; переоцінки активів, інших змін у сумі додаткового вкладеного капіталу та іншого додаткового капіталу; внаслідок операцій щодо розподілу прибутку (виплат власникам, спрямування прибутку до статутного капіталу і резервного капіталу згідно із статутними вимогами), та нерозподіленого прибутку, у зростанні якого зацікавлений кожен акціонер, оскільки це означає його реінвестування (тезаврацію), що сприяє подальшому зростанню масштабів відтворення

**Таблиця 6. Вихідні дані для прямого факторного аналізу рентабельності власного капіталу**

Показники	Поточне значення	Очікуване значення	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
1. Чистий прибуток (тис. грн.)	82,30	90,28	+7,98	+9,70
2. Власний капітал (тис. грн.)	500,00	500,00	0,00	0,00
3. Дохід (виручка) від реалізації (тис. грн.)	1 350,00	1 480,00	+130,00	+9,63
4. Сукупні активи (капітал) (тис. грн.)	850,00	1 000,00	+150,00	+17,65
5. Рентабельність власного капіталу (%)	16,46	18,06	+1,60	+9,72

Як випливає з таблиці 6, за таких умов очікується зростання чистого прибутку на 7,98 тис. грн., або на 9,70%, а чистий дохід збільшиться на 130 тис. грн., або на 9,63%, вартість сукупних активів зросте на 150 тис. грн., або на 17,65%. Показник рентабельності власного капіталу очікується на рівні 18,06% і зросте відносно поточного значення в абсолютному вираженні на 1,60%,

**Таблиця 7. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу способом відносних різниць**

Показники	Поточне значення	Очікуване значення	Темп зміни, %	Вплив чинників
Прибутковість реалізації, X (%)	6,10	6,10	100,00	$0 * 16,46 / 100 = 0 (\Delta R_X)$
Прибутковість сукупного капіталу, XY (%)	9,68	9,03	93,28	$-6,72 * 16,46 / 100 = -1,11 (\Delta R_Y)$
Прибутковість власного капіталу, XYZ (R) (%)	16,46	18,06	109,72	$16,44 * 16,46 / 100 = 2,71 (\Delta R_Z)$

Перевірка розв'язку:  $-1,11 + 2,71 = 1,60$  (%)

Дані таблиці 7 свідчать про розбіжності у темпах зміни показників рентабельності. Як очікується, прибутковість реалізації не зміниться; а рентабельність сукупного капіталу знизиться в абсолютному вираженні на 0,65%, що свідчить про зниження ділової активності та спричинить зниження рентабельності власного капіталу на 1,11 %, а зростання коефіцієнта фінансової залежності призведе до зростання рентабельності власного капіталу на 2,71%.

Схематично результати прямого факторного аналізу показника рентабельності власного капіталу можна подати у вигляді:

$$R \uparrow = X * Y \downarrow * Z \uparrow$$

Таким чином, деяке ослаблення фінансової стійкості підприємства, а саме зростання частки стороннього

діяльності та ринкової вартості підприємства.

Прямий факторний аналіз полягає у прогнозуванні значень впливу окремих факторів на зміну результативного показника та його очікуваного рівня. Так, якщо прийняти поточні значення показників за даними таблиці 1 за базу для прогнозування, можна моделювати як зміну факторів, так їх вплив на зміну результативного показника. Дослідимо, наприклад, як зміниться рентабельність власного капіталу підприємства відносно поточного значення, якщо його розмір залишиться незмінним, а за рахунок зростання сторонніх джерел сукупний капітал зросте на 150 тис. грн., обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації внаслідок розширення сфери збуту становитиме 1480 тис. грн. при незмінній прибутковості реалізації на рівні поточного періоду (чистий прибуток за таких умов складатиме 90,28 тис. грн.). Очікувані значення показників помістимо у відповідну графу таблиці 6 і виконаємо розрахунок абсолютних і відносних відхилень для оцінки динаміки.

а у відносному – на 9,72%.

Продемонструємо методику прямого факторного аналізу рентабельності власного капіталу на основі факторної системи фірми «Дюпон» з використанням прийому відносних процентних різниць за даними, наведеними у таблиці 6.

капіталу до 50% у майбутньому періоді проти 41,18 % у поточному, підвищить рівень прибутковості власників. Резервом (потенційною можливістю) зростання рентабельності власного капіталу є подальше підвищення ділової активності та рентабельності реалізації, принаймні на досягнутому у поточному періоді рівні.

Таким чином розглянута модель рентабельності власного капіталу і прийоми факторного аналізу дають змогу не тільки виявити вплив факторів на відхилення узагальнюючого показника відносно базового рівня і з'ясувати згадані можливості його зростання, але й керувати факторами, що його визначають, шляхом імітаційного моделювання варіативних ситуацій з метою досягнення оптимального рівня вигоди власників.

## Список літератури

1. Базилінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика: навч. посіб. [Текст] / О. Я. Базилінська. - К. : ЦУЛ, 2009. - 328 с.
2. Білик, М. Д. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Прутуляк, Н. Ю. Невмержицька. - Київ : КНЕУ, 2007. - 592 с.

3. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебный курс. / И. А. Бланк – К.: НИКА – Центр 2000 – 512 с.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001, - 560с.
5. Костирко, Р. О. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібник / Р. О. Костирко – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
6. Крамаренко, Г. О. Фінансовий аналіз [Текст]: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна - Київ : ЦУЛ, 2008. -392с.
7. Подольська, В. О. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
8. Уоли, К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства [Текст] / К. Уоли – К.: Всеуито; Наукова думка, 2001. – 367 с. – (серія “Усе про менеджмент”)
9. Хелферт, Э. Техника финансового анализа [Текст] / Э. Хелферт – М.: ЮНИТИ, 1996.-664 с.
10. Цал-Цалко, Ю.С.Фінансовий аналіз [Текст] : підруч. / Ю. С. Цал-Цалко - К. : ЦУЛ, 2008. - 566 с.

## РЕЗЮМЕ

*Спильник Ирина, Шупа Леся*

### **Факторное моделирование и анализ рентабельности собственного капитала**

Освещены особенности факторного анализа рентабельности собственного капитала по системе фирмы Дюпон с использованием приемов элиминирования, раскрыты аналитические возможности и преимущества применения приема относительных (процентных) разниц.

## RESUME

*Spil'nyk Iryna, Shupa Lesya*

### **Factor modeling and return on equity analysis**

Peculiarities of the factor analysis of return on equity for the DuPont system using elimination techniques are considered in the article. The analytical capabilities are revealed and advantages of relative (percentage) differences procedure applying are shown.

**Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.**

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*У статті розглянуто сутність інноваційного процесу на промисловому підприємстві, визначено ключові питання активізації інноваційних процесів та запропоновано інформаційно-аналітичну систему – інформаційний банк інноваційного процесу.*

**Ключові слова:** інноваційний процес, інформаційне забезпечення, інформаційний банк інноваційного розвитку, активізація.

Тенденції розвитку світової та національної економік, що пов'язані із підвищенням конкуренції та якості продукції машинобудівних підприємств, спричиняють у динаміці необхідність забезпечення постійного технічного оновлення виробничих потужностей, технологій виробництва, удосконалення форм та методів управління інноваційним розвитком підприємств.

Дієвість інноваційної політики пов'язана з багатьма функціями та методами управління підприємством, такими, як фінансування інновацій, узгодження інноваційної та загальнокорпоративної стратегій.

Таким чином, необхідність теоретичного обґрунтування та практична значущість розв'язання цих питань обумовлює актуальність дослідження можливості активізації інноваційних процесів на промислових підприємствах.

Метою статті є розвиток теоретичних положень і інструментарію управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу. Реалізація встановленої мети обумовлює вирішення такого завдання: розглянути особливості комплексного підходу до інноваційного процесу на машинобудівних підприємствах та дослідити можливості його активізації.

Проблеми управління інноваційними процесами, зокрема питання маркетингу і проектування інноваційних процесів, досліджені в роботах українських вчених О. М. Алімова [1], Ю. М. Бажала [2-4], П. Т. Бубенка [5-8], В. М. Гееця [9], М. С. Герасимчука [10], М. І. Долішнього [11], М. А. Йохна [12, 13], О. О. Лапка [14], П. Г. Перерви [15], І. П. Продіуса [16-17], В. В. Стадника [18], Д. М. Черваньова [19], А. І. Яковлева [20-21], а також учених країн СНД – С. В. Валдайцева [22-24], П. Н. Завліна, А. К. Казанцева, Л. Е. Мінделлі [25], С. Д. Ільєнкової [26], С. В. Ільменова [27], Р. А. Фатхутдінова [28].

Незважаючи на широкий спектр уже виконаних досліджень в інноваційній сфері промисловості та помірні позитивні результати від їх запровадження на машинобудівних підприємствах, деякі напрямки наукового підходу до завдань забезпечення їх інноваційного розвитку потребують значного обсягу наукової роботи. Серед них особливою актуальністю позначені проблеми формування інноваційних стратегій підприємств і розбудови нових систем і механізмів

управління розвитком. У наш час неупорядковано і повільно формується сучасна інноваційна політика машинобудівних підприємств, у якій поєднується технологічна специфіка виробництва, аналіз можливостей ресурсного потенціалу і принципи корпоративної ідеології діяльності.

Всю сукупність процесів і явищ, що відбуваються на підприємствах різних галузей економіки, можна умовно поділити на дві групи – традиційні і інноваційні. Традиційні процеси характеризують відлагоджене і відрегульоване функціонування економіки і окремих підприємств, а інноваційні – формують розвиток останніх на якісно новому рівні. Упродовж значного періоду економіка України функціонувала переважно за рахунок екстенсивних факторів обсягу, що постійно зростає, і традиційних моделей використання суспільних ресурсів. Оскільки екстенсивні фактори практично себе вичерпали, розвиток та інтенсифікація сучасного виробництва потребують переважно нових рішень, у яких стратегічні цілі більш важливі, ніж оперативні-тактичні.

Для реалізації функцій управління інноваційним розвитком підприємств як відкритої, динамічної, адаптивної системи, що саморегулюється, самоорганізовується і саморозвивається, необхідна не тільки розробка критеріальної бази і відповідного інструментарію, але і розробка інноваційної політики і стратегії.

Отже, постає необхідність пошуку та впровадження відповідних важелів, підходів та методів сучасної організації та планування виробництва.

Інноваційний процес як поняття уміщує широкий спектр характеристик й може бути розглянутий з різних позицій і ступенем деталізації. По-перше, його можна розглядати як паралельно-послідовне здійснення науково-дослідницької, інноваційної, виробничої діяльності та маркетингу, по-друге, як певні стадії розвитку нововведення і систему робіт з його розробки і поширення. По-третє, його можна розглядати як процес фінансування й інвестування розробки й поширення нового виду продукту або послуги.

У будь-якому випадку інноваційний процес розгортається як послідовність подій і дій, у ході яких інновація проходить шлях від ідеї до конкретного продукту, технології, послуги та ін., поширюється в господарській практиці шляхом проходження через



ринок. Цей процес не закінчується впровадженням базової інновації, тому що із поширенням нововведення вдосконалюється, робиться більш ефективним, знаходить нові сфери застосування.

Різні за змістом стадії інноваційного процесу й певна автономність кожної з них вимагають тісної інтеграції для ефективної реалізації інноваційного процесу загалом; оскільки розбіжності на будь-якій стадії можуть викликати крах усього проекту.

У літературі структуризація інноваційного процесу здійснюється по-різному. В. Дихтль і Х. Хершген [29] називають наступні етапи інноваційного процесу: пошук ідей, селекція ідей, аналіз, розвиток концепції продукту й прототипів, тестування, вихід на ринок. А. А. Дагаєва [30] подає інноваційний процес у вигляді інноваційного ланцюга: генерація ідей, перевірка технічної здійсненності й аналізу потреб ринку, створення дослідного зразка, комплексні випробування, удосконалювання технічних характеристик, зондування ринку, організація широкомасштабного виробництва й широкомасштабного маркетингу, ринкова експансія. Л. Водачков і О. Водачкова розбивають інноваційний процес на наступні етапи: «наука - дослідження - розробка - виробництво - споживання [31], які потім поділяються на стадії.

З вищесказаного можна зробити висновок, що, незважаючи на те, що різні автори розбивають

інноваційний процес на неоднакову кількість етапів, і дають різні назви окремим етапам, принципових відмінностей у структурі інноваційного процесу немає. Ступінь деталізації інноваційного процесу можна пояснити метою конкретного дослідження або завданням управління процесом.

У вітчизняній практиці поширена наступна модель інноваційного процесу [32]:

$$\text{ФД} \rightarrow \text{ПД} \rightarrow \text{РПр} \rightarrow \text{Ос} \rightarrow \text{ПВ} \rightarrow \text{М} \rightarrow \text{З}, \quad (1)$$

де: ФД – фундаментальні дослідження;

ПД – прикладні дослідження;

РПр – розробка і проектування;

Ос – освоєння;

ПВ – промислове виробництво;

М – маркетинг;

З – збут.

У нашій роботі ми ставимо підприємство в більше розгалужений і розгорнутий зв'язок з інновацією – це складноорганізована й багатопланова робота, де всі види функцій, завдань рішень, управління разом і складають інноваційний процес. У такому аспекті інноваційний процес на підприємстві можна втілити іншою, запропонованою схемою (рис. 1):

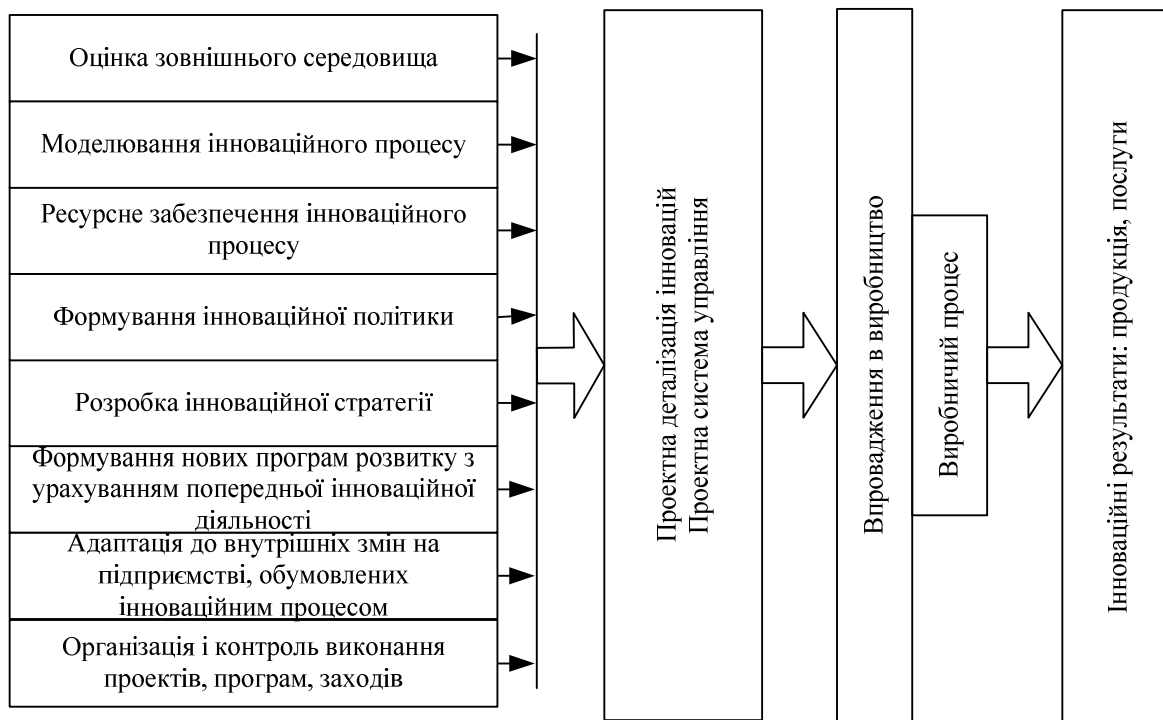


Рис. 1. Основні блоки інноваційного процесу на підприємстві

Сам інноваційний процес не розбудовано в багатоелементну послідовність етапів, але він виграно показує систему головних завдань досліджуваного процесу.

Ефективність протікання інноваційних процесів багато в чому залежить від якості та повноти управління: практика інноваційної діяльності підприємств доводить, що ефективність інноваційних процесів визначається злагодженістю роботи кожної окремої ланки в системі управління.

Природно, що єдиної універсальної схеми управління інноваціями для всіх підприємств не існує.

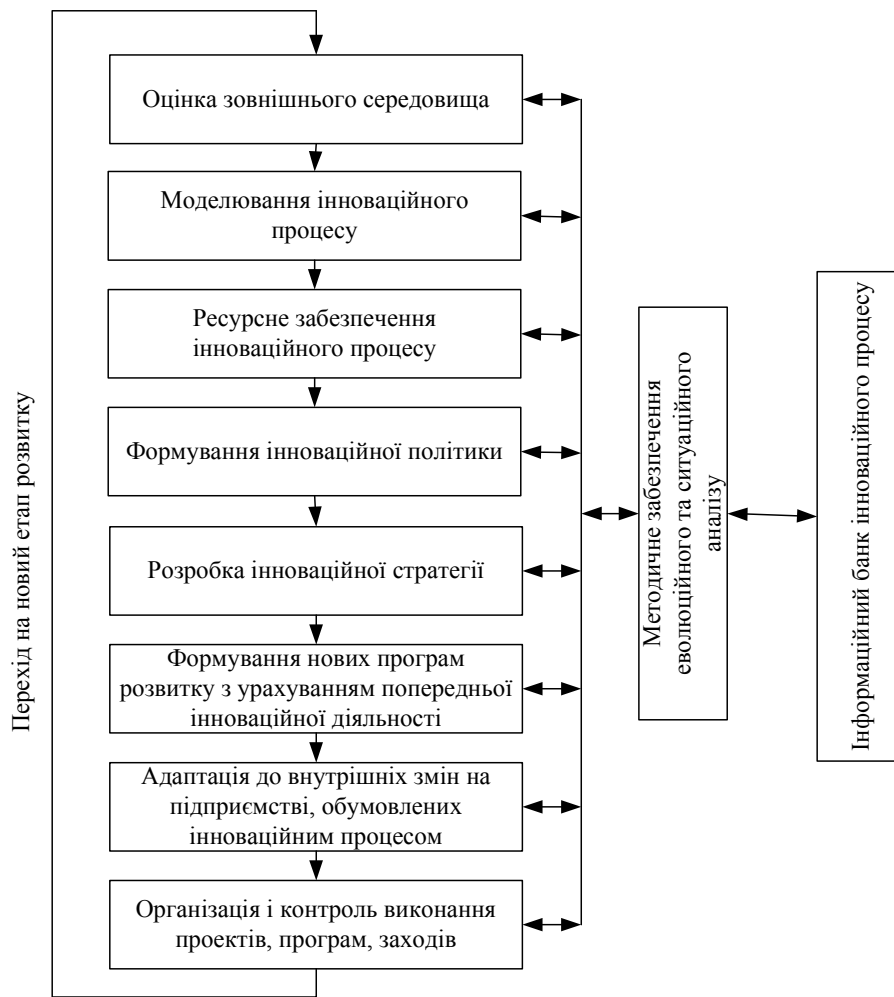
Можливості створення й розвитку ефективних систем управління інноваційною діяльністю на підприємстві залежать від багатьох факторів, таких, як сформований раніше рівень розвитку виробництва, стан інформаційної бази та системи управління загалом та ін.

Отже, для кожного підприємства необхідна своя оригінальна модель управління інноваційним розвитком. Таке завдання для підприємств є новим і незвичним з організаційно-управлінської точки зору. Враховуючи цю ситуацію, ми пропонуємо розбудовувати модель на підприємствах на поєднанні зусиль керівництва і колективу в такій послідовності:

політика – стратегія – модель – методика. Процес створення на підприємстві базових елементів інноваційної моделі можна подати у вигляді схеми розгортання інноваційного процесу (рис. 2), який має завданням досягнення підприємством конкурентних переваг, у своїй основі є також і процесом соціального

розвитку. Його результати покращують умови життя працівників підприємства, а він сам породжує дух корпоративної філософії в колективі.

Тобто він є інтеграцією трьох взаємопов'язаних складових: економічної, соціальної і технологічної.



**Рис. 2. Схема розгортання інноваційного процесу**

Суттєвий зміст схеми полягає в тому, що інноваційний процес пропонується розглядати як постійно організовану діяльність, що поєднує ресурси і завдання розвитку. На схемі відбито, що на новому етапі розвитку підприємство має інший фінансовий стан, змінені позиції на ринку та стан самого колективу

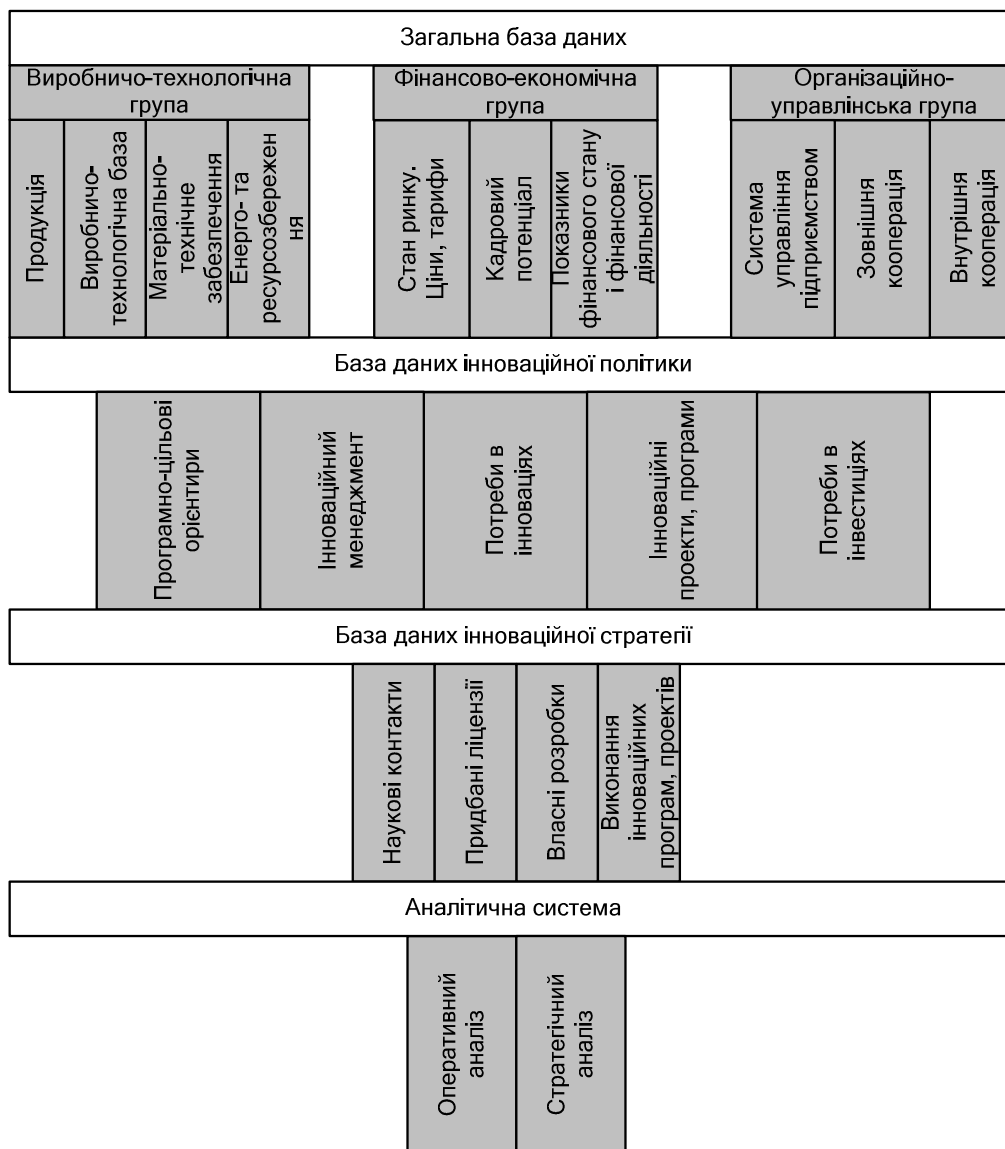
Тобто, інноваційний розвиток є циклічним процесом постійного зростання якісних і кількісних характеристик підприємства (нарощування об'ємів випуску продукції, оновлення асортименту, технологій, устаткування, досягнення конкурентних переваг, зміни системи управління і зростання інтелектуального потенціалу, підвищення іміджу і ринкової ціни підприємства).

Методичне забезпечення, аналіз, контроль і стимулювання можуть бути корисними і результативними лише при надійній інформаційній

базі. Тому нами пропонується створити, вести, оновлювати і нарощувати на підприємстві єдиний інформаційний базис інноваційного розвитку – інформаційний банк інноваційного процесу – сукупність баз даних та аналітичних систем, призначених для централізованого накопичення даних та їх використання. Такий банк повинен відповідати трьом умовам:

- бути частиною єдиної інформаційно-комунікаційної системи підприємства;
- створювати умови забезпечення аналізу, оцінки і прийняття рішень для структур, які формують інноваційний розвиток;
- забезпечувати оперативно-аналітичну роботу і стратегічний аналіз.

Схема такого банку запропонована на рис. 3.



**Рис. 3. Схема пропонованого банку даних інноваційного розвитку машинобудівних підприємств**

Банк даних складається з трьох баз даних та аналітичної системи. Загальна база даних має у своїй системі розподіл інформації на три такі групи:

- виробничо-технологічну;
- фінансово-економічну;
- організаційно-управлінську.

Вони репрезентовані з метою чіткої оцінки і позиціонування самого підприємства як об'єкта виробничої діяльності і інноваційного розвитку. Основні ж характеристики інноваційного потенціалу зосереджені у базах даних інноваційної політики та стратегії.

На їх основі вирішуються глобальні завдання інноваційної політики і готуються рішення для управління інноваційним продуктом.

Безумовно, окрім забезпечуючої інформаційної функції, у систему входить аналітична: аналіз ситуації, зовнішнього середовища і оперативний аналіз проектів.

Зі світової практики відомо, що рушійні сили інноваційного процесу мають основні витoki у інтелектуальних ресурсах, у рівні інформатизації і якості управління, у фінансовому стані та у вмінні раціонально використовувати ресурси.

Запропонована інформаційно-аналітична система ще

не набула практики застосування в управлінні інноваційним розвитком на машинобудівних підприємствах і є потенційним резервом активації інноваційних процесів.

Підсумовуючи викладений матеріал, можемо сформулювати наступні прикінцеві положення:

- у сучасних умовах нерівноваги в зовнішньому середовищі і застарілих форм внутрішньофірмового управління назріває гостра необхідність на концептуальному рівні (а водночас - і на практиці) змінити головну парадигму управління інноваціями, яка у новому варіанті може бути сформульована як «інноваційна політика підприємства». Саме політика спроможна визначити орієнтири, сформулювати свою методологію роботи з колективом, вибрати засоби досягнення цілей, сконцентрувати зусилля і ресурси, і на цій основі забезпечити імпульс руху в потрібному напрямку і визначеним темпом;
- інноваційний процес – це послідовність ситуацій і дій, у ході яких інновація проходить шлях від ідеї до конкретного продукту, технології, послуги та ін., поширюючись у господарській практиці шляхом проходження через ринок. Розглядаючи

інноваційний процес, запропоновано пов'язувати його результативність з системою управління інноваційною діяльністю, яка розділена на послідовні етапи;

- успіх в інноваційній діяльності підприємства потребує, окрім головного набору ресурсів і

управлінських технологій, значної уваги до розбудови сектору інформаційного забезпечення і супроводу інноваційного процесу. На жаль, ця складова на підприємствах здебільшого залишається поза увагою.

## Список літератури

1. Управління інноваційним циклом [Текст] / Алимов О. М., Гончарова Н. П., Дражан М. Г., Черваньов Д. М. – К. : Наукова думка, 1993. – 190 с.
2. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку [Текст] / За ред. д-ра екон. наук Ю. М. Бажала. – К. : Ін-т екон. прогнозування НАН України, 2002.
3. Александрова, В. Економічні проблеми державного програмування науково-технічного розвитку [Текст] / В. Александрова, Ю. Бажал // Економіка України. – 1999. – № 10. – С. 29–37.
4. Економічний розвиток і державна політика [Текст] : навч. посібник / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін. ; за заг. ред. Ю. Єханурова, І. Розпуненка. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с.
5. Бубенко, П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку [Текст] : монографія. / П. Т. Бубенко – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
6. Гриньов, Б. В. Проблеми формування інноваційної системи в Україні [Текст] / Б. В. Гриньов, П. Т. Бубенко, В. А. Гусев. // Економіка і прогнозування. 2004. – № 3. – С. 127–138.
7. Бубенко, П. Ключові моменти формування регіональних інноваційних систем в Україні [Текст] / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 33–39.
8. Бубенко, П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? [Текст] / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 30–38.
9. Геєць, В. М. Інноваційні перспективи України [Текст] : монографія. / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
10. Інвестиційна сфера економіки [Текст] / М. С. Герасимчук, З. М. Борисенко та ін. – К. : Наукова думка, 1992. – 243 с.
11. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 511 с.
12. Концепція інституційної економічної теорії в управлінні розвитком соціально-економічних систем [Текст] / за ред. М. А. Йохна. – Хмельницький : Хмельницьк. нац. ун-т., 2007. – 313 с.
13. Йохна, М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності [Текст] : навчальний посібник / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
14. Лапко, О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання [Текст] : монографія. / О. О. Лапко. – К. : ІЕП НАН України, 1999. – 254 с.
15. Маркетинг инновационного процесса [Текст] : учебное пособие / Гончарова Н. П., Перерва П. Г. и др. – К. : Вира – Р. – 1998. – 267 с.
16. Продиус, И. П. Формирование системы обеспечения качества продукции на машиностроительном предприятии [Текст] : монографія / И. П. Продиус, М. Ф. Приступа, С. В. Філіппова. – М. : АО «Машмир», 1995. – 124 с.
17. Продиус, И. Управление процессами стабилизации экономического развития в регионе [Текст] / И. Продиус, Е. Антонюк, С. Філіппова // Вісник ТАНГ. – Тернопіль, 2002. – Вып. № 7/1. – С. 17–18
18. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства [Текст] : монографія / Стадник В. В., Рудніченко Є. М., Томаля Т. С., Непогодіна Н. І. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 302 с.
19. Черваньов, Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України [Текст] : научное издание / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К. : Т-во "Знання", КОО, 1999. – 514 с.
20. Яковлев, А. Спрямованість податкової системи на розвиток інновації [Текст] / А. Яковлев // Фінанси України. – 2004. – №2. – С. 105–108.
21. Яковлев, А. И. Экономико-организационные аспекты промышленных инноваций [Текст] / А. И. Яковлев, Н. А. Макаренко. – Х. : Бизнес Информ, 2003. – 168 с.
22. Валдайцев, С. В. Экономическое обоснование темпов научно-технического прогресса [Текст] / С. В. Валдайцев. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1984. – 176 с.
23. Валдайцев, С. В. Управление инновационным бизнесом [Текст] : учеб. пособие для вузов. / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 343 с.
24. Управление исследованиями, разработками и инновационными проектами [Текст] : учебное пособие / С. В. Валдайцев, О. В. Мотовилов, В. В. Платонов и др. ; под ред. С. В. Валдайцева. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 1995. – 208 с.
25. Инновационный менеджмент [Текст] : справ. пособие / под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – М. : ЦИСН, 1998. – 568 с.
26. Инновационный менеджмент [Текст] : учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др. ; под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи. ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
27. Мединский, В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства [Текст] / В. Г. Мединский, С. В. Ильменов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 414 с.
28. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
29. Дихтль, В. Практический маркетинг [Текст] : учеб. пособие / В. Дихтль, Х. Хершген ; пер с нем. И. С. Минко. – М. : Высшая школа, 1995. – 255 с.
30. Дагаев, А. А. Фактор НТП в современной рыночной экономике [Текст] : учеб. пособие / А. А. Дагаев. – М. : Наука, 1994. – 70 с.
31. Водачек, Л. Стратегия управления инновациями на предприятии [Текст] / Л. Водачек, О. Водачкова ; сокр. пер. со словац. В. С. Рапопорт. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.
32. Устинов, В. А. Управление научно-техническим прогрессом на предприятии [Текст] / В. А. Устинов. – М. : ГАУ им. С. Орджоникидзе, 1991. – 63 с.

## РЕЗЮМЕ

*Строков Евгений*

### **Информационно-аналитическое обеспечение как движущая сила инновационных процессов**

В статье рассмотрена сущность инновационного процесса на промышленном предприятии, определены ключевые вопросы активации инновационных процессов и предложена информационно-аналитическая система - информационный банк инновационного процесса.

## RESUME

*Strokov Yevgen*

### **Information and analytical support as the driving force for innovative processes**

The article describes the nature of the innovative process on an industrial enterprise. The key issues of activation of processes of innovation are determined. There has been proposed the information-analytical system - information bank of the innovation process.

*Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.*

**Наталія СТРУК**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Львівський національний університет імені Івана Франка

**Ольга КОРИЦЬКА**

аспірантка кафедри обліку і аудиту  
Львівський національний університет імені Івана Франка

## **ОЦІНКА Й ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ФІНАНСОВО-СТАТИСТИЧНИЙ ПІДХІД**

*Здійснено порівняльну характеристику трактування понять «оцінка» та «оцінювання» з точки зору адептів бухгалтерського обліку, економічного та статистичного аналізу, порядку їх вживання при здійсненні фінансово-статистичного аналізу діяльності промислових підприємств України.*

**Ключові слова:** діяльність промислових підприємств, оцінка, оцінювання, статистичний аналіз, фінансовий аналіз.

Основні акценти в процесі розвитку економіки України сьогодні пов'язані із забезпеченням фінансової стійкості та стабільності розвитку підприємств усіх видів економічної діяльності. Промисловість як важлива інвестиційна сфера впливає на діяльність підприємств усіх інших секторів економіки. Своєчасне та правильне відображення результатів господарювання промислових підприємств України потребує використання науково обґрунтованої та законодавчо затвердженої методики для оцінювання діяльності, а також наявності узгодженої системи показників оцінки фінансового стану зазначених суб'єктів господарювання. Актуальність такого дослідження зумовлена відсутністю одностайного трактування понять «оцінка» та «оцінювання» вітчизняними та зарубіжними економістами, порядку їх використання при здійсненні фінансово-статистичного аналізу діяльності промислових підприємств України.

У сучасній економічній літературі немає узгодженого підходу до тлумачення та використання вищезазначених термінів. Окремі питання вживання «оцінки» та «оцінювання» в бухгалтерському обліку, економічному та статистичному аналізі відображені в працях М. І. Бондар, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, М. В. Кужельного, В. Г. Лінник, Л. Г. Ловінської, Є. В. Мниха, В. Ф. Палія, В. В. Сопка [1; 3; 9; 12; 15].

Досліджувана проблематика залишається невирішеною і потребує подальшого вивчення. Зокрема, існують дискусії про ототожнення та протиставлення згаданих термінів, їхнє домінування одного над одним. Наші завдання стосуються адекватного застосування понять «оцінка» та «оцінювання», виявлення їхніх спільних та відмінних значень, а також коректності використання у фінансово-статистичному інструментарії для аналізу діяльності промислових підприємств України. Комплексний огляд трактування зазначених дефініцій із поданням пропозицій щодо їхнього вживання для аналізу діяльності промислових підприємств України є нашою метою.

Насамперед розглянемо походження та основні пояснення досліджуваних термінів. Академічний

тлумачний словник української мови подає різні визначення слів «оцінка» та «оцінювання» [14]. Оцінка розглядається як «дія за значенням оцінити, оцінювати»; «вартість, ціна чого-небудь»; «думка, міркування про якість, характер, значення і т. ін. кого-, чого-небудь»; «прийняте позначення якості знань...», а оцінювання – як «дія за значенням оцінювати, переходити і призначати ціну чому-небудь, визначати вартість чогось; визначати якості, цінність, достоїнства і т. ін. кого-, чого-небудь; складати уявлення, робити висновок про кого-, що-небудь, визначати суть, характер, значення, роль і т. ін. чогось; розуміти, визнавати достоїнства, позитивні якості, цінність і т. ін. кого-, чого-небудь».

Орієнтуючись на тлумачний словник термінів, пов'язаних із моніторингом та оцінкою ефективності, оцінку й оцінювання можна інтерпретувати так: оцінка – характеристика якості виконання дослідження (фактичного ефекту) стосовно попередньо закладених припущень (очікуваного ефекту) або це процедура оцінювання, що спирається на попередні результати та виконується з метою перевірки їх ефективності; оцінювання – сукупність різнобічних оцінок, що трактуються як такі, що характеризують стан досліджуваного явища чи процесу з метою його якісної та кількісної характеристики [17].

Із зазначених тверджень робимо висновок, що в лексичному складі української мови «оцінка» розглядається як відображення ціни, якості певного предмету, а «оцінювання» - як процес, який забезпечує таку оцінку, визначає сутність, роль, характер об'єкта дослідження.

Лопатніков Л. І. у економічно-математичному довіднику стверджує, що оцінка (фр. estimation) – «поняття економічної статистики, економетрії, кваліметрії та інших дисциплін, яке по-різному інтерпретується у кожній із них» [11]. За допомогою економічних оцінок характеризується та вимірюється ефективність різних ресурсів. Статистична оцінка визначається як функція від результатів спостережень, що застосовується для оцінки невідомих параметрів розподілу ймовірності досліджуваних випадкових

величин. Оцінка використовується для кількісного визначення параметрів економіко-математичних моделей за допомогою статистичного перетворення вибіркової (спостережуваної) інформації. Оцінювання «(фр. evaluation, від value - ціна, вартість) - оцінка, визначення ціни, вартості, визначення кількості, якості, придатності тощо; аналіз даних, обстановки» [11].

Розглянемо вживання оцінки та оцінювання в бухгалтерському обліку.

В. В. Сопко зазначає, що основні прийоми оцінки господарських фактів у бухгалтерському обліку регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV, ПСБО 7 «Основні засоби» та ПСБО 9 «Запаси» і є обов'язковим для усіх сфер економічної діяльності [15, с. 80].

Оцінка є одним із елементів методу бухгалтерського обліку. Дослідження теоретичних засад поняття показало, що більшість українських авторів схильні трактувати її саме як складову методу бухгалтерського обліку.

І. М. Гольцова зазначає, що: «оцінку можна охарактеризувати як процес визначення грошових сум, за якими повинні визначатися і відображатися статті фінансових звітів у балансі і звіті про фінансові результати» [3, с. 91].

Функція оцінки полягає у вимірюванні вартості об'єктів бухгалтерського обліку, на цьому акцентує й Л. Г. Ловінська: «найбільших змін в умовах ринкових відносин зазнала оцінка як складова методу бухгалтерського обліку» [9]. В. Григор'єв та І. Островкін зазначають, що оцінка - це «процес визначення вартості об'єкта» [4, с. 9], а за твердженням М. Т. Білухи, «це спосіб відображення у обліку майна, господарських операцій і всієї господарської діяльності в узагальнюючому грошовому вимірнику» [8]. А. Н. Кузьмінський вважає оцінку «способом вартісного вимірювання господарських засобів та джерел їх утворення» [7].

У контексті аналізу сутності та функцій оцінки в бухгалтерському обліку Л. Г. Ловінською запропоновано наступне визначення: «оцінка - це складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку, створення якісних характеристик обліково-економічної інформації та інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства і ефективності його менеджменту» [3, с. 16].

За допомогою оцінки здійснюють визначення критеріїв визнання активів, капіталу, зобов'язань, доходів та витрат підприємств. Система економічних оцінок базується на єдиних методологічних засадах, які притаманні бухгалтерським оцінкам. Вони впливають із спільного об'єкта для всіх оцінок - господарської діяльності як у межах підприємства, так і поза ним. До таких методологічних засад відносяться «вимоги до оцінок та підходи до їх обчислення» [9, с. 19].

В умовах ринкової економіки зростає роль оцінки господарських процесів в узагальнюючому грошовому вимірнику. Оцінка економічних ресурсів в активі балансу дозволяє визначити, чим володіють власники; за допомогою оцінки можна встановити, чи підприємство забезпечене основними і оборотними коштами, величину дебіторської і кредиторської заборгованостей; величину витрат і доходів, фінансові результати діяльності підприємства. Процес оцінки є процедурою привласнення об'єктами бухгалтерського

обліку певних грошових величин, які використовуються для оцінки активів і зобов'язань. Вона виступає визначальною та підсумковою величиною, завдяки якій можна узагальнювати показники діяльності промислових підприємств у межах регіону та держави загалом.

Підкреслюючи важливість та зростаючу роль бухгалтерської оцінки в діяльності підприємства, варто зазначити основні вимоги до оцінки. Вона має бути інформативною, своєчасною, достовірною, єдиною і обачною. Тому оцінка, що відповідає зазначеним вимогам, має важливе значення для об'єктивної характеристики активів і зобов'язань промислових підприємств, правильного визначення фінансових результатів.

Поняття «оцінювання» вживається у бухгалтерському обліку для відображення сукупності етапів послідовного висвітлення доходів, витрат та фінансових результатів діяльності підприємств. Проте деякі автори здійснюють ототожнення понять «оцінка» та «оцінювання». Для прикладу В. В. Сопко прийомом вартісного визначення активів та зобов'язань підприємства вважає оцінювання, розглядає його як «спосіб вартісного визначення господарських фактів — явищ і процесів» [15, с. 60]. Водночас він трактує оцінку як такий інструмент, за допомогою якого «можна узагальнювати показники, дані різних підприємств у межах регіонів і держави» [15, с. 60]. Вчений використовує досліджувані терміни в одному смислового контексті: «вартісна оцінка в бухгалтерському обліку є загальним вимірником, який дає змогу узагальнити всі господарські факти — явища та процеси. Вартісне оцінювання є складовою методу бухгалтерського обліку та його принципом, за відсутності якої якого бухгалтерський облік за двоїстою (подвійною) системою не може здійснюватися [15, с. 60]». Можемо зробити висновок, що автор вважає «оцінку» поняттям більш узагальненим, таким, яке дає уявлення про об'єктивне відображення майнового стану господарства та визначення результатів його роботи. Проте у подальшому використанні цих термінів для характеристики принципу історичної собівартості проглядається чітка роль оцінки як основи для процесу оцінювання: «Фактична (історична) собівартість у бухгалтерському обліку — основна оцінка господарських фактів. ... основою оцінювання активів для складання фінансових звітів є історична собівартість» [15, с. 61].

Ю. А. Верига та М. О. Виноградова суть і значення оцінки та оцінювання трактують таким чином, що «оцінювання як процес ведення бухгалтерського обліку передбачає порядок оцінки господарських засобів, джерел їх формування [1]. Воно має велике значення для всього облікового процесу, достовірності звітності й аналізу діяльності підприємства. Т. В. Гладких під «оцінкою» розуміє «науково обґрунтовану думку суб'єкта обліку про вартість об'єкта, що ним оцінюється» [2].

Облік вивчає різноманітні об'єкти (основні засоби, грошові кошти, капітал, різні зобов'язання), а також і ті зміни, що відбуваються з вищезазначеними об'єктами в результаті фактів господарського життя, які мали місце у звітному періоді і описані як вартісними, так і кількісними показниками. За Т. В. Гладких, оцінка передбачає присвоєння кожному обліковому об'єкту зіставного вартісного вираження шляхом таксування, оскільки без вартісної оцінки немає і не може бути

системи бухгалтерського обліку. Для того, щоб здійснити оцінку об'єкта обліку за найбільш ефективним методом, необхідно з'ясувати: що оцінюється (предмет, об'єкт); де застосовується оцінка (місце); хто оцінює (суб'єкт); для кого проводиться оцінка (користувачі); коли проводиться оцінка (термін, період); для чого застосовується оцінка (термін, період); яким чином здійснюється оцінка (способи, прийоми, методи) [2].

У господарській практиці застосовуються різноманітні методи оцінювання та види оцінок. Методи оцінки – способи визначення вартості об'єкта оцінки, послідовність оцінних процедур якого дає можливість реалізувати певний методичний підхід [10]. В основі кожного методу – комплекс оцінкових процедур, тобто дії, етапи, виконання яких у певній послідовності дає можливість провести оцінку. Бухгалтерська практика світу сьогодні визнає два найбільш поширені підходи до оцінки вартості активів підприємств: перший полягає у пооб'єктній (індивідуальній) оцінці активів підприємства та його зобов'язань, другий – в оцінці сукупної вартості активів, її ще називають оцінкою бізнесу або оцінкою підприємства як цілісного майнового комплексу – господарського комплексу із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг).

Розглянемо тепер використання оцінки та оцінювання в економічному аналізі для характеристики діяльності промислових підприємств України. Запропоновані категорії виступають ключовими поняттями економічного аналізу, адже основною його метою є оцінити місце господарського суб'єкта у ринковому середовищі. Саме за допомогою оцінки та оцінювання є така можливість.

Економічний бік діяльності підприємства відображає система показників, які дають економічну оцінку процесам та результатам цієї діяльності. Оцінка результатів виробничо-господарської діяльності аналізованих підприємств і організацій є основним завданням економічного аналізу. Фахівець з економічного аналізу надає характеристику явищ і процесів, оцінює їхній стан, проводить глибоку об'єктивну діагностику причин, які їх зумовлюють та визначають характер зміни й розвитку. У економічному аналізі також здійснюється об'єктивне оцінювання ефективності розвитку економічної системи стосовно створених умов внутрішнього і зовнішнього економічних середовищ.

Є. В. Мних слушно стверджує, що оцінка виступає як одна із функцій економічного аналізу, суть якої полягає у «визначенні відповідності стану економічної системи її цільовим параметрам функціонування та потенційним можливостям» [12, с.25]. Тобто, оцінка трактується як порівняння фактичного стану з передбаченим та можливим, коли здійснюється зіставлення наявних результатів господарювання із бажаними та можливими. З іншого боку, під «оцінкою» розуміють визначення стану підприємства за допомогою системи наявних показників.

За П. Я. Попович, оцінювання як аналітична категорія становить процес виявлення зв'язку між досягнутими результатами і поєднання цих результатів у групи (комплекси) факторів [13]. Узагальнення результатів аналізу, що базується на вивченні стану об'єкта та вимірюванні впливу на нього окремих факторів, здійснюють для різнобічного оцінювання результатів господарської діяльності підприємств.

Водночас важливою є оцінка аналітичних результатів та обґрунтування висновків за цільовою функцією дослідження, досягнення об'єктивності таких оцінок.

Оцінювання діяльності підприємств за допомогою економічного аналізу здійснюють із використанням прийомів та методів. Прийом порівняння серед них є найважливішим. За його допомогою оцінюють роботу підприємства, вивчають вплив окремих факторів на показники виконання плану і виявлення резервів. Ще один прийом – групування, який належить до найпоширеніших прийомів у аналізі, але є суттєва різниця між використанням групування у статистиці й аналізі. У статистиці групування – умова отримання науково обумовлених середніх величин, які правильно характеризують вивчення сукупності, використання для узагальнення, типізації явищ. В аналізі, навпаки, групування використовують для розкриття змісту середніх, для визначення впливу окремих одиниць на таке середнє.

Розробка і використання системи показників для оцінювання стану і динаміки об'єкта, який вивчають, – характерна особливість методу аналізу. Як зазначає Є. В. Мних, економічний аналіз – це насамперед факторний аналіз, який передбачає «перехід від результатного параметра до його кінцевої факторної системи і навпаки, розкриття повного набору корельованих факторів та їх кількісне й якісне вимірювання» [12, с. 69].

Для визначення впливу факторної змінної на результуючу використовують такі методи, як ланцюгові підстановки і заснований на їх математичному перетворенні спосіб різниць абсолютних та відносних величин, що є найпоширенішими прийомами кількісного визначення впливу окремих факторів на результат їх взаємодії. Також широко використовуваним є прийом відносних різниць; балансовий метод, що є спеціальним прийомом порівняння взаємопов'язаних показників господарської діяльності з метою з'ясування і визначення їх взаємного впливу, а також підрахунку резервів підвищення ефективності виробництва.

У практиці аналізу використовують також вибіркові методи, зокрема малу вибірку; показники варіативності (для характеристики хронологічних і просторових рядів); кореляційний, регресивний і дисперсний аналізи; лінійне програмування; теорію масового обслуговування; сіткові та інші графічні методи; теорію управління запасами; економіко-математичні моделі, теорію ігор та ін.

Стосовно оцінки ефективності діяльності підприємства, то показники прибутковості є визначальними в оцінках ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за всіма видами діяльності: виробничою, комерційною, фінансовою та інвестиційною. Є. В. Мних наголошує, що оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства здійснюють за допомогою оцінки ступеня досягнення кінцевої мети та визначення ефективності виробничо-фінансової діяльності [12, с. 219].

Отже, охоплення комплексу питань різного роду проблем та пошук шляхів їх розв'язання вимагає комплексної оцінки діяльності підприємств. М. І. Яцків виділяє два підходи [18, с. 167]. Перший базується на ресурсному та відтворювальному напрямах дослідження. Ресурсний передбачає охоплення розрахунками усіх видів ресурсів, у процесі якого визначаються обсяги виробництва і реалізації продукції,



доходів на одиницю кожного з видів ресурсів або ресурсного потенціалу загалом. В основі відтворювального, як зазначає автор, лежить суть процесу відтворення. Він полягає «в урахуванні: складових елементів виробництва — продуктивних сил та виробничих відносин; стадій процесу відтворення виробництва — розподіл — обмін — споживання; безперервності процесу виробництва продукції» [18, с. 167]. У такому випадку застосовують систему показників ефекту, що виражаються в натуральних і вартісних вимірниках, а з іншого боку диференційовано оцінюють вплив відповідних факторів на зміну показників. Другий підхід ґрунтується на виокремленні методів оцінки у такі основні групи: логічно-дедуктивну та емпірично-дедуктивну (статистично-емпіричну). Перша група методів спирається на твердження, що діяльність підприємства як ділового партнера на ринку можна оцінити за результатами аналізу певних чинників, які характеризують його поточну економічну ситуацію. Вони мають бути якісними і кількісними, представляти класичний (традиційний) підхід до оцінки платоспроможності і піддавати аналізу перелік визначених елементів. Емпірично-індуктивні методи абстрагуються від оцінки економічної ситуації діяльності підприємства, зокрема платоспроможність підприємств встановлюється шляхом ситуаційного аналізу їх діяльності [16, с. 19].

Таким чином, в економічному аналізі поняття оцінювання вважається процесом здійснення оцінки певних речей, явищ, станів. Воно характеризується тривалою сукупністю послідовних етапів дій, які мають свою методологію та визначеність стосовно порядку здійснення процедури оцінки. Оцінка ж постає як моментний показник, який характеризує об'єкт оцінювання за допомогою певних прийомів та показників.

Трактування та використання оцінки і оцінювання в статистичному аналізі є дещо схожим з економічним аналізом, через використання в економічному аналізі статистичної інформації та застосування статистичних прийомів і методів. Статистична інформація не лише відображає динаміку зміни економічних явищ і процесів, а й допомагає визначити тенденції та закономірності зміни, окреслити специфіку вияву певних явищ у різних економічних умовах, що дає змогу розширити зону якісної оцінки та виконувати вибіркові аналітичні оцінки.

Статистичні методи групування середніх величин, індексів широко використовують в економічному аналізі для визначення репрезентативної ознаки економічних показників, еластичності чи інтенсивності їх зміни (тренд зміни, темп зростання) та при визначенні якісних параметрів зміни і розвитку.

Науковці-статистики мають власне трактування зазначених понять. З одного боку, оцінка та оцінювання становлять загальний процес дослідження об'єкта, а з іншого - існує своя спеціальна термінологія стосовно цих дефініцій.

Статистичні оцінки - функції від результатів спостережень, що вживаються для статистичного оцінювання невідомих параметрів розподілу вірогідності випадкових величин, що вивчаються. Для прикладу, «якщо  $X_1, \dots, X_n$  — незалежні випадкові величини, що мають один і той же нормальний розподіл

з невідомим середнім значенням, то функції — середнє арифметичне результатів спостережень» [6].

Статистичне оцінювання - сукупність способів, що вживаються в математичній статистиці для наближеного визначення невідомих розподілів вірогідності (або яких-небудь їх характеристик) за результатами спостережень. У найбільш поширеному випадку їх результати утворюють послідовність  $X_1, X_2, \dots, X_n$  незалежних випадкових величин (або векторів), що мають одне і те ж невідоме [6]. Основною метою статистичного оцінювання є визначення дійсних параметрів генеральної сукупності на основі вивчення вибіркового показників.

Основними властивостями статистичних оцінок є спроможність, незміщеність, ефективність: спроможність (статистична оцінка спроможна тоді, коли при постійному збільшенні обсягу вибірки вона наближається до значення параметра, який оцінює); незміщеність (статистика вважається незміщеною, якщо її математичне сподівання дорівнює параметру, що оцінюється); ефективність (точкова оцінка називається ефективною, якщо вона має найменшу міру дисперсії вибіркового розподілу порівняно з аналогічними оцінками, тобто виявляє найменшу випадкову варіативність) [5].

Отже, оцінювання діяльності промислового підприємства, з точки зору статистиків, становить процес якісного та кількісного дослідження стану об'єкта, визначення основних його характеристик шляхом здійснення оцінок кількості та складу персоналу, показників ресурсів робочого часу, обсягу та структури виробництва та виробничих інвестицій, оцінки основних засобів, кількості одиниць виробничої потужності підприємства, оцінки операційних витрат підприємства, матеріаломісткості, статистичної оцінки обсягів виробництва та реалізації продукції, оцінки конкурентоспроможності продукції та діяльності підприємства загалом.

Отже використання дефініцій «оцінки» та «оцінювання» у бухгалтерському обліку, економічному та статистичному аналізі визначається наявністю відмінностей у вживанні та інтерпретації їхніх смислових навантажень. Вживання «оцінки» для характеристики діяльності промислових підприємств виправдане при вимірюванні вартості об'єктів, характеристиці облікової інформації, характеристиці якості виконання дослідження, порівнянні стану економічних систем, розрахунку показників персоналу підприємства, засобів виробництва, обсягів виробництва. «Оцінювання» доцільно вживати для характеристики процесу ведення бухгалтерського обліку, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між досягнутими результатами, дослідження впливу факторної змінної на результативну, при використанні економіко-статистичних прийомів порівняння, групування, ланцюгових підстановок.

Правильне трактування понять «оцінка» та «оцінювання», порядок їх вживання при здійсненні фінансово-статистичного аналізу діяльності промислових підприємств України забезпечить об'єктивне дослідження стану як окремого сектору, так і національної економіки загалом, що є перспективою подальших наших досліджень.

## Список літератури

1. Верига, Ю. А. Бухгалтерський облік [Текст] / Ю. А. Верига, М. О. Виноградова, Т. В. Гладких [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://ebooktime.net/book\\_11.html](http://ebooktime.net/book_11.html).
2. Гладких, Т. В. Фінансовий облік [Текст]: навч. посібник / Т. В. Гладких. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 480 с.
3. Гольцова, С. М. Бухгалтерський облік [Текст]: навчальний посібник. / С. М. Гольцова, І. Й. Плікус. – Суми: ВДТ «Університетська книга», 2006. – 255с.
4. Григорьев, В. В. Оценка предприятий. Имущественный подход [Текст]: учеб.-практ. пособие / В. В. Григорьев, И. М. Осторовкин. – М.: Дело, 1999. – 224 с.
5. Кобзарь, А. И. Прикладная математическая статистика [Текст] / А. И. Кобзарь. – М.: Физматлит, 2006. – 816с.
6. Крамер, Г. В. Математические методы статистики [Текст] / Пер.с англ. А.С.Монина и А.А. Петрова под. ред. А.Н. Колмогор/ Г. В. Крамер. – М.: Мир, 1975. – 648 с.
7. Кузьминский, А. Н. Теория бухгалтерского учета [Текст]: учебник / А. Н. Кузьминский. - К.: Выща шк., 1990. – С. 113.
8. Курс аудиту [Текст]: підручник / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа, 1998. – 574 с.
9. Ловінська, Л. Г. Оцінка в сучасній системі бухгалтерського обліку підприємств України [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук ступеня доктора економ. наук: 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (підприємств промисловості)" / Л. Г. Ловінська. - К., 2007 – 29 с.
10. Ловінська, Л. Г. Сутність оцінки в системі бухгалтерського обліку [Текст] / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 108-117.
11. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки [Текст] / И. Л. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
12. Мних Є. В. Економічний аналіз [Текст]: підручник: Вид. 2-ге перероб. та доп. / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472с.
13. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: підручник. / П. Я. Попович. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 365 с
14. Словник української мови в 11 томах / [голова ред. колегії Білодід І.]. – К.: Наукова думка, 1970-1980рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу:<http://sum.in.ua>
15. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. — 3-тє вид., перероб. і доп. / В. В. Сопко. — К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
16. Струк, Н. С. Аналіз і оцінка ділового партнерства підприємств в умовах ринку [Текст] / Н. С. Струк. Препринт. - Львів: ІРД НАН України, 1997. - 93 стор.
17. Тлумачний словник термінів пов'язаних із моніторингом та оцінкою ефективності: програма Європейського Союзу Tacis / Проект ЄС «Підтримка у виконанні Угоди про партнерство та співробітництво (УПС)» . – К., 2008. [Електронний ресурс] / Режим доступу:<http://www.esbs.kiev/ua>
18. Яцків, М. І. Теорія економічного аналізу [Текст] / М. І. Яцків. – Львів: Світ, 1993. – 216 с.

## РЕЗЮМЕ

**Струк Наталия, Корицкая Ольга**

**Оценка и оценивание деятельности промышленных предприятий Украины: финансово-статистический подход**

Произведено сравнительную характеристику понятий «оценка» и «оценивание» с точки зрения адептов бухгалтерского учета, экономического и статистического анализа, порядок их употребления при ведении финансово-статистического анализа деятельности промышленных предприятий Украины.

## RESUME

**Struk Natalia, Koryts'ka Olga**

**Assessment and evaluation of industrial enterprises activity of Ukraine: financial and statistical approach**

The article presents a comparative description of definitions of «assessment» and «evaluation» from the point of view of adepts of accounting, economic and statistical analysis. The order of their use when making financial and statistical analysis of the industrial enterprises of Ukraine is considered.

**Стаття надійшла до редакції 30.09.2012 р.**

## СТРУКТУРИЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Досліджено структуру інвестиційно-інноваційного середовища сільськогосподарських підприємств. Проведено функціональну оцінку складових частин та виокремлено ядро інвестиційно-інноваційного середовища. Обґрунтовано основні напрями активізації інвестиційно-інноваційної діяльності аграрних підприємств як фактора підвищення їх економічної ефективності.*

**Ключові слова:** інвестиційно-інноваційне середовище, інновації, інвестиції, сфера трудових ресурсів, інституціональна сфера, сфера управління, інформаційна сфера.

Перехід України до ринку та процеси глобалізації світової економіки вимагають розвитку нових форм економічних відносин, які спираються на широке застосування досягнень науково-технічного прогресу. Його рівень та здатність держав до інноваційних трансформацій у сучасному світі є одним із визначальних факторів соціально-економічного розвитку, важливим ресурсом процвітання. У країнах, які знаходяться на позиції лідера на світовому ринку виробництва та торгівлі, існує можливість забезпечення безперервного впровадження наукових розробок та досягнень у практичну площину діяльності суб'єктів господарювання, що гарантує подальший стійкий темп економічного та соціального розвитку.

Окрему увагу дослідженням суті та розвитку інвестиційно-інноваційного середовища діяльності сільськогосподарських підприємств присвятили вітчизняні науковці Андрійчук В. Г., Вінченко І. І., Гайдуцький П. І., Кириленко І. Г., Крисанов Д. Ф., Малік М. Й., Месель-Веселяк В. Я., Могильний О. М., Покотилова І. В., Саблук П. Т., Трегобчук В. М. та ін. [1-7]. Проте у наукових роботах ще недостатньо висвітлюються питання щодо комплексного вирішення проблеми інвестиційно-інноваційного забезпечення діяльності аграрних формувань в Україні.

Завдання дослідження полягають у проведенні ідентифікації структурних елементів інвестиційно-інноваційного середовища аграрної сфери національної економіки, що дозволить системно підходити до його вивчення та забезпечення його функціональної досконалості. Це виступає основним підґрунтям підвищення результативності господарювання сільськогосподарських підприємств за сучасних умов.

Широкомасштабне застосування інноваційних технологій пріоритетного значення набуває у розвитку галузей економіки, де виробляються споживчі та виробничі товари, роботи та послуги, що дозволить здійснювати виробництво на новому, якіснішому рівні, посісти передові позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Особливої актуальності зазначене питання набуває у сільськогосподарському виробництві, яке характеризується особливостями технологічного процесу, умов зберігання виробленої продукції, необхідності її переробки. Об'єктивна вимога інноваційного перетворення виробничого потенціалу

галузі обумовлена, насамперед, недостатнім рівнем конкурентоспроможності вітчизняних товарів для забезпечення потреб внутрішнього ринку та виходу на світовий [2, с. 345].

Під інвестиційно-інноваційним слід розуміти таке середовище, у якому забезпечується функціональна оптимізація діяльності наукових установ та господарських суб'єктів, спрямованої на створення, накопичення, поширення та широке використання науково-технічних знань та досягнення єдиних цілей – розширеного відтворення в економіці [8, с. 407].

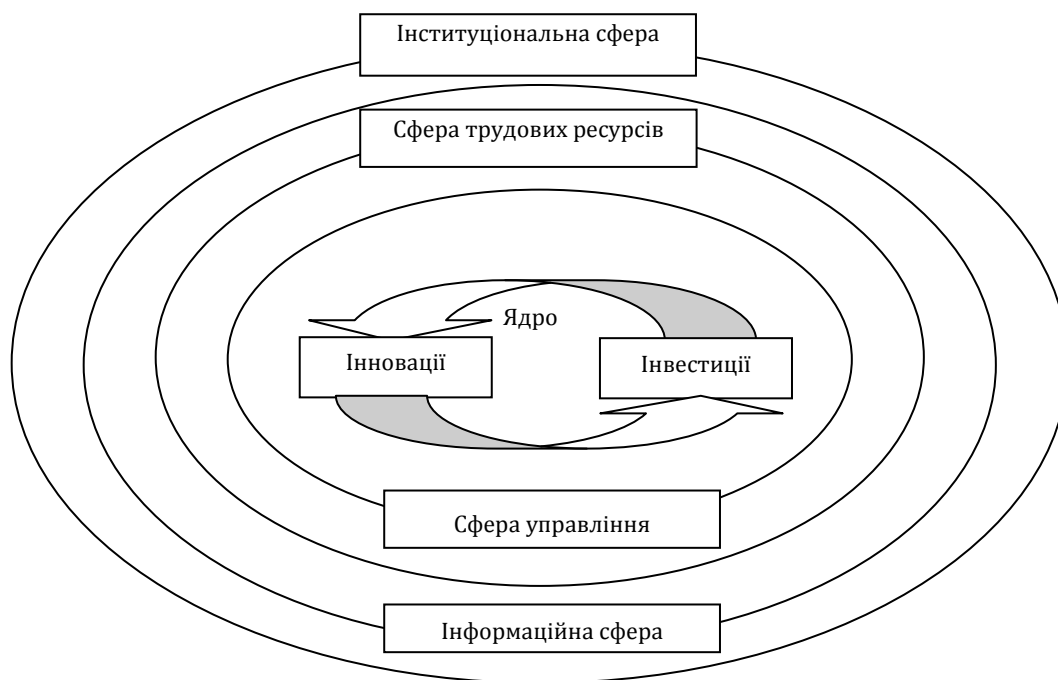
Інноваційні ресурси є невичерпними, на відміну від природних чи сировинних, що обумовлено безмежністю площини розвитку наукової думки. Слід вказати на існування часового та людського факторів упровадження наукових розробок у сільськогосподарське виробництво, оскільки позитивні економічні результати від застосування інноваційного способу ведення виробництва виникають у довготривалій перспективі і залежать від рівня кваліфікації та відповідальності працівників.

Вказані особливості інвестиційно-інноваційного середовища надають можливість виокремити основні сегменти, які у своїй сукупності здатні утворювати систему і впливати на процес становлення такого середовища та на рівень функціональної досконалості усієї системи, а також виступати базисом підвищення економічної ефективності діяльності суб'єктів господарювання (рис. 1).

Сфери інвестиційно-інноваційного середовища складаються зі структурних елементів, при існуванні тісного чи опосередкованого взаємозв'язку яких відбувається системне поширення інноваційного способу ведення господарської діяльності у сфері сільськогосподарського виробництва і в результаті – отримання інноваційної продукції та досягнення максимального синергетичного ефекту.

Важливого значення при виокремленні складових частин інвестиційно-інноваційного середовища набуває оцінка їх функціонального призначення, що дає змогу розробити основні шляхи адаптації сільськогосподарських товаровиробників до умов середовища. У основі зазначеної на рис. 1 системи мають функціонувати дві складові: інноваційна та інвестиційна, утворюючи ядро інвестиційно-

інноваційного середовища, призначення якого реалізації наукових розробок у процесі виробництва зводиться до створення та агропродукції.



**Рис. 1. Інвестиційно-інноваційне середовище функціонування сільськогосподарських підприємств\***

\* Розроблено автором

Інноваційна сфера покладена в основу інвестиційно-інноваційного середовища, оскільки вона має нести ідею реформування виробничих та невиробничих процесів з урахуванням досягнень науки. Інвестиційна сфера призначена забезпечувати матеріальне підґрунтя для практичного застосування інноваційних проектів та належного функціонування інших сфер інвестиційно-інноваційного середовища. Наявність взаємозв'язку між складовими частинами ядра середовища обумовлена по-перше, залежністю генерування, поширення та впровадження інновацій від рівня інвестиційного наповнення відповідних заходів; по-друге отриманий економічний ефект від використання повинен виступати фактором підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства.

Рівень інноваційної складової є результатом розвитку освіти та науки, в основі якого визначальну роль грає формування інтелектуального потенціалу суспільства. На думку учених, кожне нововведення – це справа, зроблена людиною, людський фактор є ключовим елементом у процесі виникнення інновацій на підприємстві. Особа, яка створює нововведення, може належати до середовища, безпосередньо пов'язаного з підприємством, або до оточення підприємства [9, с. 207].

Виходячи з цього, вважаємо, що передумовою становлення інноваційного господарства виступає реформування освітньої галузі, у тому числі і аграрного спрямування. Необхідність самостійної підготовки кадрів великими підприємствами свідчить про те, що аграрні вищі навчальні заклади не в змозі навчити тим сучасним технологіям і стандартам, які необхідні сучасному сільському господарству [10]. Потрібно

практично забезпечувати дію важливого для національної економіки ланцюга «базова освіта – навчання у вищому навчальному закладі – створення нововведення – здобуття вищої освіти». За умови забезпечення належного фінансування з боку держави та замовників-виробників продукції це дасть змогу забезпечення матеріального підґрунтя створення нових ідей.

Інвестиційним наповненням інноваційного розвитку аграрної галузі можуть слугувати власні кошти та матеріальні ресурси сільськогосподарських товаровиробників, довгострокові кредити банківських та небанківських установ, лізингові компанії, прямі бюджетні асигнування та інвестиції за рахунок спеціальних інвестиційних фондів. Особливо важливо враховувати ринковий принцип впливу інновацій на формування виробничої стратегії підприємств – у нововведення, що забезпечуватимуть прискорене зростання економічної ефективності діяльності, інвестування будуть здійснюватися за рахунок коштів суб'єктів господарювання та позичених ресурсів. Це пояснюється існуванням мети функціонування виробничої структури: здійснювати виробництво і на цій основі максимізувати його економічну ефективність. У випадку необхідності просування на ринок нововведення з тривалим терміном окупності інвестування може здійснюватися також за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів.

У ієрархії корисності інвестицій для сільськогосподарських підприємств, з позицій необхідності повернення вкладених ресурсів, визначальне місце мають займати інвестиції за рахунок

власних джерел, які не потребують повернення чи оплати. Привабливими також виступають інвестиції у вигляді залучення фінансових чи матеріальних ресурсів, оскільки вони не характеризуються негайним поверненням. Дохідність таких інвестицій виявляється винятково у вигляді сплати частини прибутку від використання таких ресурсів.

На відміну від зазначених джерел, інвестування у вигляді позичених ресурсів здійснюється на умовах платності та повернення, яке передбачає часткове відшкодування та оплату, починаючи з моменту використання таких ресурсів. Зазначена особливість не залежить від результативності об'єкта інвестицій і, як правило, вимагає існування додаткового забезпечення, що корегує умови здійснення господарської діяльності у аспекті формування та використання економічних результатів, власності та розпорядження майном та продукцією виробництва тощо. Однак, за сучасних умов розвитку аграрного виробництва, при наявності виваженої державної політики сприяння інвестуванню інноваційної діяльності за рахунок запозичень через запровадження чи сприяння гарантій можливе нівелювання несприятливих для суб'єкта господарювання особливостей кредитування.

Функціональне призначення інших структурних елементів, які охоплюють ядро інвестиційно-інноваційного середовища, зводиться до створення умов до здійснення заходів у напрямку впровадження інновацій у господарській діяльності підприємств. Вагоме місце у належному функціонуванні середовища має посідати інституціональна сфера, яка складатиметься з наступних складових частин: сектор освіти та науки, сектор стратегічного планування та визначення повноважень органів влади, сектор нормативно-правового регламентування, сектор ліцензування та патентування, сектор державного моніторингу та дорадництва. Від належного рівня організації зазначеної сфери буде залежати ефективність діяльності інших сфер.

Необхідною умовою функціонування інвестиційно-інноваційного середовища є формування сфери інформаційного забезпечення, яка передбачає створення стійкого доступу до новітніх розробок, забезпечення інформацією про потенційних постачальників та покупців тощо. Основним джерелом наповнення цієї сфери виступатиме створення постійно діючих дистанційних загальнодержавних та регіональних інформаційно-консультаційних центрів на

базі відповідних служб міністерств та відомств, науково-дослідних установ за посередництва мережі Інтернет. Створення та забезпечення функціонування інформаційної сфери можливе як за рахунок бюджетних, так і за рахунок позабюджетних коштів, оскільки визначене пріоритетним напрямом інноваційної діяльності в Україні [11].

У структурі інформаційного забезпечення важливу роль посідає система дорадництва, яка передбачає проведення виїзних семінарів для обміну досвідом реалізації інноваційних проектів передових господарств. Інвестиційним наповненням при цьому мають виступати внутрішні фінансові та матеріальні резерви суб'єктів господарювання, кошти місцевих бюджетів та інших регіональних фондів інноваційного спрямування.

Реально функціонуюча сфера формування відповідного кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств має важливе значення при реалізації інноваційних проектів у практичній діяльності. Це пояснюється необхідністю підготовки спеціалістів-аграріїв, здатних на високопрофесійному рівні впровадити у виробництво найкращі науково-технічні розробки, що існують у цій сфері.

Особливе місце у структурі інвестиційно-інноваційного середовища посідає сфера управління, яка передбачає поєднання організаційних, інвестиційних та процедурних заходів у напрямку впровадження існуючих інноваційних проектів, визнання окремих видів інновацій пріоритетними у галузі. При цьому основні функції мають бути покладені на представницькі та виконавчі регіональні органи державної влади, фінансування яких здійснюватиметься за рахунок коштів відповідних бюджетів.

Ефективний механізм дії інвестиційно-інноваційного середовища можливий за умов збалансування та гармонізації усіх його структурних елементів. Це створить сприятливе підґрунтя для залучення іноземних інвестицій у галузь сільськогосподарського виробництва, забезпечуватиме реалізацію виробленої продукції та економію виробничих витрат і, як наслідок, – підвищення економічної ефективності діяльності. Надалі дослідження будуть спрямовані безпосередньо на механізм адаптації аграрних підприємств до інвестиційно-інноваційного середовища.

## Список літератури

1. Вінченко, І.І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети [Текст] / І.І. Вінченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 1. – С. 44-48.
2. Могильний, О. М. Регулювання аграрної сфери [Текст] / О. М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
3. Гайдучський, П. І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території [Текст] / П. І. Гайдучський // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43-47.
4. Саблук, П. Т. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку [Текст] / Ю. Ф. Мельник, П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С. 3-15.
5. Трегобчук, В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми [Текст] / В. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – №2. – С. 4-12.
6. Пріоритети інноваційного розвитку АПК України [Текст] : наукова доповідь / А.Е. Юзефович, Д. Ф. Крисанов; ред. В. М. Трегобчук. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 56 с.
7. Покотилова, В. І. Управління інноваційною діяльністю в аграрному виробництві: монографія [Текст] / В. І. Покотилова. – ННЦІАЕ, 2008. – 304 с.
8. Мартиненко, В. Методологічні засади формування національної інвестиційно-інноваційної системи [Текст] / В. Мартиненко // Ефективність державного управління. – 2008. – вип. 14/15. Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України. – С. 406-412.
9. Шлюсарчик, Б. Умови інноваційності підприємств у сучасній ринковій економіці [Текст] / Б. Шлюсарчик // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 206-210. – (Серія «Економіка та підприємництво»).
10. Чабан, В. Г. Інноваційний аспект великих аграрних підприємств [Електронний ресурс] / В. Г. Чабан. – Режим доступу:

11. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Текст] : закон України від 16 січня 2003 р., № 433-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №13. – С. 93.

## РЕЗЮМЕ

*Сус Юрий*

### **Структуризация инвестиционно-инновационной среды аграрных предприятий**

Исследована структура инвестиционно-инновационной среды сельскохозяйственных предприятий. Проведена функциональная оценка составных частей и выделено ядро инвестиционно-инновационной среды. Обоснованы основные направления активизации инвестиционно-инновационной деятельности аграрных предприятий как фактора повышения их экономической эффективности.

## RESUME

*Sus Yuriy*

### **Structuring of innovation and investment environment of agrarian enterprises**

The structure of innovation and investment environment of agriculture enterprises is investigated. The functional evaluation of component parts is conducted. The kernel of innovation and investment environment is distinguished. The main directions of stirring up innovation and investment activities of agrarian enterprises as a factor of increase their economic efficiency are substantiated.

*Стаття надійшла до редакції 11.10.2012 р.*

## АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ ПРИ ПРИЙНЯТТІ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ

*Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності економічних ризиків, проведено аналіз кількісних та якісних методів їх оцінки, обґрунтовано необхідність підвищення ролі ризик-менеджменту на підприємстві.*

**Ключові слова:** господарське рішення, невизначеність, економічний ризик, методи аналізу та оцінки ризиків, ризик-менеджмент.

Виникнення суспільства і становлення економічних відносин постійно супроводжується невизначеністю, конфліктами інтересів, частою зміною і множинністю цілей та пріоритетів окремих осіб та громад, суспільства загалом. Крім того, діяльність людини у сфері економіки і підприємництва пов'язана з прийняттям відповідних рішень за умов неповної, а інколи не зовсім точної інформації, обмежених можливостей суб'єкта прийняття рішення щодо переробки здобутої інформації. Джерелами невизначеності можуть бути: нестабільність економічної, соціальної або політичної ситуації, непрогнозованість поведінки партнерів, випадкові фактори, виникнення і мінливість яких передбачити неможливо [7, с. 8].

У сучасних умовах система ринкових відносин в Україні функціонує під впливом вказаних чинників невизначеності, що об'єктивно зумовлює існування ризику, унаслідок чого фактичні результати конкретного управлінського рішення або виду господарської діяльності можуть відхилитися від запланованих. Відсутність достатньої інформації, наявність протиріч, елементів випадковості та інші нові умови господарювання обумовлюють складність процесу прийняття господарських рішень, оскільки більшість з них ухвалюється в умовах невизначеності та економічного ризику.

Для максимального зниження можливих збитків і втрат підприємств, підвищення ефективності їх виробничо-господарської та підприємницької діяльності необхідно постійно аналізувати внутрішні та зовнішні чинники невизначеності, прогнозувати її можливі наслідки. У сучасних умовах розвитку економіки України особливо актуальними є питання аналізу, оцінки та моделювання економічного ризику. Вони дають можливість максимально врахувати умови прийняття рішення, проаналізувати і оцінити кілька можливих варіантів розвитку ризикової ситуації та вибрати найбільш оптимальний.

Дослідженням категорії «економічний ризик» присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: А. П. Альгин, В. В. Вітлінський, В. М. Гранаутов, Л. І. Донець, В. В. Лук'янова, К. Редхед, Л. Н. Тепман, О. А. Устенко, Д. А. Штефаніч та інші. Але, незважаючи на значний внесок у теорію сучасної ризикології та методику аналізу і оцінки впливу економічного ризику на результати виробничо-господарської та підприємницької діяльності, проблема обґрунтування та прийняття господарських рішень в

умовах невизначеності та ризику залишається недостатньо дослідженою і продовжує викликати наукове і практичне зацікавлення.

Метою нашої статті є уточнення суті категорії «економічний ризик», обґрунтування необхідності комплексного підходу до аналізу та оцінки ризику при прийнятті господарських рішень, підвищення ролі ризик-менеджменту в управлінській діяльності господарюючих суб'єктів.

З розвитком ринкових відносин здійснення підприємницької діяльності відбувається в умовах зростаючої невизначеності зовнішнього середовища і внутрішнього стану підприємства, що породжує певні ризики, які можуть призвести як до виграшу, так і до значних втрат.

Економічна наука розглядає дві теорії ризику: класичну і неокласичну. Класична теорія, представниками якої є Дж. Мілль та І. Сеньйор, визначає ризик, як імовірність понесення збитків та втрати від обраного рішення і стратегії діяльності. Іншими словами ризик - це збитки, одержані внаслідок реалізації певного необґрунтованого рішення. Згідно з неокласичною теорією економічного ризику, розробленою у 20-30-х роках ХХ ст. економістами А. Маршаллом, А. Пігу та Дж. М. Кейнсом, ризик — це імовірність відхилення від поставлених цілей [5, с. 99].

У сучасній науковій та спеціальній літературі з питань управління і ризикології також існує багато визначень суті ризику. Зокрема, деякі автори вважають, що це - діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності у ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату та відхилення від мети [1, с. 4]. Інші під ризиком розуміють можливість настання певної ситуації, яка може виникнути в будь-якій діяльності і призвести до втрат чи недоотримання прибутку або залишатися незмінною [5, с. 11].

На нашу думку, системний підхід до визначення сутності категорії «ризик», який пропонує В. Лук'янова, найбільш точно відображає це поняття. Тобто ризик - це об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення суб'єктом очікуваного результату [7, с. 22].

Такий підхід дозволяє стверджувати про обов'язковість існування об'єкта ризику як системи виробничо-господарської діяльності з усіма її

елементами, що мають зв'язки і утворюють певну цілісність. Суб'єктом ризику може бути окрема особа, або колектив, які наділені повноваженнями приймати рішення щодо організації діяльності виробничо-господарської системи. Як відомо, усі ризики виникають унаслідок дії внутрішніх та зовнішніх факторів, що спричиняють невизначеність майбутніх результатів.

Зовнішні джерела ризику виникають поза економічною системою, і повністю уникнути їх впливу неможливо, адже це природні, політичні, законодавчі, соціальні, міжнародні фактори. Внутрішні джерела формуються усередині самої системи – це техніка і технологія, організаційно-управлінська структура, персонал тощо. Крім того, ризик є обов'язковим атрибутом підприємницької діяльності, яка відбувається в конкретному середовищі, спрямована на одержання високого прибутку, має новаторський та інноваційний характер. Таким чином, можна зробити висновок про об'єктивне існування такого особливого виду ризику, як економічний.

Економічний ризик є важливим елементом виробничо-господарської діяльності сучасного підприємства і пов'язаний з необхідністю прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, що дозволяє оцінити ймовірність досягнення як негативного, так і позитивного результату. Урахування економічних ризиків при прийнятті господарських рішень, їх аналіз та попередня оцінка є незаперечною передумовою ефективності роботи вітчизняних підприємств.

У теоретичних розробках і практичній діяльності з управління економічними процесами розглядається велика кількість різних видів аналізу та методів оцінки ризику. Усі вони об'єднуються в дві великі групи — якісні та кількісні. Якісний аналіз передбачає визначення джерел, причин, факторів ризику, установлення потенційних зон ризиків, його види. Для цього виду аналізу характерними є: по-перше, необхідність порівнювати очікувані позитивні результати із можливими економічними та соціальними несприятливими наслідками; по-друге — встановлення впливу рішень, які приймаються в умовах невизначеності та ризику на інтереси суб'єктів господарювання [2].

Кількісні методи засновані на одержанні оцінки ризику в абсолютному і відносному вираженні. В абсолютному ризик показує частоту чи розміри можливих втрат (збитків) у грошовому еквіваленті, у відносному — різними безрозмірними показниками, що є відношенням двох чи кількох іменованих величин, коефіцієнтів варіації тощо [7].

На думку Л. І. Донця, критерієм кількісного оцінювання ризику є ймовірність отримання результату меншого за значення, яке вимагається:

$$K = B * (P_n - P_\phi), \quad (1)$$

де  $K$  — критерій оцінювання ризику;

$B$  — ймовірність;

$P_n$  — значення результату, що вимагається (те, що планується);

$P_\phi$  — отриманий результат (фактичний).

Урахування ризику передбачає коригування управлінських рішень відповідно до оцінених рівнів ризику. У якості критерію кількісного урахування ризику ми пропонуємо абсолютну величину, яка визначається за формулою:

$$K = Y * B(Y), \quad (2)$$

де  $K$  — ступінь ризику;

$Y$  — очікувані втрати;

$B(Y)$  — ймовірність втрат [4, с. 46].

Не применшуючи значення кожної із вказаних груп методів аналізу економічних ризиків, вважаємо за доцільне, а в деяких випадках - і необхідним, використовувати саме комплексний підхід, тобто коли якісні та кількісні методи використовуються однаково, вдало поєднуються і доповнюються. Наприклад, економіко-статистичні, розрахунково-аналітичні методи призначені для встановлення ймовірності настання ризикової ситуації і розрахунку відносно точного кількісного вираження рівня ризику, розмірів можливих і фактичних фінансових збитків.

У випадку відсутності необхідної інформації щодо фінансового стану та ефективності використання усіх видів ресурсів підприємства та інших учасників ринку, доцільно використовувати методи експертних оцінок, аналоговий та рейтингові методи аналізу та оцінки економічних ризиків. Однак, слід зауважити, що кожен із названих методів буде ефективним лише при дотриманні певних умов. Так використання експертного методу передбачає наявність кваліфікованих експертів, що мають досвід роботи менеджерів з ризиків, збирання і оброблення ними інформації про діяльність підприємства і про фактори, що зумовлюють визначений рівень ризику.

Поряд з питаннями планування, аналізу і оцінки ризиків особливого значення в сучасних умовах набуває проблематика удосконалення механізму управління ризиками, або ризик-менеджменту. Серед багатьох визначень поняття найбільш повне, на нашу думку, дає Д. А. Штефаніч, а саме: управління ризиками - це сукупність дій економічного, організаційного, технічного характеру, спрямованих на встановлення видів, факторів, джерел ризику, оцінку розміру, розробку й реалізацію заходів щодо зменшення його рівня та запобігання можливих втрат [13, с. 21].

Для підвищення ефективності ризик-менеджменту недостатньо розглядати його як систему взаємодії об'єктів і суб'єктів управління, за умови її належного інформаційного забезпечення. Не вирішить це завдання і чітке дотримання принципів та функцій керівної та керованої підсистем. Як процес управління, ризик-менеджмент повинен передбачати розробку стратегічних і тактичних рішень.

Стратегія ризик-менеджменту на підприємстві - це загальний довгостроковий план дій, в основу якого покладено розробку та вибір з альтернативних рішень такого варіанта, який у конкретній ризиковій ситуації буде сприяти отриманню прибутку, забезпеченню конкурентоспроможності підприємства, здобуванню інших економічних чи соціальних переваг. В. М. Кочетков і Н. А. Сирочук виділяють такі види стратегій управління ризиками: стратегія ігнорування; стратегія обережного поведіння; стратегія ліквідації наслідків; стратегія запобігання та стратегія пом'якшення ризику [6, с. 152-153].

Вибір стратегії управління ризиками буде залежати від співвідношення рівня можливого виграшу і втрат та їх ймовірностей, що безпосередньо залежить від багатьох чинників, зокрема: виду ризику, повноти і достовірності інформації, наявності кваліфікованих спеціалістів у всіх структурах організації та управління, надійності партнерів, постачальників та багатьох інших



чинників.

Як процес управління, ризик-менеджмент повинен забезпечувати розробку стратегічних і тактичних рішень і містити такі етапи: оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища на підприємстві та виявлення ризиків; кількісний та якісний аналіз і оцінка ступеня ризику; розробка альтернативних варіантів господарських рішень, з урахуванням усіх можливостей зменшення майбутніх витрат; оцінка отриманих результатів та їх коригування; організація контролю за проміжними і кінцевими результатами реалізації господарських рішень.

Таким чином, у ринкових умовах господарювання існування економічних ризиків є об'єктивною реальністю діяльності вітчизняних підприємств. Для зменшення витрат і збитків унаслідок настання ризикових подій необхідно своєчасно виявляти можливі ризики, забезпечувати комплексний підхід при їх аналізі та оцінці. Особливу увагу слід звернути на ризик-менеджмент на підприємстві, розробку стратегій управління ризиками, які б відповідали конкретній ситуації, підготовці та вихованні висококваліфікованих управлінців, ризик-менеджерів.

### **Список літератури**

1. Альгин, А. П. Риск и его роль в общественной жизни [Текст] / А. П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. — 134 с.
2. Вітлінський, В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком [Текст]: навч. -метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. — К. : КНЕУ, 2000. — 292 с.
3. Гранаутов, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст]: учеб. пособие / В. М. Гранаутов. — М. : Дело и сервис, 2002. — 160 с.
4. Донець, Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання [Текст]: навч. посібник / Л. І. Донець. — К. : ЦНЛ, 2006. — 312 с.
5. Клименко, С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків [Текст]: навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. — К. : КНЕУ, 2005. — 252 с.
6. Кочетков, В. М. Сутність і особливості ризик-менеджменту на підприємстві [Текст] / В. М. Кочетков, Н. А. Сирочук // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — №10. — С. 150–156.
7. Лук'янова, В. В. Економічний ризик [Текст]: навч. посібник / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. — К. : Академвидав, 2007. — 464 с.
8. Подольчак, Н. Ю. Планування економічних ризиків машинобудівних підприємств [Текст] / Н. Ю. Подольчак, О. Р. Беднарська // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — №8. — С. 219–229.
9. Пономаренко, В. С. Витоки і особливості невизначеності при прийнятті інвестиційних рішень [Текст] / В. С. Пономаренко, Л. М. Малайрець, О. В. Дорохов // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — №4. — С. 151–159.
10. Редхэд, К. Управление финансовыми рисками [Текст] / К. Редхэд, С. Хьюс. — М. : ИНФРА-М, 1996. — 288 с.
11. Сенейко, Ю. В. Сучасні підходи до трактування категорії "ризик" [Текст] / Ю. В. Сенейко // Регіональна економіка. — 2006. — №1. — С. 206–210.
12. Тэпман, Л. Н. Риски в экономике [Текст] / Под ред. В. А. Швандара. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 380 с.
13. Управління підприємницьким ризиком [Текст] / За заг. ред. д-ра екон. наук Д. А. Штефаніча. — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 224 с.

### **РЕЗЮМЕ**

**Тимош Игорь**

#### **Анализ и оценка экономических рисков при принятии хозяйственных решений**

Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности экономических рисков, проведено анализ количественных и качественных методов их оценки, обосновано необходимость повышения роли риск-менеджмента на предприятии.

### **RESUME**

**Tymosh Igor**

#### **Analysis and evaluation of the economic risks when making business decisions**

The theoretical approaches to the definition of the economic risks are considered. The analysis of quantitative and qualitative methods of evaluation are shown. The need to enhance the role of risk management in the enterprise is proved.

**Стаття надійшла до редакції 11.11.2012 р.**

**УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ: МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

*У статті запропоновано підхід до управління людським капіталом сучасного організаційного утворення за допомогою використання механізмів мотивації представників інтелектуальної праці. Вказано на необхідність формування управліннями нових соціальних цінностей і мотиваційних орієнтирів для цих працівників для досягнення організаційними конкурентних переваг та прибутку.*

**Ключові слова:** мотивація, інтелектуальна праця, інтелектуальний ресурс, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, економіка знань, людський ресурс, людський капітал.

Пошук універсальних принципів управління соціально-економічними системами, дотримання яких дає можливість формувати здорові та високопродуктивні організації в епоху сучасної турбулентності, сьогодні є актуальною задачею для всіх без винятку управлінців. Управління інтелектуальним портфелем сучасної організації вимагає радикального переосмислення принципів управління такими складовими інтелектуального капіталу, як людський, структурний, також капітал взаємовідносин у тому випадку, якщо остання хоча б частково ігнорує закони людських систем. Створення та управління організацією нового типу з відмовою від старих концепцій та організаційних моделей із створенням такої організаційної інфраструктури, яка б давала можливість створювати колективне натхнення та системне мислення з метою вивільнення всіх талантів працівників, сприятиме вирішенню не лише поточних проблем, а й задач майбутнього. Це акцентує увагу на необхідності масштабного впровадження інноваційних методів, технологій та інструментів мотивації, в т.ч. мотивації інтелектуальної праці.

Роль, значення і усвідомлення цінності людських ресурсів для підприємств та організацій, що функціонують у епоху економіки знань, втілилось у появі в науковому та професійно-практичному обігу таких важливих понять, як «людський» та «інтелектуальний» капіталі, під першим з яких у найбільш узагальненому вигляді розуміють детерміновану економічну вартість знань, вмінь, навиків, досвіду, креативності та інноваційності персоналу [1–4], а під другим – економічну вартість генерованих персоналом цих утворень інтелектуальних продуктів, трансформованих у їх інтелектуальну власність [5–7]. Володіння будь-яким підприємством такими видами капіталів гарантує останньому високу продуктивність праці, конкурентні переваги і, як наслідок, ринковий успіх. Однак людський капітал потребує певного «обслуговування», під яким сьогодні слід розуміти інвестиції у здоров'я працівників, якість їх життя (а деколи ще і їх родини), комфортні умови праці, повноцінний професійний та особистісний розвиток для того, щоб «... збалансувати пошук працівника у його у фізичній, емоційній, енергетичній та ментальній сферах задля підвищення продуктивності як окремо узяті

соціально-економічної системи, так і національного господарства ...» [8, с. 51]. Для створення оптимального механізму такого «обслуговування» автором пропонуються до використання сучасні механізми мотивації. Для цього ним були використані роботи В.Врума, Д. МакГрегора, Д. МакКлеланда, А. Маслоу, Е. Мейо, Х. Мюнстерберга, М. Туган-Барановського, Ф.Тейлора, Л. Портера та ін., у яких сформовані підвалини теоретичних підходів до обґрунтування, створення і практичного використання різноманітних мотиваційних технологій. Інтерес вітчизняних дослідників до важливої сфери управління людським ресурсом знайшов своє втілення у численних роботах Д. Богині, Є. Бойка, С. Вовканича, І. Галиці, Г. Дмитренка, М.Долішнього, В. Євдокименка, Г. Зелінської, С. Злупка, М. Козоріза, А. Колога, І. Кравченка, О. Кузьміна, В. Петренка, Я. Побурка, О. Пritули, Ф. Хміля, які розвинули теоретичні і практичні аспекти управління процесами мотивації персоналу на українських підприємствах. У зв'язку із цим людські ресурси як «носії інтелекту», розвинутого і накопиченого людського та генерованого ним інтелектуального капіталів, сьогодні вважаються як іноземними, так і вітчизняними вченими цінною складовою активів будь-якого організованого утворення, інвестування в розвиток і ефективне використання яких є важливим завданням сучасної системи менеджменту.

Зазначені вище праці вітчизняних та іноземних науковців свідчать про те, що поява терміна «інтелектуальний капітал» є нічим іншим, як спробою систематизувати такі компоненти інтелектуальної діяльності людини, як праця, знання, вміння і навички. Однак у більшій частині з них чіткий механізм / алгоритм мотивації інтелектуальної праці та мотивації формування інтелектуального потенціалу розкритий не повністю, хоча більшість з цих праць демонструє свій погляд на структуру людського та інтелектуального капіталів. У зв'язку із цим, аналіз як традиційних, так і новітніх теорій мотивації на предмет імплементації останніх з метою ефективного використання інтелектуального, людського капіталів, а також людських ресурсів виглядає абсолютно доцільним.

Оскільки модель «людських ресурсів» виникла на основі більш ранньої моделі «людських відносин» [9], в

основі якої лежить повага до праці і досягнутих особистістю результатів, то роль управлінської функції мотивації в умовах становлення, формування і розвитку економіки знань з її головними чинниками – людським та інтелектуальним капіталом – зростає дуже стрімко і стає критично важливою. Мотивація в системі менеджменту повинна спрямовуватись на розробку і впровадження управлінської стратегічної парадигми з метою приваблювання і закріплення в активах організації відповідних людей, знань, вмінь, досвіду, креативності та інноваційності, які гарантуватимуть досягнення сформульованих системою менеджменту цілей. Це також дозволить трактувати поняття «людський капітал» та «інтелектуальний капітал» під іншим кутом, що буде сприяти переходу від кількісної оцінки персоналу організації до якісної, де якість знань та умінь виступатиме ключовим фактором успіху.

Сьогодні, як ніколи раніше, характеризується надзвичайною мінливістю та динамічністю багатьох соціально-економічних процесів і параметрів, пов'язаних з інформаційними аспектами діяльності людей в економічній сфері. Проголошено, що економікою сьогодення є інтелектуальна економіка, тобто економіка знань (англ. *knowledge-based economy*), у якій інформація і знання виступають ключовим ресурсом [10] навіть попри те, що будь-яка (!) держава у світовому економічному просторі продовжує

розвиватись як у жорстких умовах «вуглеводних деспотій», так і «трубопровідних демократій» [11, с. 149]. Дослідження впливу інформації, простору та часу, а також інших чинників на розвиток технологій управління людськими ресурсами [8; 12–15] змушує розуміти той факт, що сьогодні слід вести мову не про традиційні зразки і теорії мотивації трудової діяльності – управлінської функції мотивації, яка залишається важливою складовою процесу управління, а про особливий вид управлінської функції – мотивацію інтелектуальної праці. Так у праці [8] при аналізі праці [16–22] автором інтелектуальна праця ідентифікована в якості праці (інтелектуальної діяльності), в результаті виконання (реалізації) якої генерується інтелектуальна продукція. Визнаючи, однак, що в будь-якому виді трудової діяльності обов'язково використовується певна частка інтелекту, носієм якої, по-перше, є людина (як носій ординарного, неординарного та елітного інтелекту [23, с. 24]), то і трактування структури інтелектуального капіталу має розглядатись через «антропологічну» призму.

У таблиці 1 зображена типова (і, на нашу думку, найбільш зрозуміла) структура складових інтелектуального капіталу за Ентерпрайз Інтероперабіліті Центр (Enterprise Interoperability Centre) [24, с. 47].

**Таблиця 1. Типова структура складових інтелектуального капіталу соціально-економічної системи**

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ		
<i>Людський капітал</i>	<i>Структурний капітал</i>	<i>Капітал взаємовідносин</i>
Кваліфікація і досвід персоналу; науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки	Корпоративна культура (цінності, традиції)	Зовнішній обмін знаннями через взаємовідносини з партнерами
Мотивація працівників	Інформаційні системи	Лояльність партнерів, цінні контракти
Лідерські якості менеджменту	Управління знаннями та їх захист (патенти)	

Світова фінансова криза вкотре підвела до осмислення того іронічного факту, що насправді «... фінансовий капітал не має ні батьківщини, ні національності і просто рухається в напрямку максимального прибутку, як сліпий черв'як в напрямку їжі ...» [11, с. 159], що змушує фахівців дійти висновку, що «... час комерційних банків закінчується. На авансцену будуть виходити організації зі страхування життя, спеціалізовані банки, інвестиційні компанії, тобто більш гнучкі структури, які вимагають менше капіталу, але більше інтелекту ...» (підкреслення наше - Д. Т.) [26, с. 7]. Однак останнє зможе забезпечити лише та система, яка максимально орієнтована на людину, тобто, за словами Дж. Пфеффера, є «персонал-центристською» [27]. Продовження практики традиційних фінансових форм «заохочення» і «стимулювання» в нових економічних умовах перетворює процеси генерування і використання інноваційних ідей у абстрактну статичну форму, створюючи при цьому «... надлишкову робочу силу ...» з «... надлишками товарно-матеріальних цінностей ...» [28, с. 119]. Тому, головна проблема у трактуванні поняття інтелектуального капіталу є проблема *матеріалізації* та комерціалізації інтелектуального ресурсу особи, або групи осіб. Проблема криється в тому, що «... люди можуть бути найняті, але не придбані у власність ...» [29, с. 101]. Звідси, на думку В. Петренка, «... включення ЛК в ІК не цілком відповідає природі

людського капіталу, який у більшості випадків не є частиною ІК, а відіграє цілком самостійну роль поза рамками останнього ...» (підкреслення наше - Д. Т.) [30, с. 82], що збігається із тлумаченням С. Вовканича, який вказує на синонімічність та неможливість інтелектуального капіталу поглинути людський [3]. Впливаючи на людський капітал, ми змінюємо інтелектуальний.

По-друге, з розвитком технологій кількість людей, що «добувають життєві блага» з використанням власного інтелектуального потенціалу, динамічно зростає. Звідси, «... все менше і менше людей є «підлеглими», а все більше їхнє число виявляється «колегами». Ця якісно новий ступінь волі сучасного працівника робить непридатними принципи керування, що сформувалися в корпорації індустріального типу ...» [31, с. 84]. Таким чином, принципи управління сучасними працівниками підлягають періодичній оптимізації міжособистісних відносин з метою збільшення операційної ефективності соціально-економічних систем. Це також стосується, зокрема, використання мотиваційних технологій для: (1) гармонізації регулювань роботи робочих груп (регламенту, часу і місця роботи); (2) концентрації в групі людських ресурсів, інтелектуальний потенціал яких призначений для вирішення ординарних, неординарних і унікальних інтелектуальних завдань; (3) вільної циркуляції інформації всередині них, а також (4) ротації персоналу задля отримання ним необхідних

знань та навичок з метою унеможливлення інтелектуального банкрутства соціально-економічної системи [32].

Механізми мотивування інтелектуальної праці, запропоновані нами у цій статті, розраховані не лише на «інтелектуалів», «управлінців», «білих комірців», «золотих комірців», «творчу технічну/технологічну інтелігенцію», але й «простих» працівників – саме тоді в межах підприємства мотивується праця всіх носіїв ординарного, неординарного та елітного інтелекту. Зміни в поведінці будуть мати позитивні наслідки: інтелектуальний розвиток, активність, самотивація, інноваційні результати та їх практичне втілення з отриманням підприємством соціально і/або економічно значущих результатів [32].

Вперше термін «працівник інтелектуальної праці» (англ. *knowledge-worker*), як ознаку мобільного, орієнтованого на оперування інформацією та знаннями працівника нового типу, який у процесі роботи активно використовує розумову (інтелектуальну) працю, було введено в науковий обіг ще у 1960 році Ф. Махлупом [33]. Сьогодні працівники інтелектуальної праці, або «білі комірці» / «золоті комірці», належать до різних соціальних страт і професійних груп, мають матеріальні і духовні потреби, політико-економічні інтереси і починають відігравати провідну роль у системі суспільного поділу праці постіндустріального суспільства.

Сучасний працівник інтелектуальної праці характеризується такими ознаками:

1) зростання значущості / обсягів інтелектуальної праці відносно фізичних зусиль у процесі виконання працівником інтелектуальної праці поставлених завдань [34, с. 1153];

2) зростаюча частка інформації в ресурсах, які використовує працівник інтелектуальної праці для роботи [35, с. 5–23];

3) високий рівень освіти працівника інтелектуальної праці, який не масштабується на суспільство загалом [36, с. 69–70];

4) перевага показників працівника інтелектуальної праці над аналогічними показниками продуктивності праці звичайного працівника [36, с. 70];

5) відсутність потреби у експлуатації інших соціальних груп через можливість індивідуального виробництва інформаційних продуктів і послуг з постачанням на ринок готового продукту, а не робочої сили [37, с. 70];

6) наявність приватної власності, або «внутрішньої власності» (англ. *intra-property*) працівником інтелектуальної праці на свій інтелект та знання [38, с. 142–143];

7) наявність виняткової мобільності і затребуваності в різних структурних елементах соціальної ієрархії, внаслідок чого при зміні роботи, економічні і соціальні позиції працівника інтелектуальної праці залишаються сталими [39, с. 22–23];

8) наявність у працівника інтелектуальної праці професійної ознаки [40; 41]

9) здатність працівника інтелектуальної праці до створення в процесі роботи нових знань завдяки креативності [42, с. 17];

10) здатність працівника інтелектуальної праці до постійного навчання [43–46];

11) здатність працівника інтелектуальної праці заробляти на життя незалежно від організації [47, с. 9].

У зв'язку з цим, для підприємств, установ, організацій і компаній, які претендують на збереження власної конкурентоздатності в умовах знанневомісткої економіки (англ. *knowledge-intensive firms*) [35] та існування яких насамперед залежатиме від продуктивності інтелектуальної праці її управлінського і виконавчого персоналу, мотивація інтелектуальної праці стає однією із архіпріоритетних потреб. Працівники цієї категорії характеризуються наявністю обширного сегменту мотивів для творчості, самоактуалізації та самовираження. Первинні потреби інтелектуальних працівників (згідно з теорією потреб А. Маслоу і т. п.) є, як правило, або уже задоволеними, або є некритично важливими [42; 48]. Згідно з відомою теорією Ф. Герцберга, для працівника інтелектуальної праці конкурентоздатний рівень оплати виступає радше «гігієнічним фактором», а не впливовим чинником монетарної мотивації. Так для молоді, яка здебільшого ще не обтяжена сімейними турботами, гроші часто відходять на другий план, звільняючи місце мотивам отримання унікальної кваліфікації, практичного досвіду, можливості і перспектив кар'єрного зростання, успіху та бажанню «піти у відрив», у зв'язку із чим черговість і важливість потреб переорієнтовується або повністю навпаки (перевернута піраміда А. Маслоу) або частково (піраміда А. Маслоу, котра лежить на боці), коли кілька важливих потреб реалізуються паралельно [49, с. 44].

Складність управління мотивацією інтелектуальної праці пояснюється ще одним чинником – проблемою виміру, оцінки та винагороди здійсненої інтелектуальної роботи. У ситуації з інтелектуальними працівниками точно визначення часу, потрібного особі для виконання поставленого завдання, є неможливим якраз через наявність у її роботі елементів творчості. Хронометраж, в якості одного з улюблених інструментів Дж. Тейлора, не дасть бажаних результатів [50]. Тому коефіцієнт мотивації для сучасних працівників складається, за словами П. Госсена, на 90% з «пряника» та на 10% – з «батога» [51, с. 100].

Аналізуючи мотиваційні аспекти управління людськими ресурсами, слід врахувати, що до узагальненої концепції більшість експертів західних шкіл менеджменту вносять такі елементи і дії з управління персоналом, як планування, селекція, набір, адаптація, навчання і розвиток, мотивація і збереження [52–56]. При цьому, всіма, без винятку, авторами наголошується на стратегічній важливості питань мотивації і розвитку людей у такий спосіб, щоб вони в процесі реалізації своїх індивідуальних амбіцій і прагнень забезпечували успішну діяльність підприємства, на яке вони працюють.

Першою важливою умовою досягнення такого результату слід вважати забезпечення підприємства відповідними людськими ресурсами шляхом якісного планування, селекції, набору, адаптації, навчання і розвитку.

Друга, ще більш важлива, умова – мотивація і збереження людських ресурсів як цінних активів підприємства та як основи управління його інтелектуальним капіталом.

Сучасні методи і інструменти мотивації, розвитку і збереження людських ресурсів українських та закордонних соціально-економічних систем продемонстровані в таблиці 2, яка є доказом того, що питання ефективної мотивації персоналу підприємств,

установ та організацій у реаліях сьогодення розглядатись. становлення і розвитку економіки знань вже почало

**Таблиця 2. Сучасні методи і інструменти мотивації, розвитку і збереження людських ресурсів сучасних соціально-економічних систем**

<i>Основні інструменти мотивації та розвитку працівника інтелектуальної праці</i>		
Назва		Джерело
Корпоративна бібліотека / база знань		[47, с. 19–20]
Доступ до інших джерел інформації, банків знань для постійного навчання		
Ротація для розширення меж мислення		[47, с. 19–20]
Використання коучінгу для створення нових знань		
Встановлення зворотного зв'язку за результатами виконаної роботи		
<i>Основні методи мотивації та розвитку «білих комірців»</i>		
Назва методу	Суть методу	Джерело
Метод «внутрішній університет» / «команда тримачів знань»	Задоволення потреби працівника у творенні нових знань	[57, с. 53]
Метод «креативна інтенсифікація» / «конкурс інновацій»	Використання ділового та екотуризму з відвідуванням дизайнерських виставок, театрів, музеїв, галерей сучасного мистецтва для пошуку творчих ідей	[58, с. 32]
Метод «енергетика мистецтва» / «мистецтво на робочому місці»	Стимулювання креативності працівника шляхом залучення останнього до колекції витворів мистецтва, якою безпосередньо володіє організація	[59, с. 38]
Метод «загальне самовдосконалення» (англ. <i>self-improvement, personnel development, human design</i> )	Самовдосконалення фізичних, емоційних, енергетичних та ментальних характеристик працівника із сублимацією останніх у практичний результат: EST (Erhard Seminars Training), LifeSpring, NLP (Neuro-linguistic programming)	[60, с. 73]
Метод «бокс для білих комірців»	Бокс, кікбоксінг, фітнес та інші види активної діяльності для людей винятково інтелектуальних професій. Контролюється Міжнародною асоціацією боксу «білих комірців» (IWCSA).	[61, с. 66]
Метод вільного графіку	Надання можливості виконання більшої частини роботи поза межами робочого місця	[62, с. 28]
Метод «послаблення кодексу поведінки»	Використовується для працівників з вираженим емоційним інтелектом з метою інтенсифікації їх творчої активності	[63, с. 14]
Метод «антиавторитарний тимблдінг»	Працівник самостійно залучає себе до участі в команді та виходить з її складу за своїм бажанням	[64, с. 57]
Метод «модель кар'єри і навчання» (англ. <i>career compass</i> )	Розв'язання нових задач, саморозвиток і тренінги, навчання з колегами та підлеглими	[65, с. 53]
Метод «визнання зі сторони рівних» (англ. <i>peer recognition</i> ) / «метод оцінки персоналу «360 градусів»	Підсилення внутрішньої мотивації працівника через встановлення зворотного зв'язку з колегами	[66, с. 22]
Метод «триразовий об'єм»	Матеріальна мотивація «білих комірців» зарплатою / компенсаційним пакетом у триразовому об'ємі відносно «синіх комірців»	[67, с. 24]
Метод «соціальна гарантія»	Використовується в якості матеріальної мотивації більшою мірою для покоління «традиціоналістів» та «бейбі-бумерів» через надання соцпакету, послуг недержавних пенсійних фондів (НПФ) та лайфових страхових компаній	[68, с. 43]

Правильні дії з мотивації інтелекту людини можуть активізувати явище «інтелектуальної самомотивації», у зв'язку з чим орієнтація інтелекту персоналу в напрямку усвідомлення цілей і завдань діяльності підприємства є дуже ефективним прийомом управління. Саме на цьому базуються рекомендації щодо інтелектуальної мотивації С. Павліна, що навчає «... використовувати голову як ефективний інструмент мотивації», стверджуючи, що «... найкраща мотивація досягнення певної цілі забезпечується тоді, коли інтелект повністю її усвідомив» [69]. У роботі [70, с. 100] особлива оцінка мотивації інтелекту підкреслюється твердженням «... служіння Господу, активоване «мотивованим інтелектом є набагато вищим ніж мотивація страхом покарання». У роботі [71] наголошується на тому, що мотивація творчості, яка

використовує «... підйомну силу інтелекту ...», є набагато ефективніша від традиційних прийомів мотивації інноваційних виявів персоналу [72], в результаті чого «... високомотивовані, креативні групи часто випереджають групи з кращим фізичним і фінансовим ресурсним забезпеченням ...» [73, с. 87], що вимагає розробки і запровадження нових підходів психологічної мотивації працівників інтелектуальної праці [74].

Однак, цілком очевидно, що мотивація персоналу підприємства на активне використання в процесі трудової діяльності власного інтелекту вимагає уточнення складових професійного інтелекту, які підлягають пріоритетному мотивуванню. В роботі [74, с. 87] цілком доказово стверджується, що з чотирьох складових знань професійного інтелекту організації [знати - що (англ. *know-what*), знати - як (англ. *know-*

how), знати - чому (англ. know-why) і цікаво - чому (англ. care-why)], саме ті організації, які виховують у свого персоналу найбільш важливу здатність до самомотивованої творчості на основі «care-why», здатні кинути виклик сучасним динамічним змінам.

Тому постає питання оцінки людських ресурсів українських підприємств стосовно їх здатності до самомотивації творчої, інноваційної діяльності.

Відома міжнародна методика оцінки якості людських ресурсів «індекс людського розвитку» (ІЛР) як «... інтегральний показник із трьох складових – дозволиття, освіченість, рівень життя ...» [75, с. 219] дозволяє формувати адекватну оцінку [76]. Цю ж, однак модифіковану, оцінку у вигляді «регіонального індексу людського розвитку» (РІЛР) запропоновано в [77, с. 171]. Цей показник визначений за національною методологією і враховує демографічну ситуацію, ринок праці, умови проживання, добробут, освіту, охорону здоров'я, соціальне середовище, екологічну ситуацію, фінансування людського розвитку. Цілком очевидно, що за подібною методикою може бути сформована методика оцінки, для прикладу, «індексу людського розвитку персоналу підприємства» (ІЛРПП). Однак, для оцінки персоналу підприємства як об'єкта мотивації його інтелектуальної діяльності більш придатною, на наш погляд, є оцінка «регіонального індексу інноваційної якості людських ресурсів» (РІІЯЛР), запропонована авторами роботи [78, с. 66] і, особливо, такий її компонент, як «регіональний індекс творення нових знань і досвіду», тобто нових «інтелектуальних продуктів». Таким чином, для оцінки персоналу підприємства можна використовувати відому методика оцінки людських ресурсів за індексом творення нових знань і досвіду (ІТНЗ), яка враховує в т. ч. і інноваційну мотивацію «горизонтальної форми творення нових знань» [78, с. 74]. Оскільки «... головним ресурсом ефективно функціонуючих господарських систем є творчі здібності людей, їх інноваційна якість, інтелектуальний капітал» [78, с. 46], які здобуваються людськими ресурсами в процесі спеціалізованого навчання, досвіду практичної роботи, підвищення

кваліфікації шляхом тренінгів, коучінгу [71–74], філософії (зокрема, діалектики), загальної психології (конвергентного та дивергентного мислення), образотворчого мистецтва разом з акторською майстерністю, а також класичної музики. Дієвість цього, на перший погляд, сумнівного інструменту мотивації підкріплюється словами всесвітньовідомого бізнес-гуру та експерта Нобелівського концерту М. Казініка «... ким би ви не стали, та яку б професію ви собі не вибрали, якщо музика залишиться з вами, то ваші шанси отримати Нобелівську премію <...> збільшуються у багато разів» [79, с. 13]. Усі нобелівські лауреати (за винятком Л. Ландау) мали елементарну музичну освіту: А. Ейнштейну допомогли композиції Баха, а Н. Бору та М. Планку – композиції Бетховена, Брамса та Моцарта [79, с. 12–13]. Унаслідок цього світобачення більшості геніїв стало системним, що дозволило не зациклюватися на перманентних рішеннях, а постійно створювати власні.

Як будь-який політичний, так і будь-який режим управління в структурі бізнесу не може існувати при зміні поколінь, якщо в ньому відсутня далекоглядна субкультура, здатна до продуктивної реалізації функцій менеджменту. Досить часто більшість професіоналів розглядаються в якості доповнення до свого робочого місця, оскільки замість творчого та креативного підходу до управління інноваціями проблема підвищення ринкової вартості бізнесу була основною задачею для топ-менеджменту. Системне бачення управління приховане у проривних та креативних рішеннях, які, у свою чергу, знаходяться не у дисциплінах, міждисциплінарних підходах, взаємодії основних компонентів бізнесу, а поза системою управління – там, де вона торкається Природи та Культури у повному розумінні цих слів. Відтак, головною задачею управління в епоху турбулентності є допомогти працівникам сформувати та реалізувати на практиці свій стиль спілкування зі Світом. Для цього і потрібна побудова шляхів, моделей, методів та інструментів мотивації інтелектуальної праці персоналу сучасних українських підприємств та організацій, що має розвиватись у наступних розвідках науковців України.

## Список літератури

1. Опацька, С. Нова економіка та фактор людського капіталу [Текст] / С. Опацька // Регіональна економіка. — № 4. — 2001. — С. 161-166.
2. Пікур, А. В. Інвестиції в людський капітал – запорука підвищення якості робочої сили [Текст] / А. В. Пікур // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Т. 1. — № 6. — 2005. — С. 122-124.
3. Вовканич, С. Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєво-місткій економіці: концептуалізація понять [Текст] / Вовканич С. Й., Семів Л. К. // Регіональна економіка. — 2007. — № 4. — С. 7-19.
4. Бервено, О. В. Інтелектуальний капітал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» [Текст] / О. В. Бервено. — Харків, 2002. — 15 с.
5. Чухно, А. А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку [Текст] / А. А. Чухно // Економіка України. — 2002. — № 11. — С. 48-55.
6. Кендюхов, О. Сутність і структура інтелектуального капіталу підприємства [Текст] / О. Кендюхов // Торгівля і ринок України. Тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Вип. 14, Том II. / Голов. ред. О. О. Шубін. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. — С. 166—171.
7. Поплавська, Ж. В. Інтелектуальний капітал економіки знань [Текст] / Ж. В. Поплавська, В. Г. Поплавський // Вісник НАН України. — 2007. — № 2. — С. 52-62.
8. Тимошенко, Д. В. Інтелектуальна праця: особливості та актуальні завдання з управління мотивацією [Текст] / Д. В. Тимошенко // Сборник научных трудов SWorld. Материали міжнародної науково-практичної конференції «Перспективні інновації в науці, освіті, виробництві та транспорті 2012». — Випуск 2. Том 25. — Одеса: КУПРИЕНКО, 2012. — С. 49-62.
9. Mayo, E. The human problems of an industrial civilization (Early Sociology of Management & Organizations) [Текст] / E. Mayo. 1 ed. — London: Routledge Taylor & Francis Group, 2003. — 204 p.
10. Тимошенко, Д. В. Мотивація творчої інтелектуальної праці як фактору розвитку української держави в контексті світових трансформаційних процесів [Текст] / Д. В. Тимошенко // Можливості та перспективи забезпечення стійкого економічного розвитку України: проблеми та шляхи вирішення. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 17–18 лютого 2012 р.). — Київ, у 2-х частинах, «Київський економічний науковий центр», 2012. Ч. II. — С. 79-80.
11. Пелевин, В. О. Ананасная вода для прекрасной дамы [Текст] / В. О. Пелевин. — М.: Эксмо, 2011. — 352 с.

12. Тимошенко, Д. В. Філософія економіки як основа формування нового світового економічного порядку [Текст] / Д. В. Тимошенко // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез доповідей Дев'ятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 23–24 лютого 2012 року). — Тернопіль, частина I, Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ», 2012. Ч. I. — С. 66–67.
13. Тимошенко, Д. В. Інтелект та культура як ефективним механізмом управління процесами глобалізації [Текст] / Д. В. Тимошенко // Сучасна економічна теорія та пошук ефективних механізмів господарювання: зб. матер. Міжнарод. науково-практ. конф., (16–17 березня 2012 р. — Сімферополь / Відп. ред. Л. А. Кравченко). — Саки : ПП «Підприємство Фенікс», 2012. — С. 402–404.
14. Timoshenko, D. Knowledge workers motivation as Ukrainian progress path [Текст] / Dmytro Timoshenko // Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку: Зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 20 березня 2008 р. / Редкол. : І. І. Тимошенко (відп. ред.) та ін. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2008. — С. 248–250.
15. Tymoshenko, D. Ecological impact upon motivation methods in management procedures [Текст] / D. Tymoshenko, H. Stepanyuk // "Modern and aesthetic development vector of modern culture", "Economic and legal management procedures of overcoming social crisis" : materials digest of the XXVI and the XXVII International Scientific and Practical Conferences and the II stage of the Research Analytics Championships (London, June 11-June 15, 2012; London June 28-July 6, 2012) Culturology, architecture, arthistory and philosophical sciences; economic sciences and management, juridical sciences / International Academy of Science and Higher Education; Organizing Committee: T. Morgan (Chairman), B. Zhytnigor, S. Godvint, A. Tim, S. Serdechny, L. Streiker, H. Osad, I. Snellman, K. Odros, M. Stojkovic, P. Kishinevsky, H. Blagoev — London : IASHE, 2012. — P. 148-149.
16. Глушко, К. С. Особливості інтелектуальної праці [Електронний ресурс] / К. С. Глушко : «Сучасний соціокультурний простір-2009» : Шоста Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція. — Режим доступу: <http://intkonf.org/glushko-ks-osoblivosti-intelektualnoi-pratsi> (Перевірено 07.03.2012). — Заголовок з екрану.
17. Лазур, П. Ю. Інтелектуальні економічні системи як модерна парадигма [Електронний ресурс] / П. Ю. Лазур, О. М. Свінцов, С. Г. Шевченко : «Сучасний соціокультурний простір-2009» : Шоста Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція. — Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-lazur-pyu-svintsov-om-shevchenko-sg-intelektualni-ekonomichni-sistemi-yak-moderna-paradigma> . (Перевірено 04.04.2012). — Заголовок з екрану.
18. Лагутін, В. Сфера інтелектуальної праці : проблеми становлення ринкових відносин [Текст] / В. Лагутін, М. Карлін, Т. Коробчук // Економіка України. — 1995. — № 2. — С.31-37.
19. Коробчук, Т. Особливості становлення та регулювання ринку інтелектуальної праці в Україні [Текст] / Т. Коробчук // Україна : аспекти праці. — 2004. — № 6. — С. 3—7.
20. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : Автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 [Текст] / О. В. Кендюхов; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2007. — 31 с.
21. Кендюхов, О. В. Проблеми розвитку інтелектуального потенціалу [Текст] / О. В. Кендюхов, А. М. Шпарьова // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Економічне відродження України» : м. Київ, 22 травня 2009 року. — К. : ТОВ «Дорадо-Друк», 2009. — С. 156—158.
22. Кендюхов, О. В. Трудовий потенціал України [Текст] / О. В. Кендюхов, Ю. О. Грицина // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Економічне відродження України» : м. Київ, 22 травня 2009 року. — К. : ТОВ «Дорадо-Друк», 2009. — С. 155–156.
23. Петренко, В. П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах [Текст] / В. П. Петренко. Наукова монографія. — Івано-Франківськ : «Нова Зоря», 2006. — 352 с.
24. Иванов, П. Эра интеллектуального капитализма [Текст] / П. Иванов // Комп&ньоН. — 2007. — № 16. — С. 46—49.
25. Рассел, Б. История западной философии [Текст] / Б. Рассел. — М. : «МИФ», 1993. — 512 с.
26. Бондаренко, И. Идеальный инвестор [Текст] / И. Бондаренко, И. Коберник // СТРАТЕГИИ. — 2011. — № 7—8. — С. 4-11.
27. Пфееффер, Дж. Формула успеха в бизнесе : на первом месте – люди [Текст] / Дж. Пфееффер ; пер. с англ. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. — 560 с.
28. Голдратт, Э. Цель. Процесс непрерывного улучшения. Цель-2. Дело не в везенье [Текст] / Э. Голдратт, Дж. Кокс ; пер. с англ. Е. Федурко. Редактор Х. Пакк. — К. : ИД «Максимум», 2008. — 778 с.
29. Stewart, T. A. Intellectual capital. The new wealth of organizations [Текст] / T. A. Stewart. — N.Y. : "Doubleday / Currency", 1997. — 278 p.
30. Петренко, В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління. Монографія. — Івано-Франківськ : ПП Курілюк В. Д., 2009. — 196 с.
31. Морозов, О. Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал : Монографія [Текст] / О. Ф. Морозов. — Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. — 352 с.
32. Тимошенко, Д. В. Тимбилдинг как механизм оптимизации интеллектуального труда [Текст] / Д. В. Тимошенко // Оценка экономической потенции страны: теоретические и практические аспекты : Материалы Международной научной-практической конференции для студентов, аспирантов и молодых учёных, г. Москва, 25 августа 2012 г. — М. : Аналитический центр «Экономика и финансы», 2012. — С. 152—156.
33. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США [Текст] / Ф. Махлуп. — М. : «Прогресс», 1966. — 462 с.
34. Flood, P. Causes and consequences of psychological contracts among knowledge workers in the high technology and financial services industries [Текст] / P. Flood, T. Turner, N. Ramamoorthy, J. Pearson // International Journal of Human Resource Management. — 2001. — Vol. 12 (7). — P. 1152—1165.
35. Bell, D. The coming of post-industrial society : A venture of social forecasting [Текст] / D. Bell. — N.Y. : Basic Books, 1973. — 507 p.
36. Иноземцев, В. Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе / В. Л. Иноземцев // Социологические исследования. — 2000. — № 6. — С. 67-77.
37. Starbuck, W. Learning by knowledge-intensive firms [Текст] / W. Starbuck // Journal of Management Studies. — 1992. — № 29 (6). — P. 147—176.
38. Pinchot, G. The intelligent organization. Engaging the talent and initiative of everyone in the workplace. — 1 ed. [Текст] / G. Pinchot, E. Pinchot. — San Francisco : Berrett-Koehler Publishers, 1996. — 208 p.
39. Drucker, P. The new realities / P. Drucker. — Revised ed. — Oxford. : Transaction Publishers, 2003. — 274 p.
40. Davenport, T. The mysterious art and science of knowledge-worker performance [Текст] / T. Davenport, R. Thomas, S. Cantrell // MIT Sloan Management Review. — 2002. — Vol. 44, № 1. — P. 23-30.
41. Von Glinow, M. Reward strategies for attracting, evaluating, and retaining Professionals [Текст] / M. Von Glinow // Human resource management — 1985. — Vol. 24, № 2. — P. 191—206.
42. Miller, R. Motivating and managing knowledge workers [Текст] / R. Miller // KM Review. — 2002. — Vol. 1 (5). — P. 16-21.
43. Scarbrough, H. Knowledge as work : conflicts in the management of knowledge workers [Текст] / W. Scarbrough // Technology analysis & strategic management. — 1999. — Vol. 11, № 1. — P. 5-16.
44. Drucker, P. Drucker on Asia : a dialogue between Peter Drucker and Isao Nakauchi [Текст] / P. Drucker. — Oxford. : Butterworth-Heinemann, 1997. — P. 148.
45. Rajan, A. Good practice in knowledge creation and exchange [Текст] / A. Rajan, E. Lank, K. Chapple. — Holly Hill : CREATE : Centre for

- Research in Employment & Tech. in Europe, 1998. — 73 p.
46. Joseph, R. The knowledge worker : a metaphor in search of a meaning? [Текст] / R. Joseph // Handbook on the knowledge economy. — Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2005. — P. 245-254.
  47. Андреева, Т. Е. Практики развития персонала как инструмент привлечения, мотивации и удержания интеллектуальных работников / Т. Е. Андреева, Е. Е. Юртайкин, Т. А. Солтыцкая // Научные доклады. — СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2006 г. — № 34 (R). — 2006. — С. 2-26.
  48. Brenner, P. Motivating knowledge workers : the role of the workplace [Текст] / P. Brenner // Quality Progress. — 1999. — Vol. 32, № 1. — P. 33-37.
  49. Dunkin, R. Motivating knowledge workers : lessons to and from the corporate sector [Текст] / Ruth Dunkin // Higher education management & policy. — 2003. — Vol. 15, № 3. — P. 41-49.
  50. Ruch, W. Measuring knowledge worker productivity [Текст] / W. Ruch // Dimensions of productivity research. Proceedings of the Conference on Productivity, Houston, TX : American Productivity Center, April, 1980. — P. 98-121.
  51. Госсен, П. Трансформация бизнеса : овладейте 17 вопросами, которые помогут трансформировать бизнес [Текст] / П. Госсен ; пер. с англ. — К. : Companion Group, 2009. — 128 с.
  52. Mullins, L. Management and organizational behaviour [Текст] / L. Mullins. — London : Pitman Publishing, 1996. — 810 p.
  53. Steers, R. Motivation and work behavior. 4th ed. [Текст] / R. Steers, L. Porter. — New York : McGraw-Hill Book Company, 1987. — 595 p.
  54. Sherman, A. Managing human resources (10 th ed.) [Текст] / A. Sherman, G. Bohlander, S. Snell. — Cincinnati : South-Western college Publishing, 1996. — 819 p.
  55. Weiss, D. High-impact HR : transforming human resources for competitive advantage [Текст] / D. Weiss. — N.Y. : John Wiley & Sons Ltd, 1999. — P. 228.
  56. Cook, C. Management and organizational behavior [Текст] / C. Cook, P. Hunsaker. (3-rd ed.). — N.Y. : McGraw-Hill Book Company, 2001. — 608 p.
  57. Лавриненко, И. Культиватор для менеджера [Текст] / И. Лавриненко // Комп&ньоН. — 2006. — № 45. — С. 50-53.
  58. Мельник, Д. Куда идти, чтобы идей найти [Текст] / Д. Мельник // Комп&ньоН. — 2007. — №1—2. — С. 31-34.
  59. Ченский, В. Профилактика пассивности [Текст] / В. Ченский // Комп&ньоН. — 2010. — № 23. — С. 38-39.
  60. Ченский, В. Стимулирование личности [Текст] / В. Ченский // Комп&ньоН. — 2008. — № 16. — С. 72-74.
  61. Ченский, В. Бокс бизнес-формата [Текст] / В. Ченский // Комп&ньоН. — 2007. — № 10. — С. 66-67.
  62. Иванов, П. Алло, мы ищем таланты [Текст] / П. Иванов // Комп&ньоН. — 2005. — № 50. — С. 26—29.
  63. Алексеева, А. Отклонения на благо [Текст] / А. Алексеева, А. Хрустич // Комп&ньоН. — 2011. — № 16-17. — С. 14.
  64. Хамел, Г. Будущее менеджмента. [Текст] / Г. Хамел // Комп&ньоН. — 2007. — № 41. — С. 54—58.
  65. Лавриненко, И. Для умеющих работать [Текст] / И. Лавриненко // Комп&ньоН. — 2007. — № 35. — С. 52-55.
  66. Лавриненко, И. Мы ценим тебя, товарищ! [Текст] / И. Лавриненко // Комп&ньоН. — 2006. — № 25. — С. 22—25.
  67. Курдина, Е. Звездные войны [Текст] / Е. Курдина // Комп&ньоН. — 2005. — № 50. — С. 22-25.
  68. Ладынский, Р. Пленительные гарантии [Текст] / Р. Ладынский // Комп&ньоН. — 2007. — № 12. — С. 42—46.
  69. Pavlina, S. Motivation for smart people (Sans Chest Pounding) [Электронный ресурс] / Steve Pavlina. — Режим доступу: <http://www.stevepavlina.com/blog/2006/07/motivation-for-smart-people-sans-chest-pounding> (Перевірено 08.07.2012). — Заголовок з екрану.
  70. Etkes, I. Rabbi Israel Salanter and the mussar movement : seeking the Torah of truth [Текст] / I. Etkes, J. Chipman ; translated from the Hebrew by Jonathan Chipman. — 1st English ed. — Philadelphia : Jewish Publication Society, 1993. — 389 p.
  71. Fairbank, J. Motivating creativity and enhancing innovation through employee suggestion system technology [Текст] / J. Fairbank, S. Williams // Creativity and Innovation Management. — 2003. — № 10. — Issue 2. — P. 68-74.
  72. Jacobson, D. The link between motivation and innovation [Электронный ресурс]. — Режим доступу: <http://govleaders.org/motivation.htm> (Перевірено 07.07.2012). — Заголовок з екрану.
  73. Anderson, P. Managing professional intellect: making the most of the best [Электронный ресурс] / P. Anderson, P. Anderson, S. Finkelstein, J. Quinn // Harvard Business Review. — 2009. — March 3. — P. 181—205. — Режим доступу: [http://books.google.com.ua/books?id=mxlgQhxDgxC&pg=PA181&lpg=PA181&dq=Managing+professional+intellect&source=bl&ots=V-0Zobueww&sig=A53t1SjAg6EaG-Zjgbyutgu1vprw&hl=ru&ei=33Y1TLa2JdSnOK3GIN4E&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=5&ved=0CDAQ6AEwBA#v=onepage&q=Managing%20professional%20intellect&f=false](http://books.google.com.ua/books?id=mxlgQhxDgxC&pg=PA181&lpg=PA181&dq=Managing+professional+intellect&source=bl&ots=V-0Zobueww&sig=A53t1SjAg6EaG-Zjgbyutgu1vprw&hl=ru&ei=33Y1TLa2JdSnOK3GIN4E&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=5&ved=0CDAQ6AEwBA#v=onepage&q=Managing%20professional%20intellect&f=false) (Перевірено 07.07.2012). — Заголовок з екрану.
  74. Li-ying, W. A new motivation approach for intellectual employees establishment and management of dynamic psychological-contracts [Электронный ресурс] / W. Li-ying, C. Jin // Engineering Management Conference, 2006 IEEE International, 17-20 Sept. 2006. — P. 132—135. — Режим доступу: <http://ieeexplore.ieee.org/Xplore/login.jsp?url=http%3A%2F%2Fieeexplore.ieee.org%2Fiel5%2F4279778%2F4279779%2F04279832.pdf%3Farnumber%3D4279832&authDecision=-203> (Перевірено 07.07.2012). — Заголовок з екрану.
  75. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. [Текст] / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К. : Видавничий центр «Академія», 2001. — 848 с.
  76. Тимошенко, Д. В. Критичний аналіз та удосконалення методики оцінювання людських ресурсів через врахування показників їх морально-психологічного стану [Текст] / Д. В. Тимошенко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки : Випуск 23 : У трьох частинах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. — Черкаси : ЧДТУ, 2009. — Частина I. — С. 241.
  77. Державна регіональна політика України : особливості та пріоритети : Монографія [Текст] / за ред. З. С. Варналія. — К. : НІСД, 2007. — 768 с.
  78. Вовканич, С. Інформаційна парадигма регіональних суспільних систем інноваційного типу [Текст] / С. Вовканич, Л. Семів. — Львів : ІРД НАН України, 2005. — 100 с.
  79. Казиник, М. Тайны гениев—2 или волновые пути к музыке [Текст] / М. Казиник. — М. : «Динатон», 2010. — 224 с.



## РЕЗЮМЕ

*Тимошенко Дмитрий*

### **Управление человеческим капиталом: мотивационный аспект**

В статье предложен подход к управлению человеческим капиталом современной организации посредством использования механизмов мотивации работников интеллектуального труда. Указано на необходимость формирования управленцами новых социальных ценностей и мотивационных ориентиров для этих работников для достижения организациями конкурентных преимуществ и прибыли

## RESUME

*Tymoshenko Dmytro*

### **Human capital management: motivational aspect**

The article deals with the approach to human capital management through the use of modern tools of knowledge-workers motivation. The need to form new social values and motivational dimensions for the above-mentioned workers to achieve competitiveness and profit by organizations are defined.

*Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.*

**Єлизавета ТКАЧЕНКО**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
Запорізька державна інженерна академія

**Олег НІКІТІН**

старший викладач кафедри фінансів,  
Запорізька державна інженерна академія

**Марія НОВОСЬОЛОВА**

Запорізька державна інженерна академія

## **АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті розглянуто сутність та склад основних засобів сільськогосподарських підприємств. Проведено аналіз динаміки вартості основних засобів по регіонах України.*

**Ключові слова:** основні засоби, аналіз, динаміка, вартість, зношення, класифікація.

Актуальність теми роботи обумовлена тим, що створення всебічно розвинутого високопродуктивного сільського господарства вимагає відповідного рівня розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

Організація будь-якого процесу виробництва передбачає наявність засобів виробництва, до яких належать засоби, предмети та власне праця людини, тобто її цілеспрямована діяльність. Важливу роль у господарській діяльності сільськогосподарського підприємства відіграють основні засоби, ефективно використання яких сприяє підвищенню продуктивності праці, збільшенню обсягів виробництва продукції і зниженню її собівартості.

Питання економічної сутності основних засобів та процесу їх відтворення розглядали такі відомі вчені, як: Г. А. Александров, О. Ю. Болховітінова, З. М. Борисенко, В. Г. Захаров, Б. Є. Кваснюк, Г. Г. Кірейцев, С. О. Ленська, І. І. Лукінов, Г. М. Підлісецький, П. Т. Саблук, М. Г. Чумаченко, С. І. Шульман.

Мета статті - визначення сутності та складу основних засобів сільськогосподарських підприємств та проведення аналізу їх сучасного стану.

Основні засоби – це вартісна форма існування засобів праці, які тривалий час, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми, багаторазово беруть участь у процесі виробництва, поступово спрацьовуються й частинами (шляхом амортизаційних відрахувань) переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції. Основні засоби – довгострокові активи, якими підприємство володіє тривалий час з метою продовження та здійснення своєї діяльності, а не для перепродажу [1, с. 131].

Бабяк Н. Д. визначає основні засоби як засоби праці, що є матеріально-речовими елементами, грошовим вираженням яких є основні виробничі і невиробничі фонди. Значна частина економістів вважає, що основні засоби – це засоби, що мають довгостроковий термін експлуатації і використовуються, переважно протягом усього існування підприємства [2, с. 61].

Визначення основних засобів підприємства надається в пп. 14.1.138 ст. 14 Податкового Кодексу:

«основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)»[3].

Аналізуючи визначення основних засобів, наведене у податковому Кодексі, можемо виокремити наступні критерії віднесення активів до складу основних засобів у податковому обліку:

1) вартість більше 2500 грн. (у 2011 році ця вартість не повинна перевищувати 1000 грн.);

2) використання активу в господарській діяльності;  
3) строк корисного використання (експлуатації) більше одного року (або операційного циклу, якщо він більше одного року).

Отже, актив може входити до складу матеріальних активів, але не вноситься до складу основних засобів, якщо не виконується одна з вищевказаних умов.

Залежно від цільового призначення основні засоби поділяють на дві групи: основні виробничі фонди та основні невиробничі фонди.

Незважаючи на відмінність за суттю, виробничі й невиробничі основні фонди мають багато спільного за формою: подібні елементи - будівлі, споруди, машини, обладнання та ін.; і виробничі, і невиробничі основні фонди довговічні, поступово зношуються, потребують ремонту (часткового відтворення) і повної заміни після вичерпання строку служби.

Статистична інформація дає змогу проаналізувати вартість та структуру основних засобів сільськогосподарських підприємств за 2006-2010 рр. (табл. 1).

**Таблиця 1. Динаміка вартості основних засобів сільськогосподарських підприємств млн. грн. [4]**

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Структура, %				
						2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Основні засоби в сільськогосподарських підприємствах, у тому числі:	47132,9	53658,3	56122,4	62082,1	73582,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– будинки, споруди і передавальні пристрої	24233,2	25456,5	24129,2	26368,3	30542,3	51,41	47,44	42,99	42,47	41,51
– машини і обладнання	13129,7	16891,7	20258,3	22967,9	28090,6	27,86	31,48	36,10	37,00	38,18
– транспортні засоби	3532,2	4240,6	4847,1	5432,7	6335,8	7,49	7,90	8,64	8,75	8,61

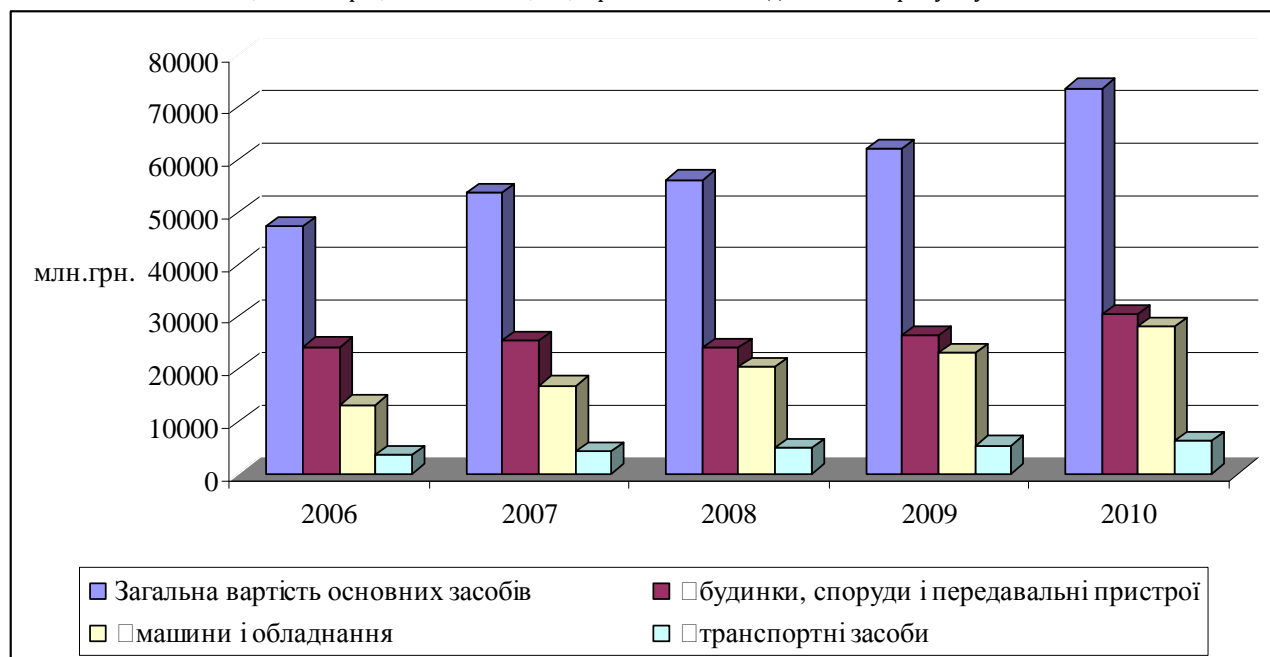
У 2006 р. будинки, споруди і передавальні пристрої займали 51,41% вартості основних засобів, машини і обладнання - 27,86%, а транспортні засоби - 7,49%. У 2010р. структура дещо змінилась: будинки, споруди і передавальні пристрої займали вже 41,51% вартості основних засобів, машини і обладнання - 38,18%, а транспортні засоби - 8,61%.

За аналізований період спостерігається зростання вартості основних засобів у сільськогосподарських підприємствах. Тільки за 2009-2010 роки основні засоби збільшились на 11500,4 млн. грн., тобто на 18,5%, при

цьому вартість будинків, споруд та передавальних пристроїв зросла на 15,83%, машин та обладнання на 22,30%, транспортних засобів на 16,62%.

Збільшення вартості основних засобів свідчить про збільшення виробничої потужності сільськогосподарських підприємств і про те, що на аграрних підприємствах здійснюються заходи щодо технічної оснащеності виробництва.

Наочно оцінити збільшення вартості основних засобів в аграрних підприємствах за 2006-2010 рр. можна за допомогою рисунку 1.



**Рис. 1. Динаміка вартості основних засобів аграрних підприємств[4]**

Якщо розглянути наявність та динаміку основних засобів у сільськогосподарських підприємств за регіонами України (таблиця 2), то можна зробити наступні висновки:

– у 2006р. найбільшу вартість основних засобів сільськогосподарських підприємств має Автономна Республіка Крим (6595,4 млн. грн.), Київська (5005,5 млн. грн.) та Одеська (7187,1 млн. грн.) області. У 2010р. найбільша вартість основних засобів зафіксована в Київській (7578,2 млн. грн.), Донецькій (5450,3 млн. грн.) та Полтавській областях (5172,4 млн. грн.);

– У 2006р. найнижчу вартість основних засобів сільськогосподарських підприємств має Івано-

Франківська (646,4 млн. грн.), Закарпатська (906,6 млн. грн.) та Чернівецька (1007,9 млн. грн.) області. У 2010р. найменша вартість основних засобів зафіксована в Закарпатській (391,5 млн. грн.), Чернівецькій (464,5 млн. грн.) та Рівненській областях (1058,6 млн. грн.).

Найактивнішою частиною засобів праці є машини і обладнання. Аналіз забезпеченості технікою допомагає встановити: відповідність її наявності потребі; якою мірою склад машин і обладнання задовольняє виробництво; чи забезпечує технології виробництва у встановлені строки. Аналіз парку тракторів і зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських наведено в таблиці 3.

**Таблиця 2. Наявність основних засобів у сільськогосподарських підприємствах (на кінець року у фактичних цінах), мільйонів гривень [4]**

Регіон	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Україна	87763,8	46851,7	47132,9	53658,3	56122,4	62082,1	73582,5
Автономна Республіка Крим	6595,4	3089,7	3228,1	3677,8	3317,4	3377,6	3761,1
області							
Вінницька	4831,8	2136,4	2067,5	2196,9	2300,0	2445,4	2914,3
Волинська	2508,7	1279,7	1217,3	1350,7	1318,5	1356,3	1402,0
Дніпропетровська	4884,2	1882,1	2321,0	3180,9	3493,1	4080,5	4855,6
Донецька	3480,0	2117,2	2006,7	2979,3	3409,3	4743,9	5450,3
Житомирська	4787,1	2195,1	1453,5	1241,4	1229,5	1122,1	1258,7
Закарпатська	906,6	831,7	743,9	683,4	229,9	271,9	391,5
Запорізька	4732,0	2025,3	2174,6	2362,3	2865,2	3182,8	4454,7
Івано-Франківська	646,4	350,4	469,1	644,2	799,1	1193,7	1332,1
Київська	5005,5	5243,2	5969,2	8015,3	6283,9	6557,2	7578,2
Кіровоградська	2911,2	1459,1	1583,4	1718,8	2090,9	2345,0	3341,1
Луганська	1874,0	1114,4	1205,1	1359,7	1772,1	1725,1	1948,9
Львівська	2680,9	891,5	907,6	991,1	1433,7	1664,2	1733,3
Миколаївська	4014,8	2294,2	2715,7	3079,8	2260,8	2520,8	2477,1
Одеська	5187,1	2597,3	2488,9	2511,6	2698,6	3016,4	3665,6
Полтавська	4487,5	2498,1	2941,6	3243,5	3687,1	3969,9	5172,4
Рівненська	2317,8	1335,5	1050,5	1127,7	1096,9	951,7	1058,6
Сумська	3034,6	1641,6	1435,9	1408,8	1619,8	1753,9	2065,9
Тернопільська	1598,3	800,4	737,2	914,4	1407,6	1538,3	2186,6
Харківська	4470,0	2209,3	2397,6	2660,6	3405,9	3744,8	4045,6
Херсонська	4302,3	2051,3	1889,7	1834,2	2037,5	2352,3	2842,5
Хмельницька	3402,1	1704,7	1446,7	1624,7	1520,2	1912,2	2389,8
Черкаська	3811,5	2065,9	2085,8	2308,3	3221,8	3469,1	3934,3
Чернівецька	1007,9	430,0	339,8	268,9	296,8	365,9	464,5
Чернігівська	4286,1	2607,6	2256,5	2274,0	2326,8	2421,1	2857,8

**Таблиця 3. Парк тракторів і зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських підприємств (на кінець року; тис. шт.) [5]**

Рік	Трактори	Зернозбиральні комбайни
2000	319	65
2005	217	47
2006	201	44
2007	187	41
2008	177	39
2009	169	38
2010	151	33

Як бачимо, кількість тракторів зменшилася у 2,11 раза, комбайнів – у 1,97 раза. Скорочення парку тільки за 2010 р. склало: тракторів – 18 тис. шт., зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських підприємств – 5 тис. шт.

Ступінь щорічного зношення основних засобів у десять разів перевищує їхнє оновлення. Відбулося руйнування майстерень для обслуговування та ремонту техніки, тваринницьких комплексів, соціальної інфраструктури. Це загрожує Україні повною деіндустріалізацією та перетворенням її на сировинний додаток розвинених країн, фактично колонію [6, с. 334].

Технічна оснащеність сільського господарства знизилася до 45–65 % від рівня нормативної їх потреби, зношеність наявної техніки становить близько 90 % [7, с. 5].

Одним із пріоритетних напрямів становлення і

розвитку сільськогосподарського товаровиробника є відновлення його основних засобів на основі інвестиційного ресурсу. При цьому повинні виконуватись такі принципи:

- послідовність децентралізації інвестиційного процесу на основі розвитку різноманітних форм господарювання;
- підвищення частки внутрішніх джерел накопичень для фінансування інвестиційних проектів;
- державної підтримки товаровиробників за рахунок централізованих інвестицій;
- розширення гарантій сумісного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів;
- державних цільових програм фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення [8, с. 62].

### Список літератури

1. Ковальчук І. В. Економіка підприємства [Текст]: навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
2. Бабяк Н. Д. Амортизаційна політика підприємства на сучасному етапі реформування економіки України [Текст] / Н. Д. Бабяк // Теорія і практика перебудови економіки: матер. Другої Всеукр. НПК. – Черкаси: Вид-во ЧДТУ, 2001. – С. 61-64.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Сільське господарство України [Текст] : статист. зб. за 2010 рік / [ред. Ю. М. Остапчук]. — К. : Держкомстат України, 2011. — 376 с.
5. Україна у цифрах [Текст] : статист. зб. за 2011 рік / [ред. Ю. М. Остапчук]. — К. : Держкомстат України, 2011. — 251 с.
6. Топішко, Т. І. Проблеми відновлення матеріально-технічної бази АПК на інноваційній основі [Текст] / Т. І. Топішко // Наука й економіка. – Вип. 3 (11). – Хмельницький : ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, 2008. – С. 333-337.
7. Білаусько, Я. К. Економічні аспекти державної технічної політики в агропромисловому комплексі [Текст] / Я. К. Білаусько, М. Я. Дем'яненко, В. О. Питулько – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 134 с.
8. Олійник, Т. І. Інвестиційна політика АПК та її механізм у процесі відновлення основних засобів виробництва [Текст] / АгроІнком. – 2011. – №4-6 – С.61-65
9. Агрес, О. Г. Джерела формування та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств [Текст] / О. Г. Агрес.
10. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств [Текст] : підручник / В. Г. Андрійчук. — 2-ге вид., доп. і перероблене./ Сільське господарство України : статист. зб. за 2010 рік / [ред. Ю. М. Остапчук]. — К. : Держкомстат України, 2011. — 376 с.

## РЕЗЮМЕ

*Ткаченко Єлизавета, Никитин Олег, Новоселова Марія*

### **Анализ основных средств сельскохозяйственных предприятий**

В статье рассмотрены сущность и состав основных средств сельскохозяйственных предприятий. Проведен анализ динамики стоимости основных средств по регионам Украины.

## RESUME

*Tkachenko Elyzaveta, Nikitin Oleg, Novosyolova Maria*

### **Analysis of major agricultural enterprises**

The article reviews the nature and composition of assets of agricultural enterprises. The analysis of dynamics of fixed assets in the regions of Ukraine has been carried out.

**Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.**

**Андрій УСТЕНКО**кандидат економічних наук,  
професор кафедри менеджменту і адміністрування,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**Іванна ВАСИЛИК**асистент кафедри організації праці і виробництва, аспірант,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**ДІАГНОСТИКА РІВНІВ УПРАВЛІННЯ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ***Розглянуто суть та значення процесу прийняття ефективного управлінського рішення, проведено діагностику ефективності нафтогазовидобувних підприємств на основі системного підходу. Визначено принципи побудови системи показників для оцінки ефективності управління та рівні ефективності управління.***Ключові слова:** процес прийняття рішення, діагностика рівнів управління, ефективність, коефіцієнт якості діяльності менеджерів.

Управлінська діяльність є одним з найважливіших факторів функціонування й розвитку промислових компаній в умовах ринкової економіки. Ця діяльність постійно вдосконалюється відповідно до об'єктивних вимог виробництва, ускладнення господарських зв'язків, підвищення ролі споживача як кінцевого отримувача продукції.

Як правило, процеси управління підприємством дуже різноманітні, багатомірні і мають складну структуру. Труднощі виникають при нестачі інформації і при значному перевантаженні нею [1, с. 91].

В умовах сьогодення виникає необхідність здійснювати ефективне управління, тобто швидко приймати та своєчасно реалізовувати управлінські рішення. На практиці проблема прийняття рішення викликана великою кількістю термінів, недоліком кваліфікації або інформації для рішення, ненадійністю методів, схильністю менеджерів до рутини, розбіжностями між ними. Правильність і ефективність прийнятого рішення багато в чому визначається якістю економічного, організаційного, соціального й інших видів інформації, якою володіє підприємство.

Неефективне управління, відсутність достовірної інформації про стан розвитку, призводить до того, що стає нереально встановити стратегічну перспективу розвитку.

Основними проблемами ефективності діяльності підприємств, питаннями управління та вибору стратегічних перспектив його розвитку займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Теоретичне обґрунтування окремих аспектів прийняття управлінських рішень та оцінки ефективності процесу управління містять роботи відомих вітчизняних дослідників у цій галузі: В. Г. Герасимчука, В. Б. Говорухи, Л. Є. Довгань, Б. В. Літовченко, В. Д. Немцова, Ю. Е. Петруні, В. М. Приймака та інших. Серед зарубіжних науковців слід взяти до уваги роботи М. Альберта, Дж. Л. Гібсона, Д. Х. Доннеллі, П. Друкера, Д. М. Іванцевича, М. Мексона, А. Файоля, Ф. Хедоурі та ін. Удосконалення організаційно-управлінських аспектів функціонування корпорацій, методів оцінки ефективності управління, визначення шляхів підвищення ефективності механізму управління – це

питання, які зазнали широкого висвітлення у працях сучасних фахівців, тоді, як проблема діагностики ефективності на окремих рівнях управління потребує подальшого вирішення.

Метою нашої статті є комплексна оцінка ефективності нафтогазовидобувних підприємств (НГВУ) на основі системного підходу. Для досягнення поставленої мети в ході проведення дослідження слід виконати наступні завдання: визначити суть понять «процес прийняття рішення», «діагностика рівнів управління» та «ефективність», окреслити принципи побудови системи показників для оцінки ефективності управління, встановити особливості нафтогазовидобувних підприємств з точки зору управління ними, визначити рівні ефективності управління.

Діяльність нафтогазовидобувних управлінь (НГВУ) характеризується достатньо складними бізнес-процесами на всіх етапах їх роботи. Крім того, НГВУ не є кінцевою виробничою структурою, а входять у склад ПАТ «Укрнафта», тому їх діяльність визначається економічним станом всієї структури товариства. Саме з цієї причини у всіх НГВУ існує розрив між фактичними виробничими показниками усередині кожного НГВУ і інтерпретованими, що надходять у ПАТ «Укрнафта», які через об'єктивні причини не завжди відображають реальну ситуацію на виробництві. Ще однією, не менш вагомою, особливістю нафтогазовидобувних управлінь є низька поінформованість про процеси, що протікають у пласті і свердловині, і вплив на які менеджерів будь-якого рівня є практично відсутнім. Крім того, велика розосередженість об'єктів на площах, що сягають тисячі гектарів, а відстань між свердловинами вимірюється сотнями метрів [8, с. 141], ще більше ускладнює процес прийняття рішень. Тому для здійснення ефективного управління цими об'єктами доцільно визначити його рівні з використанням системного підходу до їх діагностики.

Управління передбачає наявність суб'єкта й об'єкта управління, між якими існує певний зв'язок. Основна мета управлінського рішення — забезпечити координаційний вплив на об'єкт (систему) управління для досягнення цілей організації [3, с. 8], а процес

прийняття рішення – це дії інди відуума чи декількох індивідуумів, які скеровані на підготовку, розробку і реалізацію рішення з метою до сягнення певної цілі, наслідком чого є отримання певного корисного результату [2, с. 11].

Використання системного підходу передбачає визначення основних елементів в організації та необхідність її адаптації до умов системи більш високого рівня, частиною якої вона є. Основне завдання при системному підході — виявлення й вивчення зв'язків між елементами (підсистемами) будь-якого об'єкта управління [3, с.16].

Діагностика – це процес оцінки діяльності підприємства або підрозділу, спрямований на розкриття проблем і позначення областей їх можливого вирішення. А діагностика рівнів управління – це процес визначення окремих рівнів управління підприємством шляхом збору необхідної інформації про його функціонування, аналіз цих даних та визначення окремих показників кожного з виділених рівнів.

Класичними критеріями результативності управління є підхід Д. С. Сінка, який визначає наступні управлінські аспекти [9]: дієвість (ступінь, темп досягнення поставлених цілей); економічність (ступінь використання ресурсів); якість (ступінь відповідності потребам ринку); прибутковість (співвідношення між валовим прибутком і витратами); продуктивність (відношення кількості продукції до витрат на її виробництво); інноваційність (ступінь оновлення товарів і послуг); якість трудового життя (рівень задоволення потреб працівників організації).

Проте для підприємств різних галузей промисловості, окрім класичних аспектів, доцільно визначати показники, які характерні саме для них. Причому доцільно враховувати усі показники, які властиві для кожного рівня управління. Тому побудова системи показників для оцінки ефективності управління повинна базуватися на певних принципах (рис. 1).



**Рис. 1. Принципи побудови системи показників для оцінки ефективності управління**

Досить великі підприємства, якими є НГВУ, щоб забезпечити чіткий розподіл функцій у роботі, як правило, мають такий великий обсяг управлінської роботи, яку потрібно поділити. Більшість фахівців вважає, що одним з основних критеріїв підвищення економічної ефективності роботи нафтовидобувного підприємства є розвиток інформаційних технологій і побудова єдиного автоматизованого інформаційного

простору, що охоплює всі рівні управління виробництвом, весь виробничий цикл, а також всі напрямки діяльності підрозділів [10, с. 98].

У процесі своєї діяльності підприємства з видобутку нафти і газу зайняті пошуком оптимальних систем управління, розробкою бюджетної політики, розширенням і оновленням виробничого потенціалу, виходом на міжнародний ринок, оптимізацією

інвестиційних проєктів. Така діяльність має бути надійно забезпечена актуальною інформацією [11, с. 33].

Стан розвитку сучасної економіки дозволяє нам використовувати багато показників і методик їх обрахунку для прийняття рішення про успішне або неуспішне функціонування НГВУ. Разом із цим, якщо, наприклад «коефіцієнт нафтовилучення», «дебіт свердловини» чи «собівартість видобування нафти» – загальновідомі критерії оцінки, то методику оцінки діяльності системи управління, яка була б загальноприйнятою на сьогодні, ми назвати не можемо. Зрозуміло одне, що один і навіть декілька показників не спроможні дати об'єктивну картину оцінки рівня управління. Ми також, швидше за все, не зможемо дати вичерпну відповідь на це питання, але запропонуємо власний підхід до вирішення цієї проблеми.

Нафтогазовидобувні управління знаходяться в динамічному агресивному середовищі, адаптація до якого і поінформованість про хід основних процесів є головним імперативом до розвитку і позитивних змін у внутрішньому середовищі.

Узагальнену схему руху інформації в нафтогазових компаніях можна поділити на три рівні:

- верхній рівень – інтегрована система управління;
- середній – корпоративна база даних;
- нижній – збір і обробка інформації з виробничих

об'єктів.

Найзагальнішою характеристикою системного підходу для діагностики рівнів управління НГВУ є оцінка ефективності системи управління загалом та її складових (служб, відділів, цехів, дільниць). При цьому доцільно визначити показники кожного з наведених рівнів, використовуючи вищенаведені принципи.

Для визначення системних рівнів ефективності управління підприємством слід пригадати, що ефективність управління підприємством можна визначати як абсолютну величину – це загальна величина ефекту, одержаного в результаті здійснення заходів впливу суб'єкта управління на об'єкт управління, і порівняльну, яка показує, наскільки один варіант розвитку системи кращий за інший.

Саме тому ефективність управління нафтогазовидобувним підприємством з точки зору системного підходу можна визначити як сумарну ефективність трьох взаємозалежних і взаємопов'язаних рівнів підприємства (рис. 2):

$$E_{\text{сум}} = E_A + E_B + E_C, \quad (1)$$

де  $E_A$  – ефективність локального рівня підприємства;  $E_B$  – ефективність системного рівня підприємства;  $E_C$  – ефективність загальносистемного рівня підприємства.

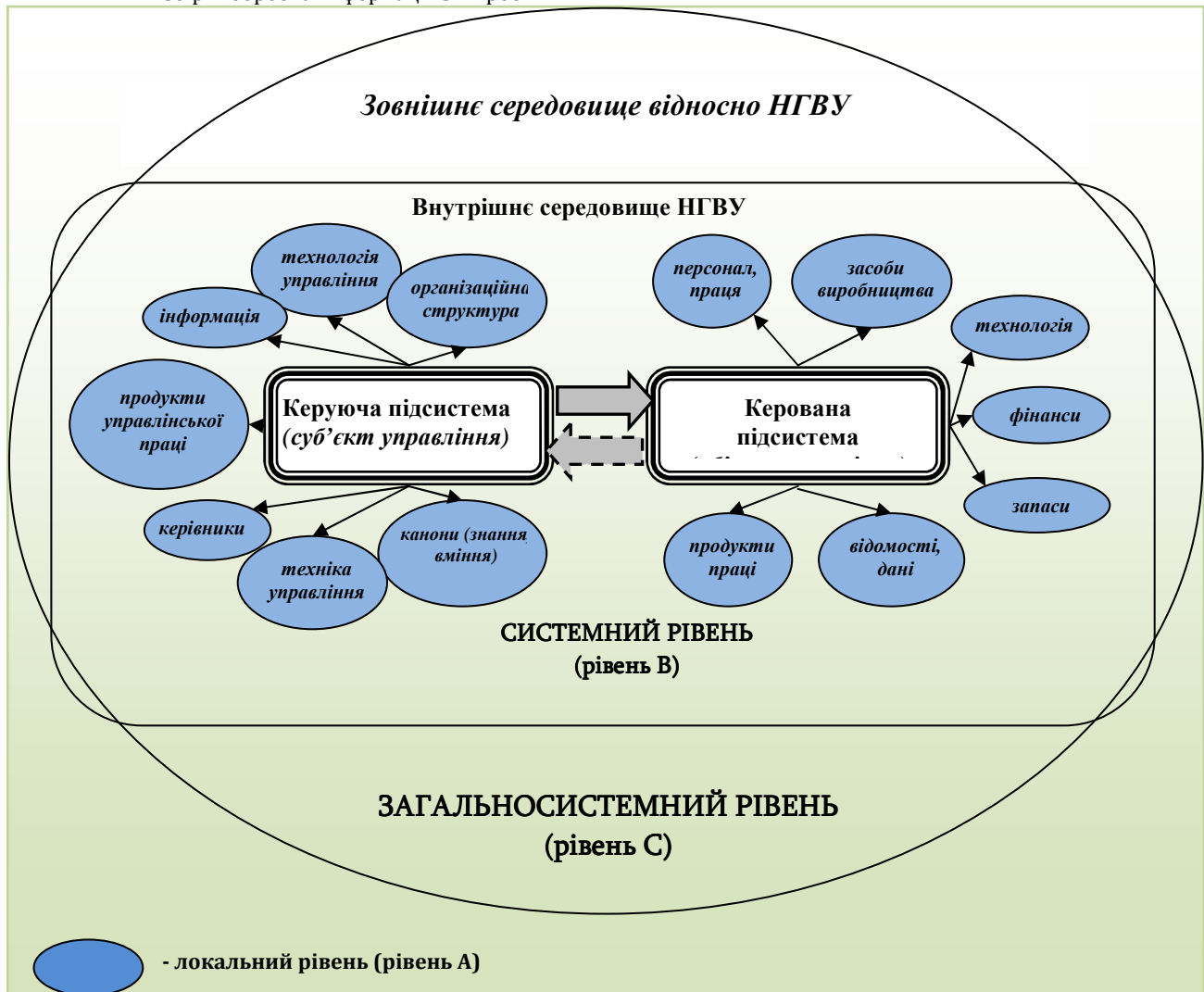


Рис. 2. Рівні ефективності нафтогазовидобувного підприємства

Оцінка ефективності управління на локальному рівні вимагає елементного подання базових складових



об'єкта і суб'єкта управління НГВУ. Основними одиницями НГВУ є цехи (видобутку нафти і газу, капітального та підземного ремонту свердловин, підтримання пластового тиску, підготовки та перекачки нафти), відділи (видобутку нафти і газу, розробки родовищ нафти і газу, виробничо-технічний), служби (центральна інженерно-технологічна) тощо.

Кожен із наведених елементів суб'єкта управління (рис. 2) може бути описаний різними параметрами і дозволить системно уявляти рівень управлінської діяльності в організації.

Якість роботи менеджера, наприклад, можна визначити, розрахувавши коефіцієнт якості діяльності:

$$K_{\text{яд}} = cSp/dSp (\text{const}), \quad (2)$$

де  $K_{\text{яд}}$  – коефіцієнт якості діяльності;  $cSp$  – конструктивні способи;  $dSp$  – деструктивні способи (у постійній кількості).

Формула присвоює способам відносні числові значення, а саме: системі конструктивних способів: рефлексивно-ментальному – комунікаційно-ігровому – 2; наочному способу – 1; системі деструктивних способів: боротьби за ресурс – 1; маніпуляції вербально-психічному нападу – 3 і відображення цього протистояння у формулі. Відносні величини означають, що кількість способів у підсистемі ментальної діяльності дорівнює шість — це прирівнюється до

цілого, яке складає 1 або 100%.

Відношення пакета конструктивних способів до пакета деструктивних дорівнює 1. Це означає, що у людини з таким набором способів система відносно стабільна, і їх прихований кон флікт нівелюється при їх взаємодії, що відображається такою залежністю.

Системний рівень містить усі показники, які характеризують нафтогазовидобувне управління загалом як систему, що задовольняє певні ринкові потреби, наприклад: абсолютний приріст обсягів виробництва; асортимент продукції; валова продукція; валовий оборот; номенклатура продукції тощо.

Загальносистемний рівень показує порівняльну характеристику підприємства в умовах конкурентного середовища, наприклад кількість конкурентних переваг підприємства щодо основного конкурента, частка організації на ринку, якість конкурентних переваг підприємства щодо основного конкурента тощо.

Напрямами подальших досліджень у цій галузі є побудова системи показників, які характеризують кожен з наведених елементів локального рівня управління, враховуючи специфіку підприємств нафтогазовидобутку, особливості виробничого процесу, а також системного та загальносистемного рівнів.

Отже, саме такий кількісний менеджмент дозволяє через безперервну діагностику вчасно реагувати на проблеми в роботі НГВУ і розробляти дієві напрямки їх вирішення.

## Список літератури

1. Устенко, А. О. Информатизація управління виробничими процесами [Текст] : монографія / А. О. Устенко. – Івано-Франківськ: Факел, 2011. – 220 с.
2. Приймак, В. М. Прийняття управлінських рішень [Текст] : навчальний посібник / В. М. Приймак. – К. : Атіка, 2008. – 240 с.
3. Прийняття управлінських рішень [Текст] : навч. посібник / Петруня Ю. Є., Говоруха В. Б., Літовченко Б. В. [та ін.] ; за ред. Ю. Є. Петруні. – 2-ге видання. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
4. Немцов, В. Д. Стратегічний менеджмент [Текст] : навч. посібник / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ДП "Експрес-Поліграф", 2002. – 560 с.
5. Герасимчук, В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання [Текст] : навч. посібник / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
6. Организации : поведение, структура, процессы [Текст] : учебник. / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х. Доннелли. - М. : ИНФРА-М, 2000. - 662 с. - Пер. с англ. - ISBN 5-86225-901-5. - ISBN 0-256-11240-1 : Б. ц.
7. Мескон, М. Основы менеджмента (Management) [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Издательство « Дело », 1997 г. – 704 стр. ISBN 0-06-044415-0, 5-7749-0047-9.
8. Автоматизація технологічних процесів у нафтовій та газовій промисловості : навч. посібник [Текст] / Г. Н. Семенов, Я. Р. Козуч, Я. В. Куровець, М. М. Дранчук. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2009. – 300 с. – ISBN 978-966-694-106-3.
9. Синк, С. Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / С. Д. Синк. – М. : Прогрес, 1989. – С. 272-273.
10. Современная система сбора, обработки и хранения промысловой информации на предприятиях добычи нефти [Текст] / В. В. Лавров, Г. П. Налимов, К. Л. Косицын и др. // Нефтяное хозяйство. – 2002. – № 10 – С. 98-100.
11. Гинзбург, М. П. Поиск реферативной информации в области нефти и газа / М. П. Гинзбург, В. В. Верниковський, Н. П. Птицина // Нефтяное хозяйство. – 1998. – № 12 – С. 33-35.

## РЕЗЮМЕ

**Устенко Андрей, Василик Іванна**

### Диагностика уровней управления нефтегазодобывающих предприятий

Рассмотрены сущность и значение процесса принятия эффективного управленческого решения, проведена диагностика эффективности нефтегазодобывающих предприятий на основе системного подхода. В ходе проведенного исследования определены принципы построения системы показателей для оценки эффективности управления и уровни эффективности управления.

## RESUME

**Ustenko Andriy, Vasylyk Ivanna**

### Diagnosis of levels of the oil- and gas-producing enterprises

The essence and importance of the process of effective management decision are considered. The diagnostic of efficiency of the oil- and gas-producing enterprises in a systematic approach is carried out. In the course of the study there have been defined principles of the system of indicators to assess the effectiveness of management and the level of management efficiency.

**Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.**

Ірина ФЕДОРОВИЧ

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації праці і виробництва,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ  
ЛІНІЙНОЇ ЧАСТИНИ МАГІСТРАЛЬНИХ ГАЗОПРОВІДІВ**

*Стаття присвячена розвитку теоретичних положень формування та функціонування процесу відтворення лінійної частини магістральних газопроводів на газотранспортних підприємствах. У роботі запропоновано нове визначення останнього як економічної категорії з урахуванням особливості транспортування природного газу.*

**Ключові слова:** відтворення, лінійна частина магістральних газопроводів, газотранспортне підприємство, надійність газопостачання, ризику, витрати.

Питанням відтворення основних засобів належить одне з головних місць у процесі докорінних змін вітчизняної економіки. Від стану, технічного рівня та ефективності використання основних виробничих засобів залежать темпи зростання і структура національного промислового виробництва, життєвий рівень та благополуччя населення країни загалом. Як відомо, основні засоби вбирають у себе все те нове, що існує в науці та техніці на сьогодні, і є носіями та одночасно і результатом науково-технічного прогресу. Та, на жаль, необхідно зауважити той факт, що значна частина основних засобів є фізично зношеними. У таких умовах господарювання одне із основних завдань підприємств полягає у швидкому процесі відтворення основних засобів, що дозволить забезпечити його конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість та інноваційні передумови для розвитку. Ефективний процес відтворення лінійної частини магістральних газопроводів (ЛЧ МГ) дасть змогу забезпечити надійність транспортування природного газу територією нашої країни до країн Європи.

Проблема відтворення основних виробничих засобів знайшла відображення у наукових працях багатьох провідних вчених-економістів, зокрема Бакай Й. В., Белікова Н. В., Бобрової О. Г., Бондаренко О. А., Губаревої І. О., Заволоки С. М., Клебан О. Л., Котковського В. С., Кулаковської Т. А., Орлової В. К., Павлюченкової О. Б., Радченка М. Ю., Решетюка Г. М., Стадницького Ю. І., Свірідової Н. Д., Селюченко Н. Є, Сивашенко Т. В., Танасюка І. М., Утенкової К. О., Цибулько Т. Л, Швець Н. В., Шурди Л. Д., Щєбликіної І. О. та інших.

Питаннями надійності лінійної частини магістральних газопроводів більшість науковців, серед яких Банахевич Ю. В., Беккер М. В., Гораль Л. Т., Грудз В. Я., Давлятова Ф. Г., Дзьоба О. Г., Дейнега О. В., Крижанівський Є. І., Костів В. В., Михалків В. Б., Розгонюк В. В., Руднік А. А., Середницький Я. А., Степ'юк М. Д., Тимків Д. Ф., Федорович Я. Т., досліджували з техніко-технологічних позицій, враховуючи технічний стан газотранспортної системи та фінансові можливості для відтворення основних виробничих засобів. Адже сьогодні газотранспортний коридор України є одним з найбільших у Європі, проте і найстарішим. У зв'язку з цим моніторинг стану

газотранспортної мережі, попередження аварійних ситуацій на трубопроводах є на сьогодні актуальним завданням.

Актуальність цих проблем, їх теоретичне та практичне значення, відсутність єдиного науково-методичного підходу, здатного оцінити процеси відтворення основних виробничих засобів, організаційно-економічних засад для створення умов своєчасного та ефективного обґрунтування та планування заходів з відновлення лінійної частини магістральних газопроводів зумовило вибір теми наукової статті.

Об'єктивною реальністю є те, що наше життя вимагає безперервного відтворення в певних масштабах на кожному етапі розвитку суспільства. Але за своєю природою відтворення може розглядатися і як перервний, і як неперервний процес. Відтворення може бути перервним, оскільки кінцеві його фази – виробництво та споживання – це два самостійні процеси, які не збігаються один з одним в часі та просторі [1, с. 15]. Процес відтворення основних виробничих засобів – це неперервне відновлення, без якого неможливе постійне повторення процесу виробництва. У процесі відтворення основних засобів відновлюються і розвиваються їх складові елементи. Це стосується як натуральної форми, так і вартості основних засобів. Змінюється структура основних засобів і одночасно відбувається відновлення та розвиток їх економічної складової виробничого процесу. Існує просте і розширене відтворення основних виробничих засобів, яке відбувається в неперервному процесі здійснення його взаємопов'язаних форм – ремонту, модернізації та заміни окремих елементів засобів праці; технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих цехів, виробництв і підприємств загалом, а також спорудження нових аналогічних виробничих об'єктів [2, с. 105]. Відомо, що в процесі експлуатації основні засоби зношуються і зазнають фізичного, економічного та техніко-економічного спрацювання (старіння).

Розвиток економіки значною мірою пов'язаний з успішним вирішенням проблеми відтворення основних виробничих засобів практично у всіх сферах економічної діяльності. У наш час ця проблема набуває особливо гострого значення, оскільки велика частина обладнання

промисловості є застарілою. У таких умовах господарювання одна із основних задач підприємств полягає у швидкому процесі відтворення основних засобів, що дозволить забезпечити випуск конкурентноспроможної продукції, впровадження нової техніки і технології.

Проблема відтворення основних виробничих засобів знайшла відображення у наукових працях багатьох вчених-економістів, проте відсутність єдиного підходу до визначення поняття «відтворення основних засобів», видів та методів відтворення, ускладнює розробку стратегії відновлення, а звідси - зниження ефективності від її реалізації. Підсумовуючи проведені дослідження, можемо говорити про те, що дослідження проблематики відтворення основних виробничих засобів на підприємствах транспортування газу за період, який ми розглядали, залишилися поза увагою, що підкреслює ще більшу актуальність роботи.

Також треба зазначити, що серед вчених немає єдиного підходу до визначення суті поняття «відтворення основних засобів», існують неоднозначні погляди на класифікацію процесу відтворення. Фахівці виокремлюють два види відтворення – просте і розширене, причому просте відтворення передбачає сталу величину основних засобів, а розширене – зростання величини основних засобів у кожному наступному виробничому циклі.

Підводячи підсумки дослідження авторських визначень категорій «відтворення» та «відновлення» основних виробничих засобів, зазначимо той факт, що різними науковцями ці поняття тлумачаться по різному, залежно від того, які методи і форми мають вирішальне значення.

Якщо виходити з тлумачення термінів «відтворення» та «відновлення», то саме із їх значення випливає суть понять. «Відтворення» походить від слова «творити», тобто означає наявність нового на місці старого, з тими самими функціями. «Відновлення» - приведення до стану працездатності або до початкового стану об'єкта відновлення. Опрацювання наукового доробку, який стосується відтворення та відновлення основних засобів, дозволило узагальнити поняття відновлення і запропонувати його визначення у такому вигляді: відновлення основних виробничих засобів підприємства є постійним процесом, який містить комплекс дій, спрямованих на забезпечення належного технічного рівня основних засобів у процесі виробництва та їх удосконалення у процесі експлуатації. Серед його основних форм можна назвати технічне переозброєння, модернізацію та реконструкцію основних засобів підприємства. Поняття відтворення основних засобів є більш широким поняттям і містить, крім перелічених форм, ще нове будівництво об'єктів. Технічне переозброєння передбачає комплекс заходів, пов'язаних з упровадженням нової техніки та технології, механізації та автоматизації виробництва, модернізації та заміни спрацьованого і застарілого обладнання.

Модернізація – це комплекс заходів, спрямованих на удосконалення діючого обладнання (устаткування) шляхом зміни конструкції його окремих складових з метою запобігання морального спрацювання.

Реконструкція передбачає часткове або повне переобладнання виробництва.

Нове будівництво (новобудова) - спорудження окремих виробничих об'єктів або підприємств на нових майданчиках та за окремим затвердженим проектом. Нове будівництво підприємства має в повному

комплекті всю технічну документацію, кошторис, куди входить вся необхідна виробнича інфраструктура [3, с.78]. Досить вдало зазначила Р. Грачова, яка є експертом з економічних питань, що модернізація стосується обладнання (машин, устаткування), реконструкція – підприємства загалом або його виробничих підрозділів (цехів, дільниць), а ремонтний процес – кожного окремого об'єкта або його складової. Поліпшення основних засобів – це реконструкція і модернізація. Ремонт до поліпшення не належить – це лише підтримання об'єкта в робочому стані. Після ремонту нічого не поліпшується, а лише відновлюється первісний ресурс об'єкта [4].

Як стверджує доктор економічних наук Шинкарук Л. В.: «Необхідність модернізації та покращення технічних та технологічних характеристик діючих на сьогодні в Україні основних фондів вимагає розмежування покращення основних фондів та ремонту. На практичному рівні є проблема ідентифікації покращення існуючих основних фондів від звичайного ремонту і обслуговування, оскільки такий вид робіт не призводить до зміни якісних характеристик і факти підміни вищеписаних понять дозволяють інституційним одиницям маніпулювати показниками нагромадження, виходячи із своїх цілей [5, ст. 104]».

З огляду на вищезазначене є очевидним, що процес відтворення саме лінійної частини магістральних газопроводів вимагає деяких уточнень.

Лінійна частина магістральних газопроводів згідно з [6] складається з: газопроводу (від місця виходу підготовленого газу із родовища, від місця підключення до іншої системи магістральних газопроводів тощо) з відгалуженнями і лупінгами, запірною арматурою, переходами через природні і штучні перешкоди, вузлами підключення компресорних станцій, пунктами регулювання тиску газу, вузлами запуску і приймання очисних засобів; конденсатозбірників і пристроїв для введення метанолу; протиерозійних і захисних споруд; місткостей для зберігання і дегазації конденсату; установок підготовки газу; під'їзних доріг і вертолітних майданчиків, розміщених уздовж траси газопроводу, розпізнавальних і сигнальних знаків місцезнаходження газопроводів.

У нашій роботі досліджується саме процес відтворення активної частини основних виробничих засобів підприємства, що має свої специфічні особливості, які впливають на визначення напряму та форм відновлення. Мова йде про те, що основні засоби вже є діючими, тобто перебувають у процесі експлуатації. Схиляючись до думки вченого-економіста Швець Н. В. [7, с. 18], процес відтворення пропонуємо розглядати в трьох напрямках – підтримування, відновлення та нове будівництво, а до основних форм відновлення належить модернізація та реконструкція (рис.1).

У випадку експлуатації лінійної частини магістральних газопроводів недоцільно розглядати технічне переозброєння як одну з форм її відновлення, оскільки процес технічного переозброєння не має логічного зв'язку з фізичною суттю експлуатації лінійної частини. Цю категорію варто включати як елемент процесу реконструкції та модернізації. Зокрема процес реконструкції лінійної частини повинен містити і механізацію та автоматизацію виробничих процесів: реконструкцію вузлів запуску очисних та діагностичних пристроїв, реконструкцію лінійної частини газопроводів, реконструкцію газопроводів-перемичок,

реконструкцію вузлів редукування газу, реконструкцію вузлів вимірювання витрат газу тощо.

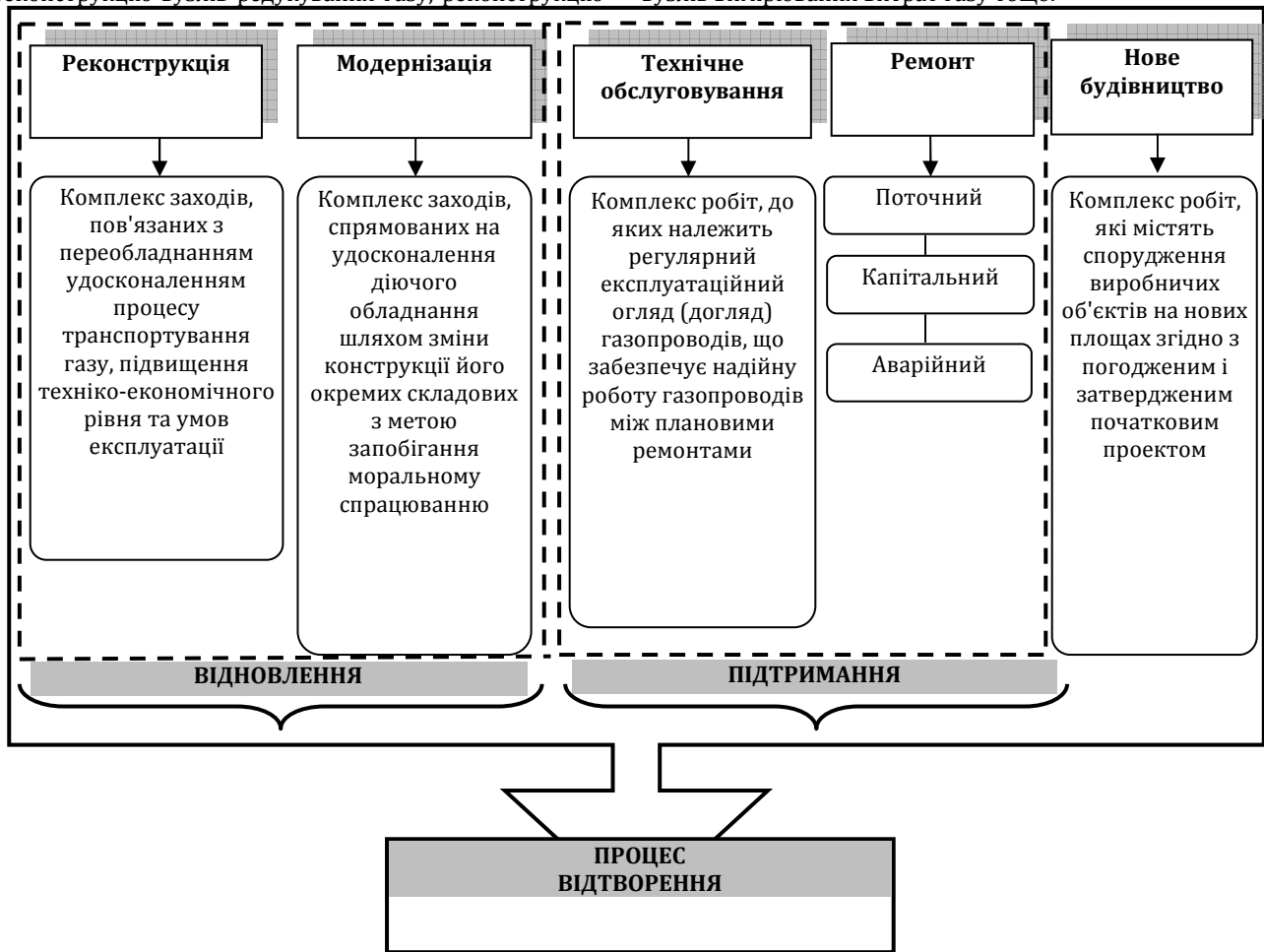


Рис. 1. Принципова схема складових процесу відтворення лінійної частини магістральних газопроводів

До модернізації слід зарахувати заходи, які стосуються підвищення ефективності транспортування газу на основі впровадження нової техніки і технології. Отже, складову «Технічне переозброєння» не слід вносити до системи процесу відновлення.

Більшість науковців переконані, що нове будівництво як форма відтворення передбачає будівництво нових підприємств, філій, виробничих об'єктів, які після введення в експлуатацію зараховуються на самостійний баланс [8-11]. При експлуатації ГТС України, зокрема лінійної частини, новим будівництвом є будівництво нових газопроводів, відгалужень, лупінгів, переходів, під'їзних доріг та винтокрильних майданчиків тощо.

У газотранспортній системі України процес підтримування регламентованій системою ремонтно-відновлюваних робіт, яка містить планово-попереджувальні, поточні та капітальні ремонти. У систему планово-попереджувальних ремонтів (ППР) входять організаційно-технічні заходи, які виконуються на основі складених наперед планів. Виконання вказаних заходів повинно сприяти збільшенню терміну служби газопроводів, попередженню аварій та відмов, підвищенню надійності експлуатації газопроводів.

Функціями системи ППР передбачається:

- міжремонтне обслуговування, яке здійснюється між плановими ремонтами;
- технічний плановий огляд газопроводів, який

проводиться з метою контролю технічного стану і виявлення дефектів на тілі труби та усунення несправностей;

- плановий ремонт, що містить комплекс технічних заходів, спрямованих на усунення несправностей та відновлення працездатності газопроводу та його об'єктів. Плановий ремонт поділяється на поточний та капітальний.

Важливим кроком у науковій роботі є пояснення розуміння того, яку суть ми надалі будемо вкладати у поняття «відтворення». На основі проведених досліджень нами запропоновано наступне визначення поняття: відтворення лінійної частини магістральних газопроводів – це постійний процес, до якого належить комплекс заходів з відновлення, підтримання та забезпечення надійного технічного рівня як самого газопроводу, так і його інфраструктури для безперервного газопостачання.

Ефективність здійснення процесу відтворення лінійної частини залежить від багатьох чинників, у першу чергу - від об'єктивного визначення вибору пріоритетних форм, які сприятимуть відтворенню основних виробничих засобів.

Досвід і практика підтверджують, що для переважної більшості газотранспортних підприємств найбільш економічно ефективними формами відтворення лінійної частини магістральних газопроводів є реконструкція, технічне обслуговування та ремонт.

## Список літератури

1. Киба, Л. М. Управління виробничими запасами підприємств сфери видобування та транспортування природного газу [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Івано-Франківський національний техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2008. – 232 с.
2. Економіка підприємства [Текст] : підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528с., іл.
3. Економіка підприємства [Текст] : навч. посіб / за ред. Н. М. Бондар – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.: іл.
4. Грачова, Р. Реконструкція, модернізація та ремонт основних засобів [Текст] / Р. Грачова // Дебет-Кредит.–2004.–№17-18.
5. Шинкарук, Л. В. Нагромадження основного капіталу та тенденції його відтворення в економіці України [Текст] : дис. докт. екон. наук: 08.00.01 / Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2007. – 435 с.
6. Лінійна частина – Правила технічної експлуатації магістральних газопроводів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://leg.co.ua/knigi/pravila/pravila-tehnichnoyi-ekspluataciyi-magistralnih-gazoprovodiv.html>
7. Швець, Н. В. Організаційно-економічний механізм управління відтворенням основних засобів підприємства (на прикладі підприємств хімічної промисловості) [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.06.01/ Східноукраїнський нац. ун-т. ім. В. Даля – Северодонецьк, 2005. – 180с.
8. Гапоненко, А. Л. Ускорение реконструкции и обновления производства [Текст] / А. Л. Гапоненко. – М.: Мысль, 1988. – 172 с.
9. Економіка підприємства [Текст] / М. Г. Грецак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін. / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
10. Интенсификация воспроизводства основных фондов [Текст] / А. Ф. Ковалев, А. М. Северин, А. Ю. Рудченко и др.. – К.: Техніка, 1987. – 191 с.
11. Малыгин, А. А. Планирование воспроизводства основных фондов [Текст] / А. А. Малыгин. – М.: Экономика, 1985. – 248 с.

## РЕЗЮМЕ

**Федорович Ирина**

### **Теоретическое обоснование процесса воспроизводства линейной части магистральных газопроводов**

Статья посвящена развитию теоретических положений формирования и функционирования процесса воспроизводства линейной части магистральных газопроводов на газотранспортных предприятиях. В работе развиты теоретические положения о сущности понятия «воспроизводство» и предложено новое определение понятия «воспроизведение линейной части магистральных газопроводов», как экономической категории, учитывая особенности транспортировки природного газа.

## RESUME

**Fedorovich Iryna**

### **The theoretical foundation of the linear part of the reproduction process of pipelines**

This article is devoted to the theoretical principles of formation and operation of reproduction process of linear part of main gas pipelines at gas-transport enterprises. Theoretical principles as for the essence of the concept of "reproduction" are shown and it has been proposed a new definition of "reproduction line part of the pipeline," as an economic category, taking into account the peculiarities of natural gas transportation.

**Стаття надійшла до редакції 25.09.2012 р.**

## ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ ЇХ ПРИВАТИЗАЦІЇ

*Розглянуто перспективи приватизації вітчизняних вугледобувних підприємств. Виявлено особливості відображення результатів діяльності шахт у фінансовій звітності. Запропоновано підходи до аналізу фінансового стану вугільних підприємств та поділу шахт на групи в процесі їх приватизації.*

**Ключові слова:** вугледобувні підприємства, приватизація, результати діяльності, фінансовий стан, фінансова звітність, фінансовий аналіз, потенціал.

Вітчизняна вугільна промисловість попри численні спроби її реструктуризації з метою підвищення ефективності функціонування продовжує перебувати в кризовому стані. Але подальший розвиток енергетичного потенціалу країни уряд пов'язує саме з розвитком вугільної промисловості. Це питання розглядається як пріоритетне завдання, оскільки від її ефективної діяльності залежить як ефективність роботи всього паливно-енергетичного комплексу, металургійної промисловості, так і подальший розвиток економіки держави загалом та її енергетична безпека. Проблеми, які накопичилися у вугільній галузі, потребують сучасних рішень, а сама галузь – невідкладних суттєвих перетворень. На думку світових експертів [10], приватизація шахт є оптимальним довгостроковим рішенням, яке може мати найкращі перспективи для сталого підвищення економічної ефективності галузі. Уряд України, прийнявши Закон «Про особливості приватизації вугледобувних підприємств» вирішив триматися цього напряму підвищення ефективності роботи вугледобувної промисловості. Однак цей шлях розглядається як можливий лише для прибуткових або потенційно прибуткових шахт. А збиткові вугледобувні підприємства планують виставляти на продаж за інвестиційні зобов'язання і одну гривню. І, на думку багатьох фахівців, обрана стратегія приватизації — практично єдина можливість зацікавити інвесторів. Приватизацію планують розпочати з 2013 року. У зв'язку із цим актуалізуються питання, пов'язані з оцінкою ефективності роботи шахт та визначенням збитковості вугільних підприємств.

Питання, пов'язані з оцінкою ефективності роботи вітчизняних вугільних шахт, протягом всього періоду реструктуризації галузі досліджувалися провідними вченими. Так суттєвий внесок зробили О. І. Амоша, А. І. Акмаєв, О. Г. Вагонова, О. С. Галушко, А. І. Кабанов, В. К. Мамутов, В. Є. Нейенбург, Б. Л. Райхель, Л. М. Рассуждай, В. І. Саллі. У процесі аналізу фахівцями було запропоновано різні підходи щодо поділу шахт на перспективні і неперспективні, прибуткові і збиткові. Але тепер, при визначенні курсу на приватизацію вугледобувних підприємств, залишається невирішеним основне завдання – визначення реальної ефективності роботи шахт та їх дійсного фінансового стану. Тому

метою статті є розробка пропозицій щодо удосконалення оцінки фінансового стану шахт у процесі їх приватизації.

Протягом усього періоду структурних перетворень вітчизняної вугільної галузі у нормативних і урядових документах знайшли відображення чисельні підходи до поділу шахт на групи на основі використання різних критеріїв. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що закриття значної кількості вугледобувних підприємств, відповідно до розроблених програм на основі запропонованих класифікацій, не дозволило досягти цілей структурних перетворень щодо забезпечення беззбиткової роботи шахт.

Подальшим етапом реструктуризації вітчизняної вугледобувної промисловості буде приватизація вугільних підприємств, яка розпочнеться у 2013 році. Як зазначають експерти, в Міненерговугілля вже готується перелік вугледобувних підприємств, що підлягають приватизації. Неформально шахти поділять на дві групи: ліквідні і ті, що віддаватимуть за одну гривню. Існують різні прогнози стосовно такого розвитку подій. Деякі з аналітиків вважають, що не варто очікувати від продажу державних шахт великих надходжень до держбюджету. Навіть ліквідні вугледобувні підприємства підуть з молотка з дисконтом [3].

Інші вважають, що в цьому випадку акцент робиться на подальшому розвитку неліквідних шахт, та, як критерій, використовується розмір капітальних вкладень у ці підприємства. Як зазначає Голова Фонду держмайна О. Рябченко, приватизація вугледобувних підприємств буде проходити у новий для України спосіб: збиткові шахти продаватимуться за ціною – 1 грн., а змагання між покупцями полягатиме у тому, хто більше вкляде в розвиток підприємств [8].

Але колишній голова ФДМ О. Бондар зауважує, що така схема приватизації для України не нова, і в середині 1990-х років її активно застосовували при приватизації державних підприємств. Сумний досвід показав, що нові власники, які обіцяли вкласти гроші у розвиток об'єктів, обіцянки не виконували, підприємства доводилися до банкрутства і розпилювалися на металобрухт [3].

Неодноразово на різних рівнях зазначалося, що 80 % державних шахт є збитковими. І це означає, що всі вони можуть бути продані за 1 грн., а частину з них - неліквідні об'єкти - зовсім буде ліквідовано, оскільки

продати їх буде нелегко. Але на думку фахівців, тільки частина з них дійсно збиткові, але залишається питання – яка саме.

Однак, треба зауважити, що вугільні підприємства, які раніше вважалися перспективними і володіли значними запасами вугілля, зараз не тільки знизили видобуток, а практично нічого не видобувають. Тому, перш ніж зараховувати підприємство до категорії збиткових шахт, потенційно нецікавих для інвестора, доцільно провести експертну оцінку, і бажано незалежними зарубіжними фахівцями. Таке підприємство може мати якісний запас вугілля, вже створену інфраструктуру, але на певний момент знаходиться в не в тому стані, щоб видавати рекордні обсяги видобутку вугілля (згідно з експертними оцінками, лише 15% від загальної кількості шахт на сьогодні не мають жодних перспектив), проте це абсолютно не означає, що підприємство не може бути потенційно цікавим у майбутньому. Якщо приватний інвестор впевнений у можливості зробити шахту прибутковою, то попри збитковість вона може бути привабливою для стратегічних інвесторів [9].

Отже, у першу чергу потрібно виконати експертну оцінку вугільної галузі - які шахти взагалі можуть бути потенційно перспективні та інтерес для держави та інвесторів. Сьогодні потрібно ще раз визначити, до якої категорії належить та чи інша шахта. Далі розглядати варіанти приватизації, індивідуально для кожного конкретного підприємства.

У суспільстві висловлюється багато критичних зауважень стосовно обраної стратегії приватизації та перспектив вугільної галузі. Деякі експерти зазначають, що значна частка з цих 80% шахт доведена до збитковості штучно. І парадоксально, але в Україні шахті працювати збитково вигідніше, адже збитки покриває держава. Інші висловлюють думку стосовно можливості шахт бути прибутковими, якщо зняти адміністративні обмеження. На сьогодні ж державні шахти продають вугілля ДП «Вугілля України», а воно - споживачам. Модель передбачає регулювання цін на вугілля державою. Проте ціни завжди нижчі за ринкові, і приватним компаніям продавати вугілля через державне підприємство не вигідно [3].

М. Волинець, лідер Незалежної профспілки гірників України, голова Конфедерації вільних профспілок вважає, що, якби в Україні вдалося подолати корупцію, то більшість збиткових державних шахт відразу стали б прибутковими. Поки будуть виділятися кошти з бюджету на підтримку галузі, доти вона буде збитковою. І іноземний інвестор не прийде через корупційні схеми [4].

Але є і небезпідставні сумніви стосовно адекватного відображення реального стану шахт у звітності підприємства. Так фінансові аналітики вважають, що говорити про безнадійну збитковість 80% шахт, звичайно, не можна. Однак сказати, скільки саме шахт збиткових – неможливо через непрозорість функціонування галузі. Існує значна асиметрія в доступі до інформації про роботу шахт, про їх реальні фінансові показники, що знижує зацікавленість у них з боку інвесторів та потенційних власників [3; 7]. Це підтверджується також і результатами контрольних заходів у вугільній галузі з боку державних органів [5].

Тому актуалізуються питання визначення реальної ефективності роботи вітчизняних вугледобувних підприємств, і виникає необхідність удосконалення діючої системи оцінки фінансового стану шахт.

У галузі оцінки ефективності роботи та інвестиційної привабливості підприємств вже проводилися дослідження, і є розроблені і затверджені методики, зокрема Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, та Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджені Міністерством фінансів України; Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій й Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій, затверджені Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Міністерством економіки України; Методичні рекомендації по аналізу фінансово господарського стану підприємств та організацій Державної податкової адміністрації України та інші нормативні положення.

Більшість з наявних вітчизняних методів оцінювання фінансового стану є універсальними і не враховують галузеві особливості. Процес відбору фінансових індикаторів у деяких з них має суб'єктивний характер і не має теоретичного обґрунтування. Модель Міністерства фінансів [6], зокрема, передбачає визначення фінансового стану підприємств вугільної галузі України лише в комплексі з галузями добувної промисловості, металургії, машинобудування, виробництва електроенергії, газу та води. Отже, вона не містить показників, що мають найбільший вплив на фінансовий стан саме підприємств вугільної галузі. Наявні методики або непридатні в умовах вугледобувних підприємств, або не досить повно досліджують об'єкти оцінювання, або розглядають лише окремі аспекти функціонування вугільних підприємств.

Є методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості шахт, запропоновані провідними вітчизняними вченими. Методика, розроблена Амошою О. І., Ілляшовим М. А., Саллі В. І. [1-2], є надзвичайно зручним і простим інструментом попередньої оцінки інвестиційної привабливості шахт. Враховує вона, як основні показники, собівартість видобутку вугілля, залишковий термін служби шахти і пропускну здатність виробничих ланок, що дозволяє досить швидко і легко розрахувати інтегральну оцінку. Однак сфера її застосування може обмежуватися здебільшого попередньою оцінкою інвестиційної привабливості, оскільки вона не дає можливості оцінити фінансовий стан підприємства. Тому питання реальної оцінки ефективності роботи підприємств потребують подальшого розгляду.

Фінансовий аналіз є способом оцінки і основою для прогнозування фінансового стану підприємства на підставі інформації, яка міститься у бухгалтерській і фінансовій звітності та оперативних даних, основною метою якого є об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства, його прибутку і збитків, зміни в структурі активів і пасивів у розрахунках з дебіторами і кредиторами,

Основним джерелом інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства є фінансова

звітність підприємства, на основі якої користувачі цієї інформації приймають відповідні рішення.

З фінансової звітності підприємств вугільної галузі, особливо тих шахт, які є відокремленими підрозділами державних підприємств, не завжди можна отримати об'єктивну інформацію. Так у «Звіті про фінансові результати» не фігурує чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Ці дані відображаються у фінансовій звітності державного підприємства. Хоча при цьому дохід, не пов'язаний з реалізацією продукції, відображається у формі звітності шахти. Але цей звіт містить дані по собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Як результат, підприємство є збитковим, неліквідним, нерентабельним, нестійким, хоча це можливо і не відповідає дійсності.

Таке подання інформації навіть нелогічне, оскільки, якщо шахта відображає собівартість деякого обсягу реалізованої продукції, то має відобразити вартість цього ж обсягу продукції і навпаки, якщо відокремлений підрозділ передає готову продукцію під реалізацію підприємству, то не логічно відобразити собівартість цієї продукції у звітності шахти, і правильніше було б відобразити її в балансі підприємства.

Метою складання «Звіту про фінансові результати» є надання користувачам у повному обсязі, правдивої і неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки від діяльності підприємства за звітний період. Таким чином не досягається мета складання цього документу.

Як наслідок – необ'єктивне заниження фінансового результату від реалізації продукції, завищення суми валових збитків, поточної заборгованості шахти по внутрішніх розрахунках з головним підприємством. У результаті цього формуються збитки звітного року, які відображаються у Формі № 2, накопичуються і відображаються у Формі № 1 як непокритий збиток. Збитки поглинають власний капітал, що тягне за собою критичну фінансову нестійкість; завищення суми поточних зобов'язань призводить до неплатоспроможності, до незадовільної ліквідності балансу. Ігнорування обсягу реалізації продукції в Формі № 2 викликає нульову ділову активність, що характеризується надто тривалим періодом обороту майна оборотного капіталу, тривалістю виробничого, операційного циклів підприємства. Але в цьому випадку, що також суперечить логіці, оскільки тривалість виробництва можна розрахувати іншим методом – від моменту запуску сировини до випуску готової продукції і розраховувати у такий спосіб тривалість виробничого циклу, не відповідає тій, яку ми можемо отримати фінансовим методом на основі використання форм звітностей. Що ще раз підкреслює необ'єктивність та недостовірність інформації, відображеної у фінансовій статистичній звітності шахт.

Крім того, завищення сум поточних зобов'язань призводить до того, що тривалість фінансового циклу набуває негативного значення, що також не відповідає реальності. Як наслідок, судячи з фінансової звітності, шахти є збитковими, неліквідними, нерентабельними, знаходяться на межі банкрутства, неперспективні з точки зору вкладення коштів, отже і інвестиційно непривабливі.

Таким чином, вугільна галузь потребує докорінної зміни ставлення до неї, в першу чергу, з боку органів державного управління й контролю. Поряд із розробкою стратегії приватизації підприємств вугільної

промисловості необхідно розробити методику оцінки ефективності роботи шахт з урахуванням саме тих показників, які впливають на ефективність функціонування вугільного підприємства. Деякі з загально визначених показників оцінки фінансового стану підприємства втрачають економічний сенс при розрахунках для вугільної галузі. Наприклад, унаслідок збиткової діяльності вугільних підприємств, також унаслідок необ'єктивного відображення фінансових результатів у фінансовій звітності з часом збитки перевищують власний капітал, який набуває негативного значення. Таким чином у підприємства негативний фінансовий результат і негативний власний капітал. За правилами математичних розрахунків результатом відношення негативного значення до негативного є позитивне значення показника, що не є дійсністю. Розрахунок рентабельності власного капіталу, коефіцієнта окупності власного капіталу втрачає сенс.

Коефіцієнт фінансової залежності показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн. власних коштів. Але у більшості підприємств вугільної галузі власний капітал є негативним, тобто у підприємства немає власних коштів, таким чином коефіцієнт втрачає економічний сенс. З цієї причини не рекомендується розраховувати також коефіцієнти оборотності власного капіталу та завантаженості власного капіталу.

У більшості підприємств вугільної галузі робочий капітал є негативним, тобто немає власних оборотних коштів. А показники, в розрахунках яких використовується робочий капітал, показують частку запасів у власних оборотних коштах, ступінь мобільності використання власних коштів та ін. Таким чином розрахунок цих показників є недоречним, та таким, що не відображає дійсність.

Аналогічним чином потребують додаткового розгляду й інші показники оцінки фінансового стану підприємства, що застосовуються в практиці фінансового аналізу. З усієї сукупності використовуваних показників слід відібрати ті, які відображають особливості функціонування підприємств вугільної галузі, і для цього в першу чергу необхідно буде вилучити показники, які втрачають економічний сенс у результаті визначеної збитковості діяльності шахт. І вже за відібраними показниками проводити оцінку фінансового стану вугільних підприємств.

У світовій практиці для оцінки фінансового стану підприємств найбільш поширено використовуються показники майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, рентабельності, ділової активності та ринкової активності підприємства. У нашому випадку після аналізу фінансової звітності підприємств вугільної галузі використання в процесі оцінки фінансового стану деяких показників виявилось недоцільним, оскільки за даними більшості підприємств вони мали значення, що дорівнюють нулю або близькі до цього.

З урахуванням усього вищевикладеного для оцінки фінансового стану вугледобувних підприємств можна запропонувати використовувати узагальнюючий показник фінансового стану підприємства - тривалість відкоригованого фінансового циклу. Один показник може надати змогу зробити висновок про діяльність підприємства.

Відкоригований фінансовий цикл – фінансовий цикл, який ураховує виробничі запаси, готову продукцію, незавершене виробництво, дебіторську заборгованість



та поточні зобов'язання замість кредиторської заборгованості та який може бути визначений як виробничий цикл з урахуванням періоду обороту дебіторської заборгованості та за винятком періоду обороту поточних зобов'язань. За результатами розрахунку цього фінансового циклу можна зробити висновки про ділову активність, ліквідність, фінансову стійкість, рентабельність підприємства.

Наприклад, аналіз ділової активності характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Фінансовий цикл підприємства являє собою обертання грошових коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за сировину, матеріали і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за відвантажену готову продукцію. Тобто фінансовий цикл є показником аналізу ділової активності. Для кращого аналізу можна окремо виділити виробничий та операційний цикли.

Ліквідність – здатність підприємства розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші. Проаналізувавши оборотні активи українських підприємств можна зробити висновок, що питома вага грошових коштів низька, різниця між розрахованим фінансовим циклом з урахуванням грошових коштів і без їх урахування буде незначною. Тому фінансовий цикл, який враховує виробничі запаси, готову продукцію, незавершене виробництво, дебіторську заборгованість та поточні зобов'язання замість кредиторської заборгованості в цілому буде відображати здатність підприємства розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями. Якщо фінансовий цикл більше 0, то підприємство може бути ліквідним, але якщо менше 0, то підприємство неліквідне.

Фінансова стійкість – одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів. Тобто необоротні активи повинні

фінансуватися за рахунок власного капіталу та довгострокового позикового капіталу. І якщо необоротні активи перевищують власний та довгостроковий капітал, то вони фінансуються ще й за рахунок поточних зобов'язань. Таким чином підприємство фінансово нестійке і показник фінансового циклу буде менше 0.

Підприємство не є рентабельним, коли продає продукцію за ціною нижчою за собівартість, тобто поточні зобов'язання перевищують дебіторську заборгованість. Тому можна стверджувати, що підприємство нерентабельно, якщо фінансовий цикл менше 0.

В цілому немає нормативних значень для тривалості цих циклів, але чим вони коротші, тим краще працює підприємство. Для різних галузей тривалість операційного циклу є різною, для різних вугледобувних підприємств також буде різною, що пов'язано з особливостями практики господарювання кожного окремого підприємства в рамках галузі.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що оцінка фінансового стану вугледобувних підприємств в процесі їх приватизації має здійснюватися з урахуванням суттєвих особливостей відображення результатів роботи шахт в звітності підприємства, які необхідно враховувати при поділі шахт на ефективно працюючі та збиткові. Для цього потрібно виконати експертну оцінку підприємств вугільної галузі – які шахти є перспективними або можуть бути перспективними та представляти інтерес для інвесторів, а які – ні, та їх можна продавати «за 1 гривню»; провести групування шахт за критеріями їх ефективності; і тільки потім визначити варіанти приватизації для конкретного підприємства.

Для остаточного вирішення питання щодо збиткових шахт пропонується визначити їх інноваційний потенціал, реалізація якого дозволить забезпечити беззбитковість підприємства.

## Список літератури

1. Кількісні параметри інвестиційної привабливості вугільних шахт [Текст] : монографія / О. І. Амоша, В. І. Саллі, О. В. Трифонова, О. І. Симоненко; Нац. гірн. ун-т. — Д., 2007. - 110 с.
2. Амоша, А. И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования [Текст] : монографія / А. И. Амоша, М. А. Ильяшов, В. И. Салли; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2002. - 67 с.
3. Віннічук Ю. Державні шахти розберуть "свої" [Електронний ресурс] / Ю. Віннічук // Економічна правда. – 2012. - 09 лип. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/07/9/328942/>
4. Воронович, З. Вугільні шахти віддадуть «у добрі руки» [Електронний ресурс] / З. Воронович // Високий замок. – 2012. – 8 трав. - Режим доступу: <http://www.wz.lviv.ua/articles/106039>.
5. Про розгляд результатів контрольних заходів на вугільних підприємствах [Електронний ресурс] : наказ Міністерства вугільної промисловості України від 25.01.2011 № 11. – Режим доступу: <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=603773&menu=749577>.
6. Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій [Електронний ресурс] : наказ міністерства фінансів України № 247 від 01.04.2003 - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0315-03>.
7. Параскеєва, А. М. Оцінка впливу мінізації діяльності вугільних шахт на фінансову результативність [Текст] : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / А. М. Параскеєва. – Луганськ, 2006. – 196 с.
8. У 2013 році вугледобувні підприємства приватизуватимуть по 1 гривні [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство Unian. – 2012.- 22 черв. - Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/510908-u-2013-rotsi-vuglevidobuvni-pidpriemstva-privatizuvatimut-po-1-grivni.html>.
9. Черновалов, А. Угольная отрасль живет при социализме [Електронний ресурс] / А. Черновалов // Коммерсантъ. - № 80 от 19.05.2009 г. - Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/doc.html?DocID=1172370&Issued=7000129>
10. Шевцов, А. І. Вугільна галузь. Стратегія розвитку та шляхи перетворень. Аналітична записка [Електронний ресурс] / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, В. В. Вербинський. - Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/147/index1.htm>.

## РЕЗЮМЕ

*Фесенко Инна*

### **Подходы к оценке финансового состояния угледобывающих предприятий в процессе их приватизации**

Рассмотрены перспективы приватизации отечественных угледобывающих предприятий. Выявлены особенности отображения результатов работы шахт в финансовой отчетности. Предложены подходы к анализу финансового состояния угольных предприятий и разделению шахт на группы в процессе их приватизации.

## RESUME

*Fesenko Inna*

### **Approaches to assessment of financial conditions of coal-producing enterprises during their privatization**

Perspectives of privatization of home coal-producing enterprises are examined. Presentation of peculiarities of coal-mining activities' results are revealed. Approaches to analyze a financial state of coal-mining enterprises and dividing the mines into groups during the process of their privatization are proposed.

*Стаття надійшла до редакції 5.10.2012 р.*

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА

*У статті розглянуто сутність та послідовність етапів проведення діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника в перебігу арбітражного управління. Запропоновано систему спеціальних показників оцінки платоспроможності підприємства-боржника та критерії вибору альтернативних судових процедур банкрутства.*

**Ключові слова:** підприємство-боржник, банкрутство, діагностика, неплатоспроможність, типи неплатоспроможності, зобов'язання підприємства-боржника, банкрутні зобов'язання.

Важливим завданням процедури розпорядження майном підприємства-боржника при порушенні стосовно нього справи про банкрутство є здійснення діагностики його неплатоспроможності. Результатом коректного оцінювання неплатоспроможності підприємства є обґрунтоване рішення суб'єктів арбітражного управління щодо вибору та впровадження наступної судової процедури (санації, ліквідації, мирової угоди) або припинення справи про банкрутство. У методичних рекомендаціях [1] пропонується здійснювати оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства, структури його балансу та обґрунтованості віднесення його до складу неплатоспроможних підприємств. За результатами поглибленого вивчення цього нормативного документу нами виявлено відсутність систематизованого методичного інструментарію оцінки неплатоспроможності, чіткого трактування подальших дій арбітражного керуючого при виявленні конкретного типу неплатоспроможності [2].

Це обумовлює потребу в удосконаленні методичного забезпечення діагностики неплатоспроможності підприємства в перебігу арбітражного управління підприємством та критеріїв вибору подальших управлінських рішень арбітражного керуючого.

У прикладних економічних дослідженнях на питання діагностики неплатоспроможності та банкрутства звертається значна увага. Дослідження спеціалізованої літератури з визначеної проблематики показали, що більшість науковців займаються вдосконаленням наявних методичних підходів та дослідженням параметрів діагностики кризового (фінансового) стану, ймовірності виникнення банкрутства. Розробці мультиплікативних моделей діагностики неплатоспроможності та банкрутства присвячені праці іноземних науковців, зокрема роботи Е. Альтмана, Дж. Аргенті, У. Бівера, М. Гольдера, Дж. Конана, Р. Ліса, Г. Спрінгейта, Р. Тафлера, О. Чессера та ін. Отримання некоректних результатів при використанні цих методичних підходів в Україні обумовлено тим, що моделі розроблені на основі теорії та практики країн з іншим рівнем економічного розвитку, при їх використанні не враховується фактор часу, що знижує точність прогнозування на два і більше роки тощо. Адаптації іноземних моделей дискримінантного аналізу присвячено праці російських та вітчизняних вчених: О. Ю. Белікова, О. В. Гребенікової, Г. В. Давидової,

О. П. Зайцевої, Г. Г. Кадикова, А. В. Матвійчука, Р. С. Сайфуліна, К. О. Солом'яної-Кирильчук, О. О. Терещенка, О. О. Халафяна та ін. Водночас іншими дослідниками висловлюється думка щодо некоректності використання цих моделей унаслідок недостатньо обґрунтованих дискримінантних коефіцієнтів, використання незалежних змінних (показників), що відрізняються високим рівнем позитивної або від'ємної кореляції та функціональної залежності між собою [3]. Напрями підвищення обґрунтованості та удосконалення методичних підходів діагностики з використанням методів експрес-аналізу, інтегральної та рейтингової оцінки кризового (фінансового) стану, теорії нечітких множин розглядається в роботах: М. С. Абрютіної, Т. Г. Бєня, І. О. Бланка, С. Р. Богомолець, О. В. Гончарова, С. Б. Довбня, О. М. Желязо, О. Л. Карапетяна, М. О. Кізіма, В. В. Ковальова, А. Б. Кореневої, Л. О. Лігоненко, І. М. Мазур, Є. В. Мниха, Т. Г. Рзаєвої, О. В. Рибалки, О. В. Грачова, А. О. Сафонова, Г. В. Савицької, О. О. Терещенко, О. Д. Шеремета, Н. П. Фокіної, В. М. Ячменьової тощо.

Проте практичне застосування запропонованих методичних підходів не дає чіткого визначення типу неплатоспроможності підприємства саме в перебігу порушення справи про банкрутство.

На підставі вище викладеного, метою статті є обґрунтування системи показників діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника відповідно до визначеної послідовності етапів та із спрямованістю на формування діагностичних висновків щодо вибору альтернативних судових процедур банкрутства.

З урахуванням специфічності арбітражного управління підприємством-боржником діагностику неплатоспроможності пропонується характеризувати як процес визначення типу неплатоспроможності, факторів нездатності підприємства-боржника в повному обсязі виконати боргові зобов'язання та здійснювати фінансування господарської діяльності; можливих напрямів формування рішень з метою забезпечення коректного вибору судових процедур для задоволення вимог кредиторів.

Діагностику неплатоспроможності доцільно проводити з урахуванням її класифікації. Науковці [4-6] виділяють відносну (практичну, тимчасову) неплатоспроможність, що спричинена тимчасовою

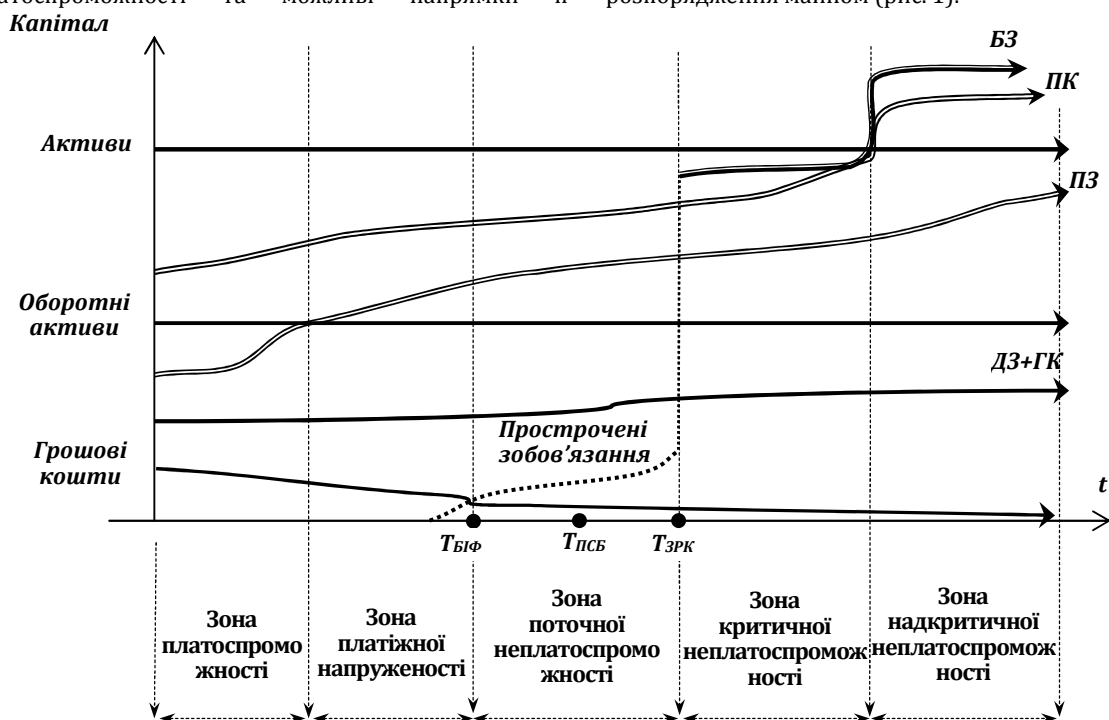
відсутністю або недостатністю платіжних засобів для виконання своїх зобов'язань у конкретний момент часу, та абсолютну (хронічну) неплатоспроможність, яка характеризується таким перевищенням обсягу пасивів над обсягом активів, що унеможлиблює своєчасне виконання боржником своїх зобов'язань. У випадку виникнення відносної неплатоспроможності конфлікт між боржником та кредиторами вирішується звичайними цивільно-правовими засобами, зокрема засобом виконавчого провадження. Абсолютна неплатоспроможність спричиняє відкриття справи про банкрутство. Поглибленням класифікації за ознакою абсолютної неплатоспроможності займалися Бурбело О. А., Бурбело С. О., Ткачова Ю. В., що пропонують поділяти її на зворотню (характеризується можливістю відновлення (реанімації) платоспроможності через різні санаційні механізми) та незворотню (відновлення платоспроможності можливе винятково через ліквідаційну процедуру) [4; 7].

Н. С. Попова, І. Г. Степанов [8] пропонують класифікувати неплатоспроможність за часовим простором відносно періоду її усунення: така, що народжується (3 міс.), прогресивна (9 міс.), стійка (31 міс.), хронічна (період мирової угоди), абсолютна. Доцільність такої ознаки класифікації викликає сумніви. Оскільки в процесі арбітражного управління більшої уваги заслуговують причини виникнення неплатоспроможності та можливі напрямки її

подолання, а не її часові горизонти. Цими ж вченими пропонується виділяти неплатоспроможність за природою виникнення зобов'язань відносно виду діяльності. Такий поділ у перебігу порушення справи про банкрутство, на нашу думку, вже є неактуальним, оскільки надає інформацію про напрям діяльності, що спричинив від'ємний обсяг грошового потоку та призвів до отримання негативного значення чистого грошового потоку.

Цікаві пропозиції подає російська дослідниця Ткачова Ю. В. у [7], – за часовою ознакою пропонується виділяти епізодичну (виникає при наявності лагу між зміною економічних факторів), хронічну (при неефективній діяльності фінансових служб), періодичну (спричинена фінансовими порушеннями внаслідок дії окремих факторів, наприклад фактор сезонності в сільському господарстві). За масштабом пропонується виокремити повну неплатоспроможність, що спричиняє порушення налагоджених фінансових відносин, та часткову, яка передбачає лише небажані зміни [7].

Підтримуючи загалом значущість розширення характеристик неплатоспроможності підприємства-боржника в межах формування висновку щодо причин її виникнення, доцільним є формування класифікаційних ознак з огляду на майнове забезпечення зовнішніх зобов'язань, використання яких дозволить чітко визначитись з вибором судової процедури на етапі розпорядження майном (рис. 1).



**Умовні позначення:**

*ПЗ* – поточні зобов'язання; *ПК* – позиковий капітал; *ГК* – грошові кошти;  
*ДЗ* – дебіторська заборгованість; *БЗ* – банкрутні зобов'язання;

*T<sub>БФ</sub>* – точка біфуркації;

*T<sub>ПСБ</sub>* – дата порушення справи про банкрутство;

*T<sub>ЗРК</sub>* – дата затвердження господарським судом реєстру вимог кредиторів.

**Рис. 1. Ідентифікація неплатоспроможності залежно від майнового забезпечення зобов'язань підприємства**

Відповідно до рис.1, підприємство «потрапляє» в зону «платіжної напруженості» за умови перевищення оборотних активів поточними зобов'язаннями. При

наявності прострочених зобов'язань при названій умові підприємство «переходить» у зону «поточної неплатоспроможності». Точкою переходу з зони

«платіжної напруженості» в зону «поточної неплатоспроможності» є «точка біфуркації». Під «точкою» біфуркації Пастухова В. В. [9, с. 67] визначає критичну «точку стійкості, межу переходу до нестабільного стану, який характеризується ситуацією утруднення передбачуваності необхідних змін у підприємства». Після перетину підприємством-боржником цієї точки при відсутності кардинальних заходів щодо подолання ситуації накопичення прострочених зобов'язань, підприємство починає інерційний рух у бік абсолютної неплатоспроможності. «Зона критичної неплатоспроможності, яка є наступним квадрантом негативного розвитку спроможності підприємства погашати зобов'язання, характеризується появою банкрутних зобов'язань, які затверджуються господарським судом та віддзеркалені в реєстрі вимог кредиторів. За умови перевищення банкрутних зобов'язань над обсягом активів підприємства-боржника в результаті повної абсорбції власного капіталу, формується надкритична неплатоспроможність.

У перебігу проведення діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника пропонується виконання наступного комплексу дій:

1. Підготовчий етап.
2. Експрес-оцінка фінансово-майнового стану підприємства-боржника.
3. Оцінка стану неплатоспроможності підприємства-боржника.
4. Перевірка наявності ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства.
5. Діагностика типу неплатоспроможності та формування напрямів управлінських рішень щодо змісту та варіанту подальших дій у межах арбітражного управління.

Кожний етап запропонованого алгоритму при проведенні діагностики неплатоспроможності має свої специфіку, що необхідно враховувати в перебігу її здійснення арбітражним керуючим.

На підготовчому етапі діагностики неплатоспроможності арбітражним керуючим повинна бути проведена робота, що полягає у формуванні повноцінної інформаційної бази щодо підприємства-боржника, отриманні значення реальної вартості його наявного майна та обсягу банкрутних зобов'язань.

Важливим етапом роботи в перебігу підготовчого етапу є оцінка реальної вартості активів підприємства-боржника. На цьому етапі першочерговим є проведення арбітражним керуючим інвентаризації наявного майна на підприємстві. Проблемним активом більшості суб'єктів господарювання внаслідок низької якості платіжної дисципліни є дебіторська заборгованість. У перебігу інвентаризації дебіторської заборгованості доцільним є зосередження уваги на виявленні за правовідповідними документами її залишків та обґрунтованості їх утворення, перевірі існування дебітора як юридичної особи, виокремлення її видів, за якими минули терміни позовної давності, перевірі використання в минулому заходів щодо її рефінансування (стягнення) керівником підприємства-боржника.

Об'єктивність результатів оцінки ринкової вартості активів підприємства забезпечується здійсненням цього виду роботи професійними спеціалістами – оцінювачами. Законом N 2343-XII в ст. 29 [10] передбачається «...для здійснення оцінки майна арбітражний керуючий має право залучати на підставі

договору суб'єктів оціночної діяльності з оплатою їх послуг за рахунок коштів, одержаних від виробничої діяльності боржника...».

Доцільним є виділення з загального обсягу майна активів, зокрема необоротних, що неефективно використовуються підприємством або не функціонують взагалі (АНФ). Таке виокремлення надалі може бути корисне в перебігу пошуку резервів погашення банкрутних зобов'язань підприємством з метою недопущення відкриття ліквідаційної процедури та забезпечення його безперервного функціонування.

Після опублікування оголошення про порушення справи про банкрутство підприємства в офіційному друкованому органі, згідно з ухвалою господарського суду, за результатами проведення підготовчого засідання арбітражним керуючим починається формування реєстру вимог кредиторів. Як зазначає правознавець Камша Н.М. в [11]: «одним з важливих етапів у провадженні справи про банкрутство є формування реєстру вимог кредиторів боржника, тобто «кристиалізація» його пасиву, з яким в подальшому будуть працювати арбітражний керуючий, боржник, комітет кредиторів, санатори чи інвестори». Ця функція арбітражного керуючого регламентується Методичними рекомендаціями щодо заповнення реєстру вимог кредиторів [12].

Коректна оцінка стану неплатоспроможності підприємства та правильний вибір наступної судової процедури (санаційної або ліквідаційної) обумовлює потребу формування чіткого розуміння істотної невідповідності обсягу банкрутних зобов'язань (БЗ), які підлягають погашенню в перебігу провадження справи про банкрутство, обсягу зобов'язань боржника, що віддзеркалені в балансі підприємства. Розподіл зазначених вище зобов'язань наведено в таблиці 1.

Під час визначення обсягу банкрутних зобов'язань доцільним є проведення арбітражним керуючим переговорів з кредиторами, перед якими підприємство-боржник має такі зобов'язання, стосовно можливості укладення мирової угоди щодо відкладання сплати боргів. Кредиторами, які зацікавлені в безперервному функціонуванні підприємства-боржника, на нашу думку, є наступні суб'єкти економічних відносин: постачальники, для яких підприємство є стратегічним покупцем; члени трудового колективу.

Надалі з метою мотивації підписання мирової угоди можливим є використання таких методів реструктуризації боргів, як: метод «відступного», конвертація боргу у власність (обмін боргу на корпоративні права) та ін.

Виокремлення обсягу банкрутних зобов'язань (БЗМУ), щодо яких може бути укладена мирова угода, з загального їх обсягу, сприяє зростанню рівня покриття інших банкрутних зобов'язань (БЗНПМУ) за рахунок наявного ліквідного майна та, відповідно, припиненню справи про банкрутство.

На другому етапі діагностики неплатоспроможності підприємства арбітражним керуючим повинна бути проведена експрес-оцінка фінансово-майнового стану підприємства-боржника, яку пропонується здійснювати за допомогою коефіцієнтного підходу. Оцінка фінансового стану підприємства-боржника дозволить виявити тенденції його економічного розвитку; причини погіршення його фінансової стійкості, прибутковості, ділової активності; наявність внутрішніх резервів відновлення платоспроможності.

**Таблиця 1. Порівняння складу балансових та банкрутних зобов'язань підприємства-боржника**

Склад зобов'язань підприємства-боржника	Зобов'язання відповідно до балансу на дату відкриття справи про банкрутство	Банкрутні зобов'язання, що підлягають погашенню
Зобов'язання, забезпечені заставою майна боржника	+	+
2.Зобов'язання, не забезпечені заставою, що виникли до порушення справи про банкрутство		
2.1. Заявлені до погашення в тридцятиденний термін	+	+
2.2. Незаявлені до погашення в тридцятиденний термін	+	-
3. Неустойка (пеня, нараховані відсотки, штрафні санкції) на заявлені до погашення зобов'язання	-	+
4. Поточні зобов'язання, що виникли після порушення справи про банкрутство	-	+
Зобов'язання, строк позовної давності яких минув, що визначається ст.257 Цивільного кодексу України [11]	+	-
7. Банкрутні (судові) витрати, склад яких визначається ст.45 нової редакції Закону України N 2343-XII [10]	-	+

Важливим етапом аналітичної роботи арбітражного керуючого є перевірка наявності у фінансовому стані підприємства ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства. У ст. 215 Господарського кодексу України [24] під фіктивним банкрутством визначається заздалегідь неправдива заява суб'єкта підприємництва до суду про нездатність виконати зобов'язання перед кредиторами та державою. Під умисним банкрутством у [24] визнається стійка неплатоспроможність суб'єкта підприємництва, викликана цілеспрямованими діями власника майна або посадової особи суб'єкта підприємництва, якщо це завдало істотної матеріальної шкоди інтересам держави, суспільства або інтересам кредиторів, що охороняються законом.

Російською дослідницею Черновою М. В. в [25, с.59] наголошується на умовності поділу на фіктивне та умисне банкрутство. Зокрема, для ініціації фіктивного банкрутства доцільно створити ситуацію формальної відсутності коштів для погашення зобов'язань кредиторів упродовж декількох місяців. У такому випадку може йти мова про наявність ознак умисного банкрутства (доведення до банкрутства).

У чинних Методичних рекомендаціях [1] для виявлення ознак фіктивного банкрутства пропонується використання показника забезпеченості зобов'язань активами та рентабельності продукції. Водночас для забезпечення відсутності наявності ознак фіктивного банкрутства з метою отримання від'ємного значення показника рентабельності продукції директором підприємства можуть бути використані наступні маніпуляційні напрями впливу на фінансові результати діяльності: купівля сировини за завищеними цінами або продаж продукції за заниженими цінами з залученням фірм-посередників, утворення та подальше списання на збитки дебіторської заборгованості «дружнім» контрагентам, нарахування штрафних санкцій за затримку погашення кредиторської заборгованості за ставками, що є вищими прийнятих у господарській діяльності тощо. Це обумовлює доцільність проведення арбітражним керуючим додаткового аналізу формування фінансових результатів підприємства-боржника за попередні 2 роки та порівняння ринкових цін на сировину, цін на продукції конкурентів, ринкових умов товарного кредитування тощо. Підтвердження цих дій є ознакою умисного банкрутства.

У Методичних рекомендаціях наведено широкий перелік ознак дій з доведення до банкрутства, який пропонується доповнити наступними:

- використання негрошових форм розрахунків. У цьому випадку при розрахунках за продукцію приймаються свідомо неліквідні векселі фірм-одноденок, пред'явлення яких до сплати надалі не є можливим;
- зменшення платіжних засобів за рахунок купівлі неякісних цінних паперів (неліквідних або неіснуючих емітентів) при відсутності доходів за ними;
- продаж основних засобів за заниженими цінами з подальшим їх викупом за ринковими;
- формування заборгованості, що забезпечена заставою майна, «дружнім» підприємствам для переміщення кредитора в привілейовану чергу;
- перекручення (маніпуляції) під час розподілу витрат на поточні та майбутні при списанні витрат майбутніх періодів.

На етапі діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника важливим є формування діагностичного висновку щодо типу неплатоспроможності, обґрунтування напрямів подальших дій арбітражного керуючого та доцільності впровадження конкретної судової процедури: санаційної або ліквідаційної. Систематизація названих характеристик автором здійснена нами в таблиці 3.

У результаті практичного застосування запропонованої матриці діагностики неплатоспроможності арбітражний керуючий отримує оцінку типу неплатоспроможності підприємства-боржника з відповідною характеристикою потенційних можливостей погашення банкрутних зобов'язань у межах застосування судових процедур банкрутства.

Враховуючи, що кредитори мають отримати вагомий (обґрунтований) докази щодо економічної доцільності застосування реорганізаційних процедур на противагу ліквідації підприємства-боржника, доцільною є розробка пропозицій щодо поглиблення аналітичної роботи з відповідним її спрямуванням на порівняння прогностичних наслідків упровадження санаційної та ліквідаційної процедур.

Таблиця 2. Система спеціальних показників оцінки платоспроможності підприємства-боржника

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника
1. Коефіцієнт поточної платоспроможності ( $K_{потп}$ )	$K_{потп} = \frac{ЗГК_{\phi} + \Phi I}{БЗ}$	Показник характеризує можливість термінового погашення банкрутних зобов'язань підприємства ( $БЗ$ ) за рахунок абсолютно ліквідних активів грошових коштів ( $ЗГК$ ) та фінансових інвестицій ( $\Phi I$ ).
2. Коефіцієнт операційної платоспроможності ( $K_{оп}$ )	$K_{оп} = \frac{OAr}{БЗ}$	Показник надає загальну оцінку платіжних можливостей погашення банкрутних зобов'язань підприємства ( $БЗ$ ) за рахунок продажу наявних у нього оборотних активів ( $OAr$ ) за ринковою вартістю. Досягнення значення показника 1-1,5 є свідченням можливостей підприємства погашення банкрутних зобов'язань у повному обсязі без припинення його функціонування.
3. Коефіцієнт реструктуризаційної платоспроможності за активами ( $K_{рпа}$ )	$K_{рпа} = \frac{OAr + A_{нф}}{БЗ}$	Показник характеризує можливість погашення банкрутних зобов'язань підприємства ( $БЗ$ ) за рахунок продажу наявних у нього оборотних активів ( $OAr$ ) та нефункціонуючих необоротних активів ( $A_{нф}$ ). Перевищення значення показника 1 є позитивним та свідчить про можливість підприємства погашення банкрутних зобов'язань у повному обсязі без припинення його функціонування.
4. Загальний коефіцієнт реструктуризаційної платоспроможності ( $K_{зрп}$ )	$K_{зрп} = \frac{OAr + A_{нф}}{БЗ - БЗ_{му}}$	Показник характеризує можливість покриття частки банкрутних зобов'язань підприємства ( $БЗ$ ), щодо яких відсутні потенції укладення в подальшому мирової угоди, за рахунок продажу наявних у нього оборотних активів ( $OAr$ ) та нефункціонуючих необоротних активів ( $A_{нф}$ ). Досягнення значення показника 1 спрямовує обґрунтування доцільності впровадження санаційної процедури та укладення мирової угоди з окремими кредиторами.
5. Коефіцієнт термінового врегулювання ( $K_{ТВ}$ )	$K_{ТВ} = \frac{ЗГК_{\phi}}{З_{К}}$	Показник характеризує можливість термінового погашення зобов'язань ( $З_{К}$ ), що виникли перед ініціюючим кредитором справи про банкрутство, за рахунок наявних на момент оцінки платіжних засобів ( $ЗГК$ ).
6. Коефіцієнт перспективної платоспроможності ( $K_{пп}$ )	$K_{пп} = \frac{ЗГК_{\phi} + ГП_{вхл}}{БЗ}$	Показник характеризує прогностичний рівень платоспроможності; оцінює ступінь покриття банкрутних зобов'язань за рахунок наявного обсягу (залишку) грошових коштів ( $ЗГК_{\phi}$ ) та планового обсягу вхідного грошового потоку ( $ГП_{вхл}$ ) від господарської діяльності.
7. Коефіцієнт абсорбції статутного капіталу ( $K_{аск}$ )	$K_{аск} = \frac{ НЗ_{\phi}  + НП_{дпз}}{СК_{\phi}}$	Показник розраховується лише у випадку наявності непокритих збитків на дату оцінки ( $НЗ_{\phi}$ ). Характеризує рівень зниження фінансового забезпечення економічної відповідальності власників перед суб'єктами господарювання. Перевищення значення показника 1 є свідченням втрати 100% обсягу статутного капіталу ( $СК_{\phi}$ ) в результаті неефективної господарської діяльності та критичного ризику банкрутства підприємства.
8. Коефіцієнт абсорбції власного капіталу ( $K_{авк}$ )	$K_{авк} = \frac{ НЗ_{\phi}  + НП_{дпз}}{ВК_{дпз} +  НЗ_{дпз} }$	Показник розраховується лише у випадку наявності непокритих збитків на дату оцінки. Характеризує рівень проїдання обсягу власного капіталу за рахунок накопичених збитків за результатами фінансово-господарської діяльності в попередньому періоді. У випадку перевищення 1, свідчить про втрату в повному обсязі власного капіталу та залучення позикового капіталу з метою фінансування сукупних активів та покриття збитків. Характеризує відсутність можливості погашення банкрутних зобов'язань підприємства за рахунок продажу всього його майна.
<p><b>Умовні позначення:</b> <math>БЗ_{му}</math> – обсяг банкрутних зобов'язань, щодо яких може бути укладена мирова угода; <math>НП_{дпз}</math> – обсяг нерозподіленого прибутку на найближчу попередню дату позитивного значення власного капіталу; <math>ВК_{дпз}</math> – обсяг власного капіталу на найближчу попередню дату його позитивного значення; <math>НЗ_{дпз}</math> – обсяг непокритого збитку на найближчу попередню дату позитивного значення власного капіталу.</p>		

Таблиця 3. Матриця діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника

Критерії неплатоспроможності	Тип неплатоспроможності	Характеристика ситуації та рекомендована судова процедура
$K_{ТВ} > 1$ при $t > 5$ днів до ДПО	-	Позасудове врегулювання взаємовідносин за боргами з ініціюючим кредитором, шляхом їх термінового погашення.* Припинення справи про банкрутство. (ДПО - дата публікації оголошення про банкрутство в офіційних друкованих органах)
$K_{ЗЗА} > 1$ ; $R_{П} \geq 0$ заявник – боржник	фіктивна	Підготовка та передача арбітражним керуючим заяви в слідчі органи внутрішніх справ про проведення додаткової експертизи та відкриття кримінальної справи. У перебігу санації арбітражним керуючим повинні бути виявлені та скасовані угоди підприємства-боржника, що призвели до погіршення його майнового стану. У випадку наявності та цілісності майна у підприємства-боржника можливим є погашення його банкрутних зобов'язань. ( $R_{П}$ – рентабельність продукції)
наявні ознаки доведення до банкрутства	умисна	
$K_{Потп} < 1$ ; $K_{оп} > 1$	поточна	Відсутні грошові кошти для виконання зобов'язань у повному обсязі на момент оцінки. Погашення банкрутних зобов'язань підприємства є можливим у випадку продажу наявних у нього оборотних активів за ринковою вартістю в перебігу санаційної процедури без припинення функціонування підприємства.
$K_{Потп} < 1$ ; $K_{оп} < 1$ ; $K_{РПА} > 1$	поточна	Відсутні грошові кошти для виконання зобов'язань у повному обсязі на момент оцінки. Погашення банкрутних зобов'язань підприємства є можливим у випадку продажу наявних у нього оборотних активів та нефункціонуючих необоротних активів під час санаційної процедури.
$K_{Потп} < 1$ ; $K_{пп} > 1$	поточна	У підприємства відсутні можливості виконання зобов'язань. Далі очікується надходження грошових коштів від реалізації продукції та інкасації дебіторської заборгованості, що в перебігу санаційної процедури дозволить погасити банкрутні зобов'язання в повному обсязі.
$K_{Потп} < 1$ ; $K_{РПА} < 1$ ; $K_{ЗРП} > 1$	критична	У підприємства є можливості покриття частки банкрутних зобов'язань, щодо яких відсутні потенції укладення мирової угоди, за рахунок продажу наявних у нього оборотних активів та нефункціональних необоротних активів. Арбітражний керуючий повинен отримати згоду кредиторів, майно яких є під заставою, на укладення мирової угоди. У процесі впровадження санаційної процедури здійснюється укладення мирової угоди з окремими кредиторами, погашення зобов'язань перед кредиторами, що відмовились від мирової угоди.
$K_{Потп} < 1$ ; $K_{РПА} < 1$ ; $K_{АСК} > 1$ ; $K_{АВК} < 1$ ; $ВА_{рин} > ВА_{БАЛ}$	критична	Погашення банкрутних зобов'язань у повному обсязі є можливим лише при відкритті ліквідаційної процедури та реалізації майна підприємства. Існує низька імовірність отримання власниками внесків у межах статутного капіталу.
$K_{Потп} < 1$ ; $K_{АВК} > 1$ ; $ВА_{БАЛ} \geq ВА_{рин}$	надкритична	Низький рівень ймовірності погашення банкрутних зобов'язань підприємства в повному обсязі в перебігу ліквідаційної процедури та реалізації його майна. ( $ВА_{БАЛ}$ , $рин$ – вартість активів балансова (ринкова))
*Відкликання заяви кредитора про порушення справи про банкрутство є можливим до опублікування в офіційному друкованому органі оголошення (максимальний термін 35 днів з моменту подачі заяви).		



## Список літератури

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Текст] : наказ Міністерства економіки України №14 від 19.01.2006 р. // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>
2. Хіленко, О. О. Напрями удосконалення оцінки неплатоспроможності підприємства в межах арбітражного управління [Текст] / О. О. Хіленко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Стратегічні напрями розвитку бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту". – К., 2012. – 356 с. – С. 239-242.
3. Юрченко, Н. И. Проблемы прогнозирования банкротства на отечественных предприятиях [Текст] / Н. И. Юрченко, И. Л. Быковников // Научная сессия МИФИ - 2006. Сборник научных трудов. - 2006. – С. 134-133.
4. Бурбело, О. А. Эволюция понятия «банкротство» [Текст] / О. А. Бурбело, С. О. Бурбело. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [nbuv.gov.ua](http://nbuv.gov.ua)
5. Попондопуло, В. Ф. Понятие и субъекты несостоятельности (банкротства) [Текст] / В. Ф. Попондопуло // Правоведение. – 1995. – № 3. – С. 107-112.
6. Толпегина, О. А. Совершенствование организационно-экономического механизма несостоятельности (банкротства) в современных условиях [Текст] : авторефер. дис. на соиск. степ. канд. экон. наук.: 08.00.05, 08.00.12 / О. А. Толпегина. – М., 2007. – 29с.
7. Ткачева, Ю. В. К вопросу об экономическом содержании финансовой несостоятельности предприятий [Текст] / Ю. В. Ткачева // Финансовый вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2008. – № 1 (18). – С. 46-49.
8. Попова, Н. С. Неплатежеспособность предприятия: виды и Классификация [Текст] / Н. С. Попова, И. Г. Степанов // Экономика и эффективность организации производства: сборник научных трудов по итогам международной научно-технической конференции. – Брянск: БГИТА.– 2008. – Выпуск 9. –С.251-252.
9. Пастухова, В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність [Текст] : монографія / В. В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2002.– 302 с.
10. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Текст] : закон України №784 - XIV від 30.06.1999р. (зі змінами та доповненнями) // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
11. Камша, Н. М. Реєстр вимог кредиторів – основний документ у справі про банкрутство [Текст] / Н. М. Камша // Актуальні питання цивільного та господарського права. – 2007. – №1. – С. 33-41.
12. Методичні рекомендації щодо заповнення реєстру вимог кредиторів [Текст] : наказ Міністерства економіки України N 788 від 2.07.2010р. // Верховна Рада України. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME100610.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME100610.html)
13. Цивільний Кодекс України [Текст] : закон України №435-IV від 16.01.2003р. (зі змінами та доповненнями). // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada>
14. Пятаков, Р. Ю. Ликвидность в анализе финансового состояния сельскохозяйственного предприятия [Текст] : авторефер. дис. на соиск. степ. канд. экон. наук.: 08.00.12, 08.00.10 / Р. Ю. Пятаков. – Воронеж, 2005. – 25 с.
15. Грачев А. В. Оценка платежеспособности предприятия за период [Текст] / А. В. Грачев // Финансовый менеджмент. – 2003. – №1. – С. 55-67.
16. Желязо, А. М. Модель определения платежеспособности страховой компании с учетом рисков [Текст] / А. М. Желязо, А. Л. Чекмарёв. // Научный вестник КУЕИТУ «Нові технології». – 2009. – №1. – С. 168-172.
17. Гончаров, А. И. Система индикаторов платежеспособности предприятия [Текст] / А. И. Гончаров // Финансы. – 2004. – № 6. – С. 69-70.
18. Тимофеева, Ю. В. Анализ платежеспособности как элемент оценки финансово-инвестиционного потенциала организации [Текст] / Ю. В. Тимофеева // Учет и статистика. № 1 (11). – 2008. – С. 122-127.
19. Окрушко, В. Я. Содержание кризисного процесса в антикризисном управлении [Текст] / В. Я. Окрушко // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2(34). – С. 60-68.
20. Боярко, І. М. Оцінювання платоспроможності з урахуванням особливостей економічної діяльності підприємства [Текст] / І. М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №11 (113). – С. 69-77.
21. Хомякова, А. А. Экономический анализ в процессе финансового оздоровления предприятия [Текст] / А. А. Хомякова // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – №11. – С. 56-63.
22. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст] : учебник. – [2-е изд.]. / О. В. Ефимова. – М.: Издательство "Омега-Л", 2009. – 350с.
23. Виноходова, А. Ф. Методика оценки платежеспособности [Текст] / А. Ф. Виноходова, И. Н. Марченкова // Фундаментальные исследования. – 2009. – №1. – С. 53-54.
24. Господарський кодекс України [Текст] : закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
25. Чернова, М. В. О формировании понятийного аппарата в сфере банкротств [Текст] / М. В. Чернова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 15 (120). – С. 56-61.

## РЕЗЮМЕ

**Хіленко Александр**

### **Усовершенствование методического обеспечения диагностики неплатежеспособности предприятия-должника**

В статье рассмотрена сущность и последовательность этапов проведения диагностики неплатежеспособности предприятия-должника в процессе арбитражного управления. Предложена система специальных показателей оценки платежеспособности предприятия-должника и критерии выбора альтернативных судебных процедур банкротства.

## RESUME

*Khilenko Oleksandr*

### **Methodological support perfecting of diagnostics of insolvency of the enterprise-debtor**

The essence and steps of diagnostics of insolvency of the enterprise-debtor in the arbitrazh management are described in this article. The system of specific indicators to assess the solvency of the enterprise-debtor and the criterion for the selection alternative of the procedure bankruptcy are proposed.

*Стаття надійшла до редакції 21.10.2012 р.*

## АНАЛІЗ ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ НА ПРИКЛАДІ «ТДЦ-АВТО»

*У статті наведено два принципових підходи до оцінки стратегії підприємства сфери послуг. Проаналізовано поточну діяльність «ТДЦ-АВТО» як основу формування його стратегічної гнучкості.*

**Ключові слова:** фінансовий підхід, ринковий підхід, оцінка, аналіз.

Для успішного функціонування сфери послуг України необхідно постійно оновлювати і вдосконалювати інструментарій оцінки поточного стану національних підприємств. Сьогодні потрібні інноваційні методи оцінки стратегії підприємства сфери послуг, які дадуть можливість керівництву більш детально аналізувати поточну діяльність підприємства як основу формування його стратегічної гнучкості.

Проблемам дослідження ефективних методик оцінки поточної діяльності підприємств присвячено значну кількість публікацій вітчизняних та закордонних вчених, зокрема: І. Ансоффа [1], Л. Довганя [2], В. Немцова [2], М. Ситницького [3], А. Томпсона [4] та інших.

Метою нашої статті є розгляд двох підходів до оцінки стратегії підприємства на прикладі «ТДЦ-АВТО». У роботі були поставлені наступні завдання:

- показати переваги та недоліки підходів до оцінки стратегії підприємства сфери послуг;
- проаналізувати поточний стан «ТДЦ-АВТО».

З огляду на складність та багатогранність поняття стратегії єдиної методологічної бази її оцінки не існує. Зазначимо, що використовують два принципових підходи до оцінки. Перший з них (фінансовий) прирівнює ефективність стратегії підприємства сфери послуг до ефективності господарської діяльності, тобто стратегія ефективна у тому разі, коли господарська діяльність підприємства сфери послуг приносить прибутки і показники рентабельності є достатніми і позитивними. Зауважмо, що згідно з цим підходом для оцінки ефективності стратегії підприємства сфери послуг необхідно здійснити розрахунок та аналіз основних показників ефективності господарської діяльності – прибутку, рентабельності. Хочемо наголосити однак, що цей підхід дещо обмежений, оскільки основні показники ефективності діяльності відображають поточні результати роботи компанії, тоді як стратегія перш за все розрахована на довгострокову перспективу, і цілком можливо, що вона може припускати недостатньо високі показники ефективності на деяких етапах її реалізації.

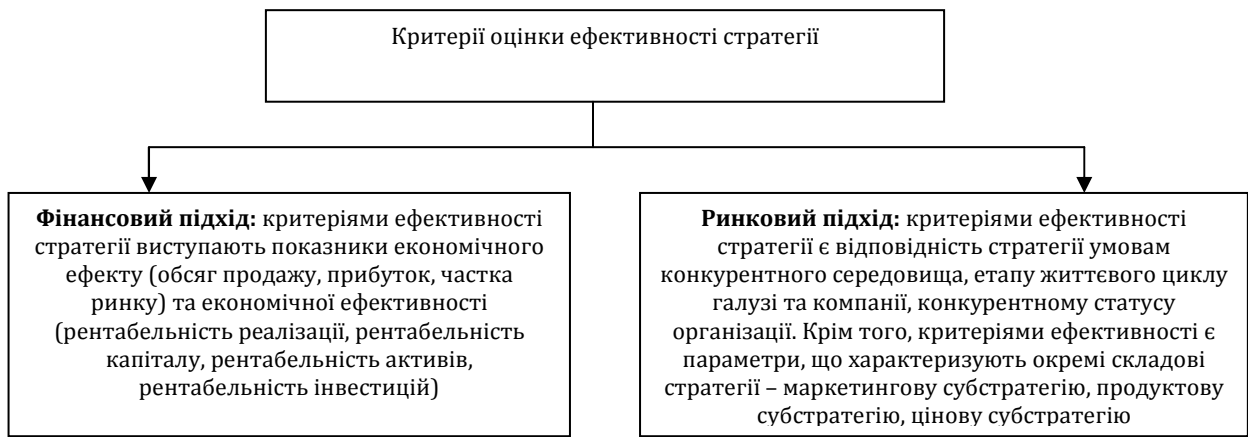
Існує також і інший підхід (ринковий) до оцінки ефективності стратегії підприємства сфери послуг,

згідно з яким стратегія настільки ефективна, наскільки вона дозволяє підприємству сфери послуг створювати конкурентні переваги та досягати успіхів у конкурентній боротьбі на ринку, наскільки стратегія компанії відповідає зовнішнім умовам (характеру та інтенсивності конкуренції, динаміці ринку, життєвому циклу галузі) та внутрішньому потенціалу компанії (конкурентному статусу компанії, стадії життєвого циклу компанії і т. п.). На рис.1. зображено критерії оцінки ефективності стратегії підприємства сфери послуг відповідно до двох підходів – фінансового та ринкового.

Далі здійснимо оцінку економічної ефективності стратегії компанії «ТДЦ-АВТО» на українському ринку автомобілів, керуючись двома запропонованими підходами до оцінки.

*Фінансовий підхід до оцінки ефективності стратегії компанії «ТДЦ-АВТО».* Відповідно до нього критеріями ефективності стратегії компанії є показники результативності господарської діяльності – прибутку та рентабельності. У таблиці 1 наведено аналіз формування прибутку компанії на підставі оцінки звіту про фінансові результати підприємства «ТДЦ-АВТО». Оцінки показники динаміки формування прибутку підприємства дозволяють сказати, що протягом останнього періоду 2010-2011 років виручка від надання послуг збільшилась на 20842,0 тис грн. або на 26,4%; податок на додану вартість зріс на 33640,3 тис грн. або на 26,4%, а чистий дохід від реалізації збільшився на 168201,7 тис грн. або також на 26,4%. Збільшення обсягів надання послуг у свою чергу обумовило зростання собівартості послуг: за період 2010-2011 років собівартість реалізованих послуг «ТДЦ-АВТО» зросла на 57877,0 тис грн. або на 24,8%.

Валовий прибуток підприємства, що є різницею між чистим доходом та собівартістю за період 2010-2011 років, підвищився на 110324,7 тис. грн. або на 27,4%. Зауважимо, що випереджальне зростання валового прибутку (+27,4%), порівняно із чистим доходом від реалізації (+26,4%), говорить про ефективну роботу підприємства в управлінні собівартістю та витратами на здійснення господарської діяльності.



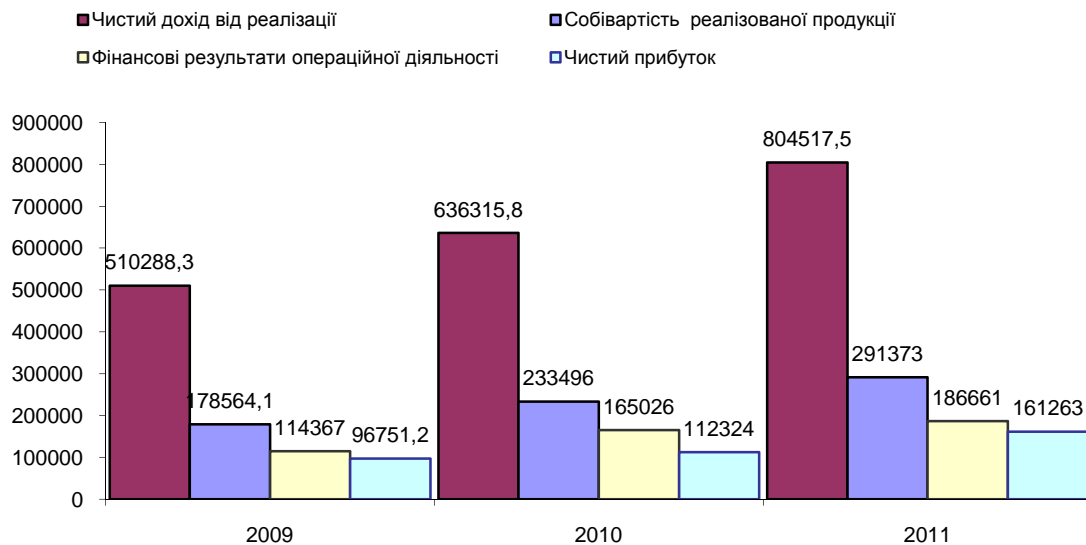
**Рис.1. Критерії оцінки ефективності стратегії підприємства сфери послуг**

**Таблиця 1. Аналіз формування прибутку «ТДЦ-АВТО» у 2009-2011 рр. (за даними фінансової звітності «ТДЦ-АВТО»)[5]**

Показники	2009 рік, тис грн.	2010 рік, тис грн.	2011 рік, тис грн.	Зміна за 2009-2010рр.		Зміна за 2010-2011рр.	
				тис грн.	%	тис грн.	%
1. Дохід (виручка) від реалізації робіт (послуг)	612346	763579	965421	151233,0	24,7	201842	26,4
2. Податок на додану вартість	102057,7	127263,2	160903,5	25205,5	24,7	33640,33	26,4
3. Чистий дохід від реалізації	510288,3	636315,8	804517,5	126027,5	24,7	168201,7	26,4
4. Собівартість реалізованих послуг	178564,1	233496	291373	54931,9	30,8	57877	24,8
5. Валовий прибуток	331724,2	402819,8	513144,5	71095,6	21,4	110324,7	27,4
6. Фінансові результати від операційної діяльності	114367	165026	186661	50659,0	44,3	21635	13,1
7. Чистий прибуток	96751,2	112324	161263	15572,8	16,1	48939	43,6

Зокрема, за рахунок збільшення обсягів реалізації «ТДЦ-АВТО» вдалося знизити рівень постійних витрат у розрахунку на одиницю послуг, у результаті чого зменшилась собівартість, і саме тому доходи від продажу зросли більшою мірою, ніж собівартість (приріст доходу від продажу за період 2010-2011 років склав 26,4%, а собівартість за цей же період збільшилась тільки на 24,8%).

Фінансові результати від операційної діяльності підприємства за період 2010-2011 років збільшилися на 21635,0 тис грн. або на 13,1%. Чистий прибуток після оподаткування збільшився на 43,6% або на 48939,0 тис. грн. – із рівня 112324,0 тис грн. у 2010 році до 161263,0 тис грн. у 2011 році. На рис. 2. зображено динаміку ключових показників фінансово-господарської діяльності «ТДЦ-АВТО».



**Рис. 2. Динаміка фінансових результатів діяльності «ТДЦ-АВТО» за 2009-2011 рр., тис грн. [5]**

Динаміка ключових показників фінансово-господарської діяльності «ТДЦ-АВТО» свідчить, що

чистий дохід від надання послуг збільшився із 510288,3 тис. грн. у 2009 році до 804517,5 тис. грн. у 2011 році, собівартість реалізованих послуг зросла із 178564,1 тис. грн. у 2009 році до 291373 тис. грн. у 2011 році; фінансовий результат від операційної діяльності збільшився із 114367,0 тис. грн. у 2009 році до 186661,0

тис. грн. у 2011 році, а чистий прибуток після оподаткування зріс із 96751,2 тис. грн. у 2009 році до 161263,0 тис. грн. у 2011 році.

У таблиці 2. наведений аналіз основних показників прибутковості (рентабельності) діяльності «ТДЦ-АВТО» за період 2009 - 2011 років.

**Таблиця 2. Показники прибутковості (рентабельності) діяльності «ТДЦ-АВТО» у 2009-2011 рр. (за даними фінансової звітності «ТДЦ-АВТО»)[5]**

Показники, тис грн.	2009 рік	2010 рік	2011 рік	Зміна за 2009-2010рр.		Зміна за 2010-2011рр.	
				грн.	%	грн.	%
1. Чистий дохід від реалізації робіт (послуг)	510288,3	636315,8	804517,5	126027,5	24,7%	168201,7	26,4%
2. Собівартість реалізованих послуг	178564,1	233496	291373	54931,9	30,8%	57877,0	24,8%
3. Сукупні витрати	96751,2	112324	161263	15572,8	16,1%	48939,0	43,6%
4. Чистий прибуток після оподаткування	19,0%	17,7%	20,0%	-1,3%	-	2,4%	-
5. Прибутковість реалізації, % (п4/п1)	54,2%	48,1%	55,3%	-6,1%	-	7,2%	-
6. Прибутковість послуг, % (п4/п2)	510288,3	636315,8	804517,5	126027,5	24,7%	168201,7	26,4%

Аналізуючи динаміку зміни основних показників прибутковості діяльності «ТДЦ-АВТО», можемо зазначити, що за рахунок підвищення ринкової активності підприємства, розширення асортименту послуг підприємства та активізації маркетингових інструментів по стимулюванню збуту «ТДЦ-АВТО» вдалося збільшити показник чистого прибутку на 43,6%

за 2010-2011 рр.

Унаслідок цього протягом 2009-2011 років відбувалося підвищення відносних показників прибутковості діяльності «ТДЦ-АВТО»: рентабельність реалізації зросла із 19,0% до 20,0%, рентабельність послуг збільшилась із 54,2% до 55,3%.

**Таблиця 3. Показники рентабельності «ТДЦ-АВТО» у 2009-2011 рр. (за даними фінансової звітності «ТДЦ-АВТО») [5]**

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	Зміна за період 2009-2010 рр.		Зміна за період 2010-2011 рр.	
				Абсолютна	Відносна	Абсолютна	Відносна
1. Чистий прибуток, тис грн.	96751,2	112324,0	161263,0	15572,8	16,1%	48939,0	43,6%
2. Активи, тис грн.	987257,1	1021127,3	1269787,4	33870,1	3,4%	248660,1	24,4%
3. Власний капітал, тис грн.	722023,9	764108,8	871691,9	42085,0	5,8%	107583,0	14,1%
4. Рентабельність активів, %	9,8%	11,0%	12,7%	1,2%	-	5,6%	-
5. Рентабельність власного капіталу, %	13,4%	14,7%	18,5%	1,3%	-	7,8%	-

На підставі оцінки динаміки фінансових результатів підприємства «ТДЦ-АВТО» зроблено цілком обґрунтований висновок про те, що останнім часом ефективність діяльності компанії підвищилась, а тому можна говорити про ефективність чинної стратегії компанії протягом досліджуваного періоду 2009-2011 років.

Таким чином здійснені оцінки засвідчують, що протягом 2009-2011 років фінансові показники компанії «ТДЦ-АВТО» були позитивними та характеризувались

тенденцією до зростання, що дає змогу зробити висновок про те, що стратегія компанії забезпечувала необхідний фінансовий результат, а тому була ефективною.

Однак зауважимо, що економічна криза 2009 року та суттєве падіння автомобільного ринку в Україні дуже сильно позначились на ринкових та фінансових позиціях «ТДЦ-АВТО», призвівши до скорочення виручки від реалізації, зменшення чистого прибутку.

### Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 319 с.
2. Немцов, В. Д. Стратегический менеджмент : навч. пос. / В. Д. Немцов, Л. Е. Довгань – К.: ДП "Експрес-Поліграф", 2001. – 560 с.
3. Ситницький, М. В. Аналіз підприємства як основа формування стратегічної гнучкості на прикладі ТОВ «АГАТ» [Текст] / М. В. Ситницький // Формування ринкових відносин в Україні. – К., – 2007. – №11. – С. 11-14.
4. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст] : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576с.
5. Дані фінансової звітності ТДЦ «АВТО» за 2009-2011 рр. [Текст].

## РЕЗЮМЕ

*Хлистунова Наталия*

**Анализ текущей деятельности предприятия как основа формирования стратегической гибкости на примере "ТДЦ - АВТО"**

В статье приведены два принципиальных подхода к оценке стратегии предприятия сферы услуг. Проанализировано текущую деятельность «ТДЦ-АВТО» как основу формирования его стратегической гибкости.

## RESUME

*Hlistunova Natalia*

**Analysis of the current activities of the enterprise as a basis for the formation of strategic flexibility on the example of "TDC - AUTO"**

In the article there are two basic approaches to evaluation of enterprise strategy services. Analysis of current activity of "TDC-AUTO" as the basis for the formation of its strategic flexibility has been carried out.

*Стаття надійшла до редакції 13.10.2012 р.*

## ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СЛУЖБИ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

*Розглянуто питання актуальності формування механізмів внутрішньофірмової інтеграції. Описано етапи застосування логістичного підходу на підприємствах. Проаналізовано проблеми впровадження логістичної служби на будівельних підприємствах.*

**Ключові слова:** будівельні підприємства, інтеграція, логістичний підхід, логістична служба.

У сучасних умовах ринкової економіки будівельні підприємства змушені постійно вирішувати проблеми, пов'язані з ефективним управлінням матеріальними ресурсами. У будівництві застосовується 15% усієї промислової продукції, що витрачається у сфері матеріального виробництва [2; 4]. Тому ефективність функціонування будівельних підприємств значно залежить від інтеграції існуючих систем управління постачальними, виробничими, транспортними та збутовими процесами, що використовуються при будівництві об'єктів. Це посилює необхідність розробки та запровадження нових підходів до управління бізнес-процесами будівельних підприємств та їх реінжинірингу з урахуванням інтеграційних процесів на будівельному ринку. Інтеграційні процеси в будівництві (взаємозв'язок між виробництвом, постачанням, транспортно-складськими операціями та збутом) зумовлюють впровадження логістичного підходу.

Організаційними аспектами реалізації функцій логістики на підприємстві займалися такі закордонні вчені, як Джоналд Бауерсокс, Дейвід Клосс; російські - Алесинська Т. В., Кондрашов С. В., Ташбаев І. Е, та вітчизняні науковці - Крикавський Є. В., Сумець А. М., Чухрай Н. І. та інші. Були висвітлені такі проблеми, як ефективність функціонування служби логістики, завдання служби логістики, фактори впливу на ефективність логістики тощо. Незважаючи на значну увагу науковців до питання формування організаційних структур служб логістики, на сьогодні залишається важливим визначення механізмів формування логістичної служби в конкретних умовах діяльності з урахуванням галузевої специфіки.

Метою дослідження є аналіз особливостей впровадження логістичної служби з урахуванням галузевої специфіки будівельного підприємства.

Для досягнення встановленої мети в роботі вирішувались наступні завдання:

- відокремити та проаналізувати основні етапи впровадження логістичного підходу на підприємствах будівельного комплексу;
- дослідити механізм розв'язання конфліктів за допомогою логістичної служби;
- розробити алгоритм забезпечення координації при рішенні логістичних завдань на будівельному підприємстві.

Етапи впровадження логістичного підходу на будівельних підприємствах складають, як правило, три стадії [3].

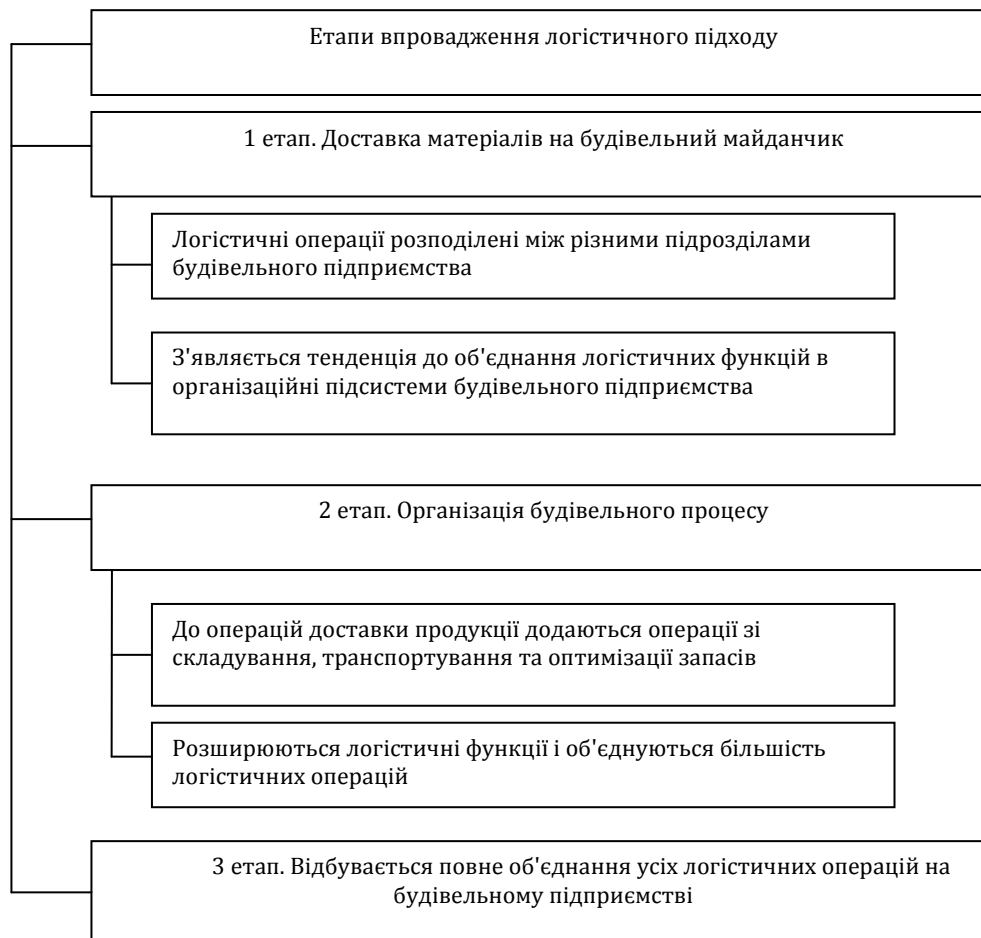
Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає реорганізацію організаційної структури підприємства [8]. При традиційному підході управління потоковими процесами на підприємствах відсутня системність управління. Зв'язки між логістичними операціями, що відповідають різним функціональним областям, чітко не визначені. На підприємстві виділяються спеціальні підрозділи, що займаються конкретним видом логістичної діяльності (постачання, транспортування, складування та ін.). Таке управління призводить до конфліктів усередині організації, оскільки у кожного підрозділу існують власні цілі, що обумовлено специфікою та пріоритетами його конкретної діяльності [7; 10]. Наприклад, відділ постачання шукає надійних постачальників, мета відділу транспортування полягає в повному завантаженні транспортної техніки, відділ збуту зацікавлений у швидкому реагуванні на попит, виробництво вимагає безперервної роботи, відділ складування намагається зменшити запаси.

У результаті кожний структурний підрозділ підприємства збільшує ефективність своєї діяльності всупереч діяльності інших структурних підрозділів і, як наслідок, загальної ефективності роботи підприємства.

Загальним підходом до об'єднання логістики в межах підприємства є інтеграція. Внутрішньофірмова інтеграція - це забезпечення на рівні підприємства взаємозв'язку логістики постачання, внутрішньовиробничої та розподільчої логістики, що здійснюється у формі єдиної наскрізної функції, що реалізує функціональний цикл логістики [6]. При наявності системи контролю за логістичними процесами необхідно проводити аналіз взаємозалежності між окремими видами діяльності. Існують ситуації, коли скорочення витрат на один вид діяльності призводить до збільшення витрат на інший, але при цьому загальні логістичні витрати скорочуються. Цілеспрямоване використання ефекту зниження загальних логістичних витрат можливе тільки в інтегрованій логістиці. Тому для ефективного вирішення логістичних задач необхідне створення окремого підрозділу - логістичної служби.

Задача логістичної організації на підприємстві - формування відносин між функціональними областями логістики на підприємстві, а також між співробітниками функціональних підрозділів для оптимального забезпечення досягнення цілей логістичної системи підприємства. Логістична система підприємства функціонує під керівництвом служби логістики та

передбачає взаємодію співробітників функціональних підрозділів підприємства.



**Рис. 1. Етапи впровадження логістичного підходу на будівельному підприємстві**

Прийнято вважати, що основними завданнями служби логістики підприємства є [5, 9]:

- 1) розвиток, формування, реорганізація логістичної системи;
- 2) розробка і реалізація логістичної стратегії підприємства;
- 3) внутрішня і зовнішня логістична інтеграція;
- 4) управління матеріальним потоком і супутніми потоками;
- 5) логістичний реінжиніринг.

З розвитком та зміцненням служб логістики повноваження з урегулювання конфліктних ситуацій доцільно передавати службі логістики, яка виконує роль міжфункціональної логістичної інтеграції як узгодження діяльності підрозділів будівельного підприємства за параметрами конфліктів, що належать до логістики, або перехресним функціям (операціям), що виникають в операційної діяльності. Механізм розв'язання конфліктів між структурними підрозділами за допомогою логістичної служби наведено на рис. 2. Переваги запровадження логістичної служби:

- збільшення прибутку за рахунок зниження загальних витрат ресурсів підприємства;
- більш продуктивне використання ресурсів підприємства;
- поліпшення результатів маркетингової діяльності підприємства;
- збільшення ефективності за рахунок скорочення обсягу запасів, зменшення дебіторської

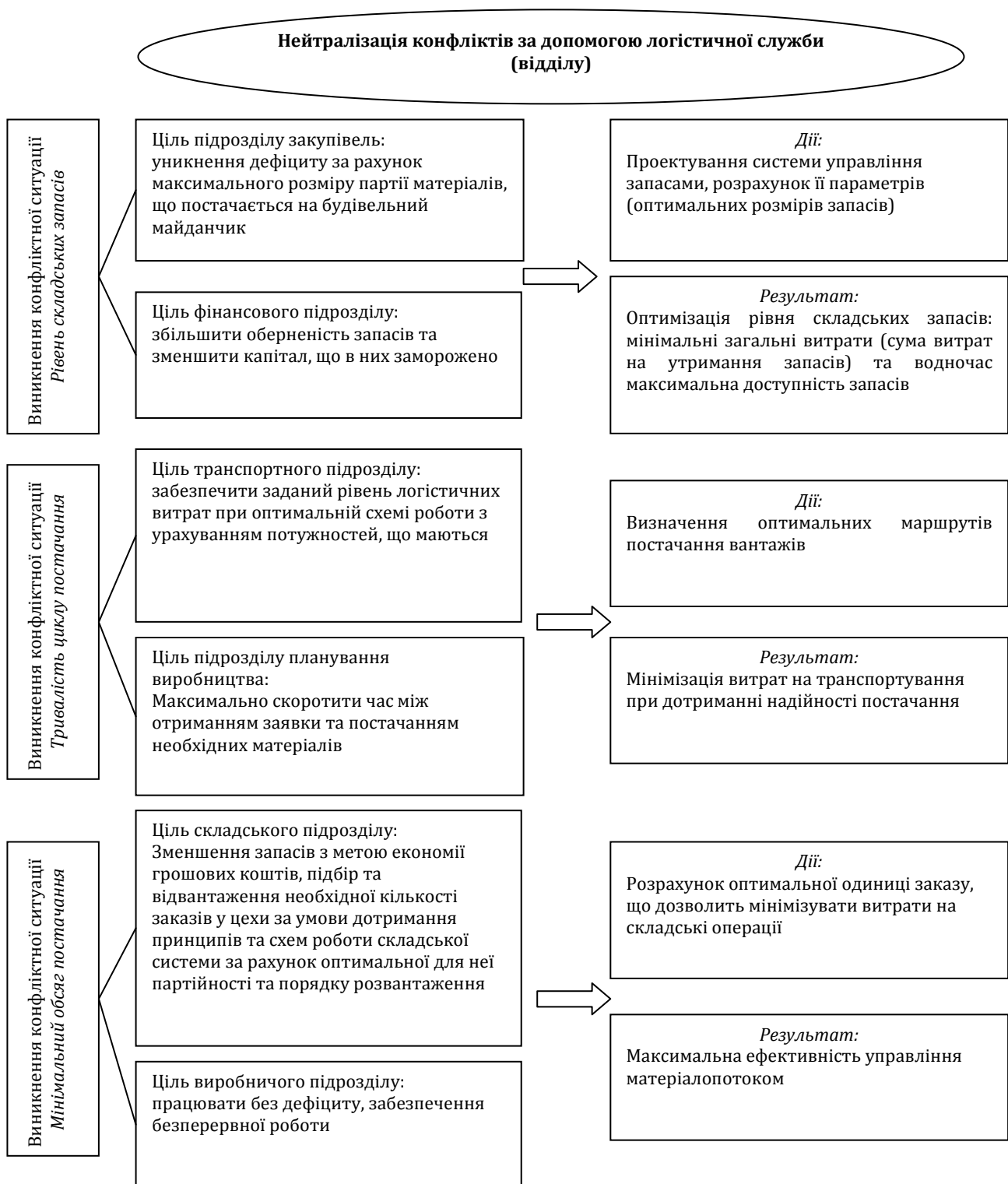
заборгованості та збільшення грошового потоку.

Але практика свідчить, що й при наявності служби логістики на підприємстві не завжди вдається розв'язати конфлікти на підставі інтегрованого логістичного підходу. У більшості випадків причина в тому, що персоналу служби логістики підприємства вищим керівництвом не делегуються повноваження з міжфункціональної логістичної координації. Щоб належним чином урегулювати міжфункціональні конфлікти, які виникають за параметрами, що відносяться до логістики, або пов'язані з дублюванням логістичних функцій у декількох підрозділах підприємства, необхідно досконально розбиратися в алгоритмі реалізації кожної логістичної функції та розподілу відповідальності між підрозділами фірми за їх виконання.

Уникнення конфліктів забезпечується завдяки налагодженню процесу координації, починаючи з планування стратегічних задач та закінчуючи контролем над організацією процесу. Найбільш ефективними методами досягнення міжфункціональної координації є:

- видозміни організаційної структури підприємства з визначенням координуючих функцій;
- налагодження взаємодії співробітників суміжних функціональних відділів при реалізації поставлених завдань;
- проведення сумісного планування бізнесу суміжними відділами підприємства;





**Рис. 2. Механізм розв'язання конфліктів між структурними підрозділами**

- включення системи показників результативності підприємства та внеску функціональних підрозділів у загальний результат;
- налагодження координації через вище керівництво підприємства;
- використання систем та моделей підтримки прийняття рішень;
- чіткий розподіл обов'язків між підрозділами підприємства щодо виконання завдань та функцій,

а також пов'язаних з ними повноважень та відповідальності за прийняття рішень.

У практичній діяльності найбільш ефективним методом забезпечення координації при вирішенні логістичних завдань є розподіл повноважень між структурними підрозділами підприємства та визначення відповідальності за їх виконання. Алгоритм реалізації цього методу здійснюється наступним кроком:

1. У відділі логістики визначається підрозділ та конкретний відповідальний виконавець (директор з логістики, керівник одного з підрозділів логістики або логіст), що відповідають за прийняття рішень при реалізації завдання, функції або усього бізнес-процесу.

2. Відповідальний виконавець визначає перелік необхідної інформації, що необхідна для прийняття рішень, формує коло питань для суміжних підрозділів та передає їх до виконання.

3. Зібрана від суміжних підрозділів інформація переробляється та приймається рішення. У випадку розгляду стратегічних питань відповідальний виконавець готує проект рішення для узгодження з вищим керівництвом підприємства.

При розвитку логістичних систем на підприємстві виникають труднощі через те, що їм не можуть знайти правильне місце в організаційній структурі. Принциповим є те, яким органом є логістика – консультативним або тим, що приймає рішення. Найкращі практики зі створення логістичної служби підказують, що найкращі результати від її впровадження виникають тоді, коли така служба є консультативним підрозділом, який відповідає за прогнозування збуту, виробництва, потужностей, закупок, аналіз витрат тощо, водночас без втручання на пряму у діяльність існуючих підрозділів закупок та продажу, а взаємодіючи з ними на рівні обміну

інформацією як сервісний підрозділ.

На практиці існують різноманітні варіанти організації служби логістики на підприємстві, які залежать від масштабів та специфіки діяльності конкретних компаній (вид діяльності, асортимент продукції, рівень затрат на функціональні області логістики), від ступеня досягнутої на підприємстві внутрішньої логістичної інтеграції, від ринкового середовища та інших факторів.

Для ефективної організації бізнес-процесів шляхом впровадження логістичної служби доцільно використовувати підхід, що передбачає розподіл зв'язків на вертикальні (функціональні), горизонтальні (процесні), а також варіантне проектування організаційної структури, що дозволить прийняти найбільш раціональне рішення.

Для подальших досліджень доцільно спроектувати організаційну структуру будівельного підприємства при запровадженні логістичної служби. При цьому при проектуванні логістичної служби необхідно дотримуватися системного підходу та розробляти комплекс взаємопов'язаних заходів із урахуванням індивідуальних особливостей кожного будівельного підприємства.

## Список літератури

1. Денисенко, М. П. та ін. *Організація та проектування логістичних систем* [Текст] : підручник / За ред. проф. М. П. Денисенка, проф. П. Р. Лековця, проф. Л. І. Михайлової. – К.: Цент учбової літератури, 2010. – 336 с.
2. Жаворонков, Е. П. *Эффективность логистики в строительстве* [Текст] / Е. П. Жаворонков. – М.: КИА-Центр, 2006. – 136 с.
3. Киевский, В. Г. *Планирование технического развития строительства – на уровень новых задач* [Текст] / В. Г. Киевский. – М.: Экономика строительства, 2007. – С. 8 – 12.
4. Стаханов, В. Н. *Логистика в строительстве* [Текст] : учебное пособие / В. Н. Стаханов, Е. К. Ивакин. – М.: «Изд. Приор», 2001. – 176 с.
5. *Логістика* [Текст] : навч. посіб. / О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, С. В. Мішина, І. І. Борисенко. – К.: Знання, 2008. – 566 с.
6. *Оптимізація бізнес-процесу для глобальної конкуренції* [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.management.com.ua/cm/cm036.html>.
7. Павлов, И. Д. *Модели управления проектами* [Текст] : учебное пособие / И. Д. Павлов, А. В. Радкевич. – Запорожье: ГУ «ЗИГМУ», 2007. – 320 с.
8. *Преваги моделювання бізнес-процесів – Бізнес-консалтинг 3D VOK Group*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://3dvok.com/ua/modeling-advantages>.
9. Сумец, А. М. *К вопросу о создании службы логистики на предприятии* [Текст] / А. М. Сумец // *Логистика: проблемы и решения*. – 2007. – №6. – С. 30-34.
10. Сток, Дж. *Стратегическое управление логистикой* [Текст] / Дж. Сток, Д. Ламберт. – М.: ИНФРА\_М, 2005. – 797 с.
11. Чухрай, Н. *Формування ланцюга поставок: питання теорії і практики* [Текст] : монографія / Н. Чухрай, О. Гірна. – Львів: «Інтелект-Захід», 2007. – 237 с.

## РЕЗЮМЕ

### **Черчатая Анжела**

#### **Особенности внедрения логистической службы на строительном предприятии**

Рассмотрены вопросы актуальности формирования механизмов внутрифирменной интеграции. Описаны этапы внедрения логистического подхода на предприятиях. Проанализированы проблемы внедрения логистической службы на строительных предприятиях.

## RESUME

### **Cherchata Anzhela**

#### **The peculiarities of the introduction of logistic service at the building enterprise**

Necessity of formation of intracompany integration mechanism is examined in the article. The stages of the logistics approach of implementation are described. The problems of logistics service implementation in the building company are analysed.

**Стаття надійшла до редакції 24.10.2012 р.**

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

*Розглянуто сутність та особливості залучення інвестиційних ресурсів промисловими підприємствами в сучасних ринкових умовах. Визначено етапи залучення інвестиційних ресурсів.*

**Ключові слова:** *інвестиційні ресурси, інвестиційна стратегія, інвестиційний стратегічний потенціал.*

На сучасному етапі розвитку української економіки підприємницька діяльність, побудована на основі ефективного використання інвестиційного потенціалу, може стати ефективним інструментом посилення ринкових позицій окремих економічних суб'єктів. Таким чином, необхідність дослідження теоретичних засад формування інвестиційного потенціалу підприємств промисловості зумовлена формуванням нової парадигми економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналізуючи визначення категорії інвестиції, ми можемо зазначити, що більшість авторів сходяться на думці, що це є вкладання коштів для отримання прибутку. Поняття «інвестиції», «інвестор», «інвестиційна діяльність» у сучасному – ринковому – розумінні увійшли у вітчизняну термінологію порівняно недавно. В окремих випадках під цими поняттями розуміли сукупність витрат на реалізацію довгострокових вкладень капіталу в засоби виробництва (основні фонди), тобто інвестиції практично ототожнювалися з поняттям «капіталовкладення», і більшістю економістів вони трактувалися як затрати на будівництво та придбання основних фондів.

Українські фахівці О. Стороженко, В. Щедляков, В. Чеботарьов, розглядаючи інвестиції внутрішнього характеру, основною метою називають розвиток стратегічного потенціалу за рахунок збільшення тих чи інших ресурсів та створення необхідних товарно-матеріальних запасів [3]. У зв'язку з цим основним завданням внутрішніх інвестицій є найбільш вигідне вкладання коштів у підвищення конкурентного статусу підприємства.

Інвестиційний потенціал кожного підприємства може формуватися за рахунок внутрішніх і зовнішніх ресурсів [4; 5, с. 32]. Більшість українських підприємств промисловості ще не мають власного досвіду щодо залучення зовнішніх ресурсів для формування свого інвестиційного потенціалу.

Інвестиції відіграють важливу роль у здійсненні нововведень на промисловому підприємстві, вони забезпечують його оновлення та розвиток. Інвестиційна стратегія містить пошук та залучення інвестиційних ресурсів. І. Довбня, Т. Божко, М. Скрипник, А. Чепеленко [6; 7; 8] зазначають, що при формуванні раціональної структури джерел інвестиційних проектів необхідно визначити оптимальне співвідношення власних та залучених коштів, при якому віддача вкладеного

капіталу буде максимальною (для акціонерних товариств критерієм є максимальна вартість акцій). Ще одним з джерел інвестиційних ресурсів можуть бути заощадження населення згідно з Г. Калач. С. Ілляшенко, Н. Прохорова, О. Циплицька визначають, що залучення інвестиційних ресурсів повинно спиратися на інвестиційну стратегію, а інвестиційний потенціал внутрішнього ринку ще є достатньо потужним [9; 10]. У сучасній практиці існує декілька джерел інвестиційних ресурсів.

Чинні економічні теорії неоднозначно трактують поведінку різних груп інвесторів: на розвиток поведінки приватних інвесторів звертається увага в теорії І. Фішера, Ф. Модільяні, М. Фрідмана; теорія граничної ефективності інвестування Д. Кейнса і теорія Д. Тобіна пояснюють ефективність діяльності фірми; теоретичні аспекти процесів залучення капіталу, довгострокове інвестування, рух капіталу, прямі закордонні інвестиції розглядає теорія Хекшера – Оліна – Самуельсона. Але в сучасній фаховій літературі немає теорії, яка б могла охопити всі вищеперелічені складові інвестиційного процесу.

Погляди Ю. Пахомова, Д. Лук'яненко, Б. Губського та Л. Руденко засновані на тому, що безпосередні учасники реалізують свої конкретні інтереси у межах основної цільової орієнтації ПП [11; 12; 13]. Спроба І. Бондаренка розглянути джерела і форми мобілізації інвестиційних ресурсів за допомогою макроекономічних моделей та застосування алгоритму перерозподілу інвестиційних ресурсів за допомогою регулярних ланцюгів Маркова не дала бажаного результату [14].

Існують також інвестиційні ресурси самого підприємства. С. Гуткевич у своїй праці зазначає, що серед джерел самофінансування основним є прибуток [15]. Важливо зауважити, що прибуток складається з багатьох частин, і не кожна з них може бути спрямована на інвестиції (частка прибутку, наприклад, іде на сплату обов'язкових податків).

Інвестиційними ресурсами підприємства можуть бути і амортизаційні фонди, тому назріла потреба вдосконалити амортизаційну політику, посилити її стимулюючу роль в оновленні основних фондів. Одним з джерел інвестицій є прибуток від оренди. Б. Зима та Г. Зима вважають, що отримання цілісного промислового комплексу в оренду економить капітал потенційних орендарів і одночасно може сприяти скороченню загальної потреби в інвестиціях загалом у країні [16]. Необхідно зауважити, що за строк оренди

обладнання може використовуватись на всі 100%, і вже після такої оренди майно доведеться або ставити на капремонт, або списувати.

Ефективну роботу підприємства не можна уявити без інвестиційної складової, а саме - пошуку інвестиційних ресурсів, вибору інвестиційних проектів, оцінки інвестиційного потенціалу, тому що одним з важелів забезпечення економічного росту підприємства є втілення перспективних інвестиційних проектів. Саме тому, з теоретичної та практичної точки зору є

**Таблиця 1. Капітальні інвестиції, здійснені за кошти іноземних інвесторів**

	Освоєно (використано)			
	капітальні інвестиції		у т.ч. інвестиції в основний капітал	
	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до загального обсягу	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до загального обсягу
2011	7196,1	2,8	6543,7	3,1
2010	4067,7	2,1	3428,4	2,3
2009	8209,4	4,2	6859,3	4,5
2008	8087,0	3,0	7591,4	3,3
2007	7251,3	3,3	6659,5	3,5
2006	5094,2	3,4	4582,8	3,7

Аналіз динаміки вкладання іноземних інвестицій показав, що обсяг капітальних інвестицій іноземних інвесторів зростає, якщо у 2006 році вони склали 5094,2 млн. грн., то у 2009 році – 8209,4 млн. грн. (4,2% від загального обсягу інвестицій). У 2010 році спостерігається падіння обсягу капітальних інвестицій – 4067,7 млн. грн., а у 2011 році зростання – 7196,1 млн. грн. Але необхідно зазначити, що відсоток іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестиційних ресурсів у 2008 році знизився до 3%, тоді як у 2007 році він складав 3,3%, ця динаміка є наслідком світової фінансової кризи. Необхідно зазначити, що у 2008 році інвестиції в основний капітал збільшилися до 7591,4 млн. грн., що склало 3,3% від загального обсягу, однак у 2009 році загальний обсяг інвестицій в основний капітал збільшився до 4,5%, але це склало лише 6859,3 млн. грн. Наведені дані свідчать про важливу роль зовнішніх ресурсів при формуванні інвестиційного потенціалу підприємств промисловості.

Оскільки основна маса інвестицій – це прямі інвестиції, які відбуваються за рахунок приватних інвесторів і вкладуються в функціонуючий бізнес, можна зробити висновок, що іноземна складова в інвестиційному процесі відіграє важливу роль, але вона повинна доповнюватися внутрішніми резервами для того, щоб не викликати дисбаланс між джерелами інвестицій. Зростаючі обсяги іноземних інвестиційних ресурсів створюють загрозу інвестиційної залежності, що є серйозним спонукальним моментом для пошуку джерел внутрішніх інвестицій на макро- і мікрорівні. Водночас розміщення іноземних інвестицій відбувається нерівномірно: 65 % іноземного капіталу зосереджено у 9 містах України, в яких проживає до 20% населення, а у 10 областях, де проживає третина населення, залучено менше як 7% інвестицій.

Підприємства України мають значний потенціал для розвитку міжнародного інвестування. Але на сьогодні обсяг іноземних інвестицій у підприємства промисловості ще не досяг оптимального рівня, достатнього для ефективної стратегії формування інвестиційного потенціалу. Ситуація, що склалася, характеризується низкою причин, зокрема:

- недостатньою активністю економічних суб'єктів і регіональних адміністрацій у залученні інвесторів;

важливим дослідження можливостей підвищення інвестиційної привабливості підприємства промисловості, поліпшення інвестиційного клімату.

На українському ринку все більше посилюються конкурентні впливи на підприємства, саме через це залучення зовнішніх резервів є стратегічною ціллю більшості з промислових підприємств України. Зовнішні ресурси характеризуються вкладанням коштів іноземних інвесторів в економіку України, динаміку яких відображено в табл. 1.

- регіональною диспропорцією розвитку економіки, а саме нерівномірною динамікою вкладання обсягів інвестиційних ресурсів у промислові підприємства та сільське господарство;
- інвестиційними умовами, що виявляється в значній девіації параметрів інвестиційного клімату;
- недосконалістю законодавства, що навіть при наявності загальної законодавчої бази не підкріплюється інструментами її реалізації;
- відсутністю привабливого інвестиційного клімату.

Більшість інвесторів вказують, що головною перешкодою в їхній роботі є недосконалість законів. Ця недосконалість значно посилюється численними підзаконними актами — інструкціями та роз'ясненнями контролюючих органів, які дуже часто спотворюють суть законів. Це викликає ще більші нарікання інвесторів. Тому для формування сприятливого інвестиційного клімату на загальнодержавному рівні слід перейти від декларування потреб країни в інвестиціях до конкретних заходів.

Отже, інвестиційний потенціал та вибір оптимальних для функціонування підприємства складових потенціалу – це досить складне багатофакторне завдання, основним елементом якого є чітке розуміння стану комерційно-інвестиційної діяльності підприємства, визначення переваг і недоліків тієї чи іншої взаємодії складових потенціалу та закономірностей їх використання або шляхів подолання.

Таким чином, у сучасних умовах підприємство може функціонувати лише за наявності сталого, розвиненого і збалансованого економічного потенціалу, важливим компонентом якого є інвестиційний потенціал. Структура інвестиційного потенціалу передбачає наявність і взаємодію низки складових, що характеризують його функціональні параметри інвестиційної діяльності. Формування і розвиток інвестиційного потенціалу відбувається в результаті динамічного розвитку інвестиційних процесів, що перебувають під впливом факторів його потужності, в першу чергу факторів ризику, які залежно від інтенсивності та кількості характеризують так звану інвестиційну потужність підприємства. Інвестиційна потужність формує ринкові позиції підприємства та

перспективи його подальшого розвитку в умовах конкурентно напруженого середовища.

Формування економічного потенціалу промислових підприємств, його створення, реалізація, розвиток пов'язані з економічними інтересами суб'єктів господарювання. Визначення суб'єктів господарювання при формуванні економічного потенціалу необхідно проводити на мікро-, мезо- і макрорівнях.

На мікрорівні суб'єктом економічної діяльності є підприємство, а саме - внутрішньопідприємницькі зв'язки між різними департаментами, підрозділами, відділами і т.п. На мезорівні суб'єктами економічної діяльності є підприємства, які взаємодіють між собою, через це між підприємствами виникають ринкові інтереси. Суб'єкти на макрорівні - це підприємства та держава загалом. Необхідно зазначити, що на макрорівні інтереси суб'єктів економічної діяльності переходять з економічної сфери до юридичної, правової або політичної. Потенціалом країни є сила галузей, які складаються з підприємств, створюючи нерівноцінні конкурентні умови для різних галузей.

Втілення в життя інвестиційної стратегії потребує проведення аналізу потенціалу підприємства. Для цього необхідно оцінити ситуацію, яка склалася в країні (економічну, політичну, соціальну та ін.), та можливість формування інвестиційного потенціалу на макрорівні.

Підприємства, які працюють на ринку, мають потенціал, який дає їм можливість розвиватися і встигати за потребами ринку, вимогами споживачів, та розвитком науки і техніки (тобто мати на своєму підприємстві потенціал для впровадження в життя інвестиційних проектів).

Цілі підприємств відображають їх економічні інтереси [17, с. 201]. Через це важливо зазначити, що однією з цілей підприємства є пошук інвестиційних ресурсів, які досить обмежені, і через це між підприємствами можуть виникати протиріччя. Будуючи свою інвестиційну стратегію, підприємство може переслідувати такі цілі:

1. Пошук інвестиційних ресурсів, який полягає в залученні:

- іноземних інвесторів;
- вітчизняних інвесторів;
- реінвестованого власного прибутку;

2. Вибір інвестиційних проектів, який складається з:

- втілення нових технологій;
- виробництва нового товару;
- нарощування і втілення нових потужностей.

Підприємство, будуючи свою інвестиційну стратегію, при пошуку інвестиційних ресурсів повинно враховувати, що:

- звертаючись до іноземних інвесторів, може отримати з боку держави пільги, підпадаючи під дію Закону України «Про режим іноземного інвестування» [18];
- знаходячи інвестиційні ресурси у своїй країні, особливо, якщо одним з інвесторів є держава, може отримати податкові пільги;
- якщо підприємство вирішує реінвестувати свій прибуток, то фінансові результати, які будуть отримані у разі втілення в життя інвестиційних

проектів, залишаються на потреби підприємства.

При вирішенні питання щодо вибору інвестиційного проекту доцільно чітко усвідомлювати що:

- держава буде дотримуватись стратегії активного втручання, якщо буде втілення в життя нових технологій, нових проектів, здійснення яких зробить суттєвий внесок у розвиток національної економіки;
- при запуску нової продукції, особливо якщо її випуск буде спрямований на експортування, держава може дотримуватись стратегії децентралізованого регулювання;
- нарощування і втілення нових потужностей може бути тісно пов'язане із змішаною інвестиційною стратегією держави.

Враховуючи все вищевказане, можна зауважити, що одним з важелів забезпечення економічного зростання підприємства є втілення в життя інвестиційних проектів, але спочатку потрібно ознайомитись з законодавством, з метою отримання всіх можливих пільг. Важливим аспектом функціонування підприємств, їх подальшого розвитку, освоєння нових технологій, які конкурентоспроможні на зовнішньому і внутрішньому ринку, та виходу на світовий ринок є вдала інвестиційна стратегія підприємства. В Україні сьогодні здійснені вкладання інвестиційних ресурсів не забезпечують рівноцінного збільшення обсягів виробництва. Склалася ситуація, при якій потенційним інвесторам вигідніше вкладати гроші в посередницьку діяльність, торгівлю та послуги, ніж у промислові підприємства, тобто у:

- виробництво нової продукції;
- введення нових технологій;
- оновлення основних фондів підприємства;
- підвищення кваліфікації робітників.

Механізм реалізації інвестиційних проектів може здійснюватися за допомогою короткострокового фінансування, зокрема короткострокових кредитів [10], які не є визначальними у інвестиційній стратегії підприємства, але дозволяють отримати підприємству ресурси для досягнення короткострокових цілей. Забезпечення економічного зростання українських промислових підприємств, їх інвестиційна стратегія повинна бути спрямована на втілення інноваційних проектів, тобто мати інноваційно-інвестиційний характер, що є основним критерієм розвитку підприємства. Це вимагає поглиблення управлінських функцій за рахунок комплексного та оптимального співвідношення у використанні профінансованих ресурсів, які залучені підприємством на короткостроковий та довгостроковий період часу. Згодом, управлінські функції розширюються при застосуванні стратегії формування інвестиційного потенціалу промислових підприємств.

Використання складових інвестиційного потенціалу дозволить підприємствам промисловості бути конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, створити стратегічні переваги та розробити ефективну маркетингову стратегію. Формування сучасних засад конкурентоспроможності підприємства залежить від рівня агресивного управління підприємством.

## Список літератури

1. Ступницький, О. І. Генезис методів інвестиційної діяльності компаній з управління активами на сучасному фондовому ринку / О. І. Ступницький // Зовнішня торгівля: право та економіка. Науковий журнал. № 4(45) 2009 К. : УДУФМТ, 2009, С. 87 - 94.
2. Чепеленко, А. Наслідки створення зони вільної торгівлі для української економіки / А. Чепеленко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Том III,

2008. – С. 1299 - 1302.

3. Богашко, О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. Богашко. - Умань : Вид. "Сочінський", 2010. - 373 с.
4. Довбня И. Источники финансирования инвестиционных проектов / И. Довбня, Т. Божко // Бизнес информ. - 1999. - № 1 - 2. - С. 50 - 53.
5. Скрипник, М. Деякі аспекти стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств у векторі інвестиційної політики України / М. Скрипник // Регіональні перспективи. – 2000. - №5 (12). - С. 24 - 25.
6. Чепеленко, А. Вільні економічні зони: національні риси інвестування / А. Чепеленко // Регіональні перспективи. – 2000. - №5 (12) - С. 86 - 87.
7. Ильяшенко, С. Формирование структуры инвестиционных ресурсов развития предприятия / С. Ильяшенко // Бизнес информ. – 1999. - № 1-2. – С. 79 - 81.
8. Прохорова, Н. Диверсифікація в інвестиційній стратегії корпорації Н. Прохорова // Інвестиційна стратегія сталого розвитку: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції. У 4 т. Том 1 – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. - С. 92-93.
9. Пахомов, Ю. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. Пахомов, Д. Лук'яненко, Б. Гунський. - К.: Україна, 2006. – 240 с.
10. Бурлака, О. Збалансована система показників як інструмент підвищення стратегічного потенціалу фірми / О. Бурлака // Інтеграція країн з перехідною економікою у світовий економічний простір: стан і перспективи: Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції (13-14 травня 2005р.). - Львів, 2005. - С.33 - 34.
11. Руденко, Л. Деякі теоретичні аспекти аналізу інвестиційної стратегії ТНК у сучасних умовах / Л. Руденко // Регіональні перспективи. - 2001. - №4 (17). - С. 13-15.
12. Бондаренко, І. Мобілізація і мотивація перерозподілу інвестиційних ресурсів / І. Бондаренко // Статистика України. - 2002. - №4. - С. 46 - 48.
13. Гуткевич, С. Прибуток, як основне джерело фінансування підприємницьких структур / С. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2002. - №8. - С. 26 - 28.
14. Зима, Б. Найм (оренда) майнових комплексів як засіб збільшення реального інвестування / Б. Зима, Г. Зима // Регіональні перспективи. – 2001. - №4 (17). - С. 84-86
15. Ілляшенко, С. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. - Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
16. Про режим іноземного інвестування [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.1999р. із змінами і доповненнями. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).

## РЕЗЮМЕ

**Чуприна Наталья**

### **Особенности привлечения инвестиционных-ресурсов промышленными предприятиями в современных рыночных условиях**

Рассмотрены сущность и особенности привлечения инвестиционных ресурсов промышленными предприятиями в современных рыночных условиях. Определены этапы привлечения инвестиционных ресурсов. Сделано в динамике анализ капитальных инвестиций в Украине осуществленных на средства иностранных инвесторов.

## RESUME

**Chupryna Natalia**

### **Features of investment resources attraction by industry enterprises in current market conditions**

The essence and characteristics of industry resources investment in the current market conditions are considered. The stages of investment resources are defined. The analysis of capital investments in Ukraine made by foreign investors has been carried out in dynamic.

**Стаття надійшла до редакції 25.09.2012 р.**

**ДОСВІД ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ТОВАРИСТВА «ПРОСВІТА» В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ (1929-1932РР).**

*Стаття присвячена найменш дослідженій з тем у розвитку теорії обліку і аналізу - історичному досвіду застосування аналітичних методів суб'єктами господарювання на українських землях в умовах світової кризи 30-х років ХХ ст. На прикладі Товариства «Просвіта» показано, яким чином розроблявся план фінансової санації та порядок його реалізації. Висвітлений історичний досвід буде корисним при розробці сьогоднішніх заходів із оздоровлення фінансового стану суб'єктів господарювання в умовах кризи 2008-2012 рр.*

**Ключові слова:** облік, аналіз, Товариство «Просвіта», фінансова санація, криза, економічний аналіз, аналітичні методи

Історичний досвід застосування обліково-аналітичних методів суб'єктами господарювання в Україні належить до найменш досліджених тем в економічній літературі. Водночас, коли йдеться про надзвичайні умови господарювання – період світових криз, ми знаємо ще менше, як тогочасні суб'єкти господарювання виходили із складних фінансових ситуацій. Але такий досвід у нас вже був і пов'язаний він з діяльністю всеукраїнського освітнього Товариства «Просвіта». Тому дослідження історичного досвіду застосування обліково-аналітичних методів українськими інституціями в умовах світової економічної кризи має сьгодні неабияку актуальність. З одного боку, результати нашого дослідження доповнюють сьгоднішній методичний інструментарій у боротьбі суб'єктів господарювання з наслідками світової фінансової кризи, а з іншого – це дозволить збагатити історію бухгалтерського обліку і аналізу в Україні новими хрестоматійними фактами.

Найбільша світова криза 1929-32 рр. не минула західноукраїнські землі, що перебували на той час у складі Польщі. Нестача фінансових ресурсів і проблеми з реалізацією продукції та послуг вимагали від суб'єктів господарювання пошуку резервів виходу із скрутного становища. Одним із прикладів такого досвіду є план фінансової санації Товариства «Просвіта», який зберегла нам історія та який було розроблено й опубліковано окремою брошурою у 1932 р.[2]. Загальновідомо, що Товариство «Просвіта» було засноване у Львові в 1868 р. і упродовж другої половини ХІХ і першої половини ХХ століття виступало головним організуючим центром культурного, національного і економічного відродження українського народу. Різномасштабні напрямки діяльності «Просвіти» очолювали і втілювали у життя: Просвітньо-організаційна комісія; Комісія для боротьби з неграмотністю; Театральна комісія; Видавнича комісія; Комісія з поширення і продажу друкованої продукції; Бібліотечна комісія; Економіко-господарська комісія; Персонально-адміністративна комісія; Комісія майна [1]. Станом на 1924 рік таких комісій було 9. В організаційному плані товариство «Просвіта» мало децентралізовану структуру, тобто

діяльність реалізовувалась через філії та читальні. У 1925 р. організація нараховувала 80 філій і 2994 читальні, у роботі яких брали участь більше 11 тисяч осіб [1].

План санації, складений Товариством «Просвіта», містить три основні частини, а саме: «Зобов'язання і план санації»; «План фінансової санації» і «Закриття рахунків Товариства «Просвіта» за період від 01.07.1930 р. по 30.06.1931 рік». У першій частині було проведено аналіз причин виникнення та зростання зобов'язань. Так результати проведеного президією службовців аналізу виявили, що виникнення боргів спостерігалось постійно від 1926 р. і структурно ці борги склались з дев'яти пунктів (табл. 1).

Як видно за даними табл.1, загальна сума зобов'язань станом на 1930 р. складала 606 000 злотих. При цьому, найбільш значними були зобов'язання друкарні Оренштайна за друкарські послуги при виданні книг (200 тис. зл.); відновлення господарської школи Товариства «Просвіта» в с. Миловані разом із втратами, пов'язаними з недобором учнів (98 тис.зл.), а також 80 тисяч злотих на організацію нових філій та читальень.

Оскільки фінансова криза в Товаристві «Просвіта» досягла свого найвищого рівня влітку 1931 року, то службовцями Товариства і було запропоновано план фінансової санації, який потім був викладений у другій частині вищезгаданого видання. Головною метою фінансової санації було проведення заходів щодо пошуку джерел покриття зобов'язань товариства. План фінансової санації передбачав класифікацію усіх зобов'язань (697 235,03 злотих) на чотири групи: 1. Короткострокові; 2. Іпотечні; 3. Стипендіальні фонди; 4. Фонд «Учіться!» (табл. 2).

Авторами плану фінансової санації передбачалось, що група 1-а (короткострокові зобов'язання) може бути виплачена вже упродовж перших п'яти років, тобто приблизно по 37 тис.зл. щорічно. Зобов'язання з другої групи, в частині боргу Оренштайну, передбачалось повертати щорічними платежами по 25 тис.зл. (разом с відсотками) до 1942 року, а зобов'язання перед банком планувалось погасити до 1950 р. внесками по 20,66

тис.зл у рік. Групи 3-я і 4-а знаходились у плані повернення після виплати зобов'язань по двох перших групах. На підставі такого підходу планом санації було

передбачено прогностичний розрахунок доходів і витрат протягом трьох п'ятирічних періодів (табл. 3, 4, 5).

**Таблиця 1. Заборгованість Товариства «Просвіта» станом на 1.01.1930 р.**

№ п/п	Назви статей	Сума (злотих)
1	Школа в Миловані (ремонтні роботи; недобір учнів за шість років і відсотки за ці роки)	98 000
2	Відновлення будинку Товариства «Просвіта» (після терористичного акту)	40 000
3	Бібліотека, недобір за 8 років	40 000
4	Журнали	41 000
5	Оренштайну за друкування книг	200 000
6	Організація філій та читалень	80 000
7	Втрати на курсових різницях цінних паперів Акціонерного банку при позичці	30 000
8	Переплетення книг (оновлення машин після погрому 1929р.)	14 000
9	Стипендіальні фонди	63 000
	Загальна сума зобов'язань	606 000

**Таблиця 2. Зобов'язання Товариства «Просвіта» за групами і видами станом на 30.06.1930 р.**

№ п/п	Групи / види	Сума (злотих)
1	<b>Короткотермінові</b> з них: - постачальники та різні позички; - соціальні забезпечення і податки; - векселі; - борги шкіл в Миловані і Угерцях.	182 668,35 89 602,43 9 934,51 30 795,51 52 335,90
2	<b>Іпотечні</b> з них: - Оренштайн; - «Акціонерний Банк Іпотечний»	382 716,57 206 103,10 176 613,47
3	<b>Стипендіальні фонди</b> з них: - готівкою; - реактивовані фонди.	128 788,05 65 078,59 63 709,46
4	<b>Фонд «Учіться!»</b>	3 062,06
	Всього зобов'язань	697 235,03

**Таблиця 3. Заплановані доходи і витрати Товариством «Просвіта» на 1932-1936 р.р.**

№ п/п	Найменування статей доходів і витрат	Сума (злотих)
	<b>Річні планові доходи</b>	
1	Від видавництва книг	70 000
2	Від періодичних видань	20 000
3	Від подарованих засобів	60 000
4	Членські внески	25 000
5	Від оренди будівлі Товариства «Просвіта»	15 000
	<b>Всього доходів</b>	<b>190 000</b>
	<b>Заплановані щорічні витрати</b>	
1	На нові видання книг	12 000
2	На періодичні видання	20 000
3	Організаційний відділ, відрядження і т.п.	16 000
4	Відсотки від Групи 1	8 000
5	Відсотки від стипендіальних фондів (Група 3)	7 336
6	Адміністрація	70 000
7	Платежі Акціонерному Банку за відсотки	20 664
8	Платежі Оренштайну	25 000
9	Платежі 1/5 боргів з Групи 1	37 000
	<b>Всього витрат</b>	<b>216 000</b>
	<b>Різниця між доходами та витратами</b>	<b>- 26 000</b>

Як демонструє табл.3, основними статтями доходів планувались: а) доходи від видавничої діяльності; б) членська платня; в) доходи від будівлі «Просвіти» (розташованої на центральній площі міста Львова); г) добродійні дари. Важливим складовим елементом плану

стала активізація популяризації, розповсюдження та продажу попередньо виданих книг, яких нагромадилось у Товаристві «Просвіта» на суму 1,5 млн. злотих. Планувалось також розподілити ці книги між усіма читальнями (яких нараховувалось 2000) і таким чином



ліквідувати накопичені та нереалізовані запаси. Ще одним важливим джерелом покриття заборгованості було залучення ресурсів від внутрішньої безвідсоткової позики. У якості фінансових інструментів внутрішньої позики виступали боргові грамати номіналом 5 злотих кожна, а їх першу емісію було здійснено у 1931 році строком на п'ять років. Саме за рахунок цих засобів планувалось покрити від'ємну різницю між доходами і витратами загальною щорічною сумою 26 тис. злотих (табл.3).

На момент початку реалізації першого етапу фінансової санації (з 1.07 1931р. по 29.02.1932 р.) Товариству «Просвіта» вдалось виплатити старих боргів на суму близько 29 тис. злотих [4]. Це був перший факт вдалого плану фінансової санації товариства.

На наступних п'ять років надходження по Товариству «Просвіта» планувались на попередньому рівні, тоді як витрати було заплановано у меншому обсязі (табл.4).

**Таблиця 4. Заплановані доходи і витрати Товариства «Просвіта» на 1937-1941 р.р.**

№ п/п	Найменування статей доходів і витрат	Сума (злотих)
	<b>Річні планові доходи</b>	
1	Від видавництва книг	70 000
2	Від періодичних видань	20 000
3	Від подарованих засобів	60 000
4	Членські внески	25 000
5	Від оренди будівлі	15 000
	<b>Всього доходів</b>	<b>190 000</b>
	<b>Заплановані щорічні витрати</b>	
1	На нові видання книг	12 000
2	На періодичні видання	20 000
3	Організаційний відділ, відрядження і т.п.	16 000
4	Відсотки (Група 3)	7 335
5	Адміністрація	70 000
6	Платежі Акціонерному Банку за відсотки	20 664
7	Платежі Оренштайну	25 000
8	Перший тур внутрішньої позики	26 000
	<b>Всього витрат</b>	<b>197 000</b>
	<b>Різниця між доходами і витратами</b>	<b>- 7 000</b>

За табл. 4, різниця між доходами и витратами Товариства «Просвіта» зменшилась і склала 7 тис. злотих, що стало б реальним до погашення за рахунок другого туру внутрішньої позички через п'ять років у сумі 35 тис. злотих. За другий період санації планувалось повністю розрахуватися з боргами перед Оренштайном, а також погасити зобов'язання по

першому туру внутрішньої позики, тобто 130 тис. злотих.

В останньому, третьому, періоді фінансової санації передбачалось отримання доходів у такій самій сумі, як і в попередніх періодах, а витрати планувались на ще нижчому рівні (табл. 5).

**Таблиця 5. Заплановані доходи і витрати Товариством «Просвіта» на 1942-1946 р.р.**

№ п/п	Найменування статей доходів і витрат	Сума (злотих)
	<b>Річні планові доходи</b>	
1	Від видавництва книг	70 000
2	Від періодичних видань	20 000
3	Від подарованих засобів	60 000
4	Членські внески	25 000
5	Від оренди будівлі Товариства «Просвіта»	15 000
	<b>Всього доходів</b>	<b>190 000</b>
	<b>Заплановані щорічні витрати</b>	
1	На нові видання книг	12 000
2	На періодичні видання	20 000
3	Організаційний відділ, відрядження і т.п.	16 000
4	Відсотки (Група 3)	7 336
5	Адміністрація	70 000
6	Платежі Акціонерному Банку за відсотки	20 664
7	Другий тур внутрішньої позики	7 000
	<b>Всього витрат</b>	<b>153 000</b>
	<b>Різниця між доходами і витратами</b>	<b>+ 37 000</b>

У результаті третього періоду фінансової санації (1942-1946 рр.) передбачалось повністю розрахуватися за внутрішньою позичкою, а зобов'язання Товариства «Просвіта» повинні були обмежитись тільки боргом

перед банком і частково перед стипендіальними фондами.

Наведений досвід застосування аналітичного інструментарію при виході з фінансової кризи

всеукраїнським Товариством «Просвіта» під час світової кризи 1929-1932 років залишається актуальним і сьогодні. Методика складання плану фінансової санації може бути успішно використана в умовах сучасної кризи і особливо цей досвід важливий для громадських організацій. Однак і для виробничих підприємств викладена методика аналізу, облікові класифікації та ранжування зобов'язань доволі прийнятна і заслуговує

впровадження з метою покращення фінансового стану суб'єктів господарювання. А сам історичний факт підготовленого та виданого плану фінансової санації всеукраїнським Товариством «Просвіта» заслуговує гідного місця у скарбниці світової економічної науки як джерело подальших наукових досліджень з обліку, аналізу та фінансів.

### **Список літератури**

1. Качор, А. *Роль духовенства і церкви в економічному відродженні Західної України [Текст] / А. Качор. – Вінніпег: Накладом Української Вільної Академії Наук, 1992. – 40 с.*
2. *Енциклопедія Україністики. – Т. 3. – С. 1061–1062.*
3. *Ілюстрований календар товариства „Просвіта” на рік переступний 1908. Річник XXXI, Львів, 1890 – С.84-86.*
4. *Замкнення рахунків Товариства “Просвіта” за час від 1.VII.1930 до 30.VI/1931 і План санації фінансів. Львів: накладом Товариства “Просвіта”, 1932. – 16 с.*

### **РЕЗЮМЕ**

**Швець Владимир, Петрушко Ярина**

**Опыт финансовой санации Общества "Просвита" в условиях мирового кризиса (1929-1932 гг.).**

Статья посвящена наименее исследованной темой в развитии теории учета и анализа - историческому опыту применения аналитических методов субъектами хозяйствования на украинских землях в условиях мирового кризиса 30-х годов XX в. На примере Общества "Просвита" показано каким образом разрабатывался план финансовой санации и порядок его реализации. Освещенный исторический опыт будет полезен при разработке современных мероприятий по оздоровлению финансового состояния субъектов хозяйствования в условиях кризиса 2008-12гг.)

### **RESUME**

**Shvets' Volodymyr, Petrushko Yaryna**

**Experience of financial rehabilitation of "Prosvita" Society in the context of world crisis (1929-1932)**

The article deals with the least researched topic as for the development of accounting and analysis theories – historical experience of applying analytical methods by the economic agents on Ukrainian lands during the world crisis of the 1930s. "Prosvita" Society is used as an example to show how the financial rehabilitation plan was developed and implemented. The showcased historical experience will be useful in developing modern financial rehabilitation plans for economic entities in the context of the 2008-2012 crisis.

**Стаття надійшла до редакції 25.10 2012 р.**

## ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Визначено цілі, завдання організаторів, учасників, відвідувачів книжкових виставок-ярмарків, розроблено систему показників оцінки ефективності заходів з позицій основних учасників виставкового процесу.*

**Ключові слова:** управління розвитком, цілі, завдання, виставкова діяльність, показники оцінки ефективності виставкового заходу.

Зміна структури просування і збуту книжкової продукції підвищує значення профільних виставок-ярмарків. Особливість книжкових виставок полягає у виконанні специфічної функції – пропагуванні читання. Як наслідок, ефект виявляється для суспільства загалом: підвищення освітнього рівня, спад злочинності, збільшення числа патентів на винаходи, підвищення частки міжнародних угод в освітній сфері, підвищення рейтингу країни загалом тощо. Видавнича діяльність в Україні за обсягом пропозиції істотно поступається європейському рівню: в Україні випускається в середньому на одного мешканця трохи більше 1 книги, в країнах заходу – 8-12, загальний випуск книг у Росії – понад 1 млрд. книг [1, с.10]. Отже, першочерговим завданням є відродження інтересу до читання, у тому числі шляхом активізації, підвищення ефективності виставкової діяльності.

Роль виставок як маркетингового інструменту компаній розкрита у працях науковців О. В. Гуменної [3], О. О. Денисенко [13], Н. А. Крахмальової [7,8], В. О. Пекар [13], Г. П. Підгрушного [13], характеристика книжкових виставок-ярмарків надається практиками С. Бондаренко [1], О. Коваль [5], Т. Косаревою [6]. Автори О. В. Гуменна [3, с. 112], Т. П. Дупляк [4, с. 34], Н. А. Крахмальова [7, с.158] визнають проблему відсутності системи показників для оцінки ефективності виставкової діяльності, але комплексних досліджень у цьому напрямку поки що немає.

Мета статті – обґрунтувати систему показників для оцінки ефективності виставкового процесу з позицій організаторів, експонентів, відвідувачів.

Кількість виставкових заходів, їхні масштаби у світі за числом учасників та відвідувачів зростають [13, с. 42]. В Україні до кризи 2008 року кількість учасників виставок, ярмарків щорічно збільшувалася, кількість заходів змінювалася різноспрямовано [2]. За найбільш репрезентативною книжковою виставкою-ярмарком – «Форумом видавців» – спостерігалася позитивна динаміка числа експонентів, гостей [5; 6, с. 13]. Збільшення масштабів виставкової діяльності актуалізує питання управління процесами. Розвиток виставок має відбуватися на основі розробленої стратегії, з урахуванням мети, завдань учасників. Відповідальними за постановку, досягнення цільових орієнтирів є суб'єкти видавничо-поліграфічної галузі, усі учасники виставкового бізнесу, органи законодавчої, виконавчої влади.

Організатори мають на меті формування попиту на книжкову продукцію, отримання прибутку. Його максимізація може бути досягнута за рахунок

підвищення цін на виставкові послуги, розширення спектру пропонованих послуг, завдяки приросту кількості учасників до рівня потенціалу за незмінних постійних витрат, шляхом залучення більшого числа спонсорів. Як показали дослідження, в сучасних умовах доцільними є останні три способи. Вони висувають комплекс додаткових вимог до організаторів: залучення більшого числа відвідувачів насамперед завдяки активному анонсуванню заходу, диверсифікації акцій у межах виставки, якісній організації. Контент-аналіз дозволяє говорити про прагнення організаторів, експонентів проводити книжкові виставки на рівні якісних культурних заходів. Сучасні організатори покращують свій імідж, проводячи благодійні акції збору книг для дитячих інтернатів, бібліотек тощо. Корисним є досвід «Форуму видавців» у Львові: з огляду на склад гостей, змістовне наповнення акцій, захід може бути ідентифікований як культурний феномен. У певних учасників усталася традиція – випускати книги безпосередньо до «Форуму видавців». Бути експонентом на цій виставці-ярмарку престижно. Тому одним із завдань організаторів має бути формування позитивного іміджу заходу [8, с. 77].

Оцінка результатів організаторів може здійснюватися за кількісними і якісними показниками. Економічним результатом для організаторів є прибутки від різних напрямів діяльності: надання в оренду виставкової площі, обладнання, рекламні послуги, організація супутніх заходів, продаж квитків, каталогів. Індикатором популярності виставки є кількість учасників, відвідувачів [10]. До якісних показників результату зараховують: категорії експонентів, відвідувачів, увагу мас-медіа, психологічний клімат заходів [10].

Мета експонентів – отримання прибутку, формування позитивного іміджу. Участь у виставкових процесах передбачає вирішення таких завдань: збут і просування товару, вивчення ринкової кон'юнктури, комунікаційного досвіду конкурентів, пропагування читання; пошук ділових партнерів; обговорення, винайдення шляхів вирішення проблем суб'єктів галузі. Виставково-ярмаркова діяльність сприяє розширенню географії збуту, реалізації спільних міжнародних видавничих проектів. Практика засвідчує небайдужість світової спільноти до проблем українського книговидавництва. Популяризація українських видань за кордоном сприяє, зокрема, створення у Берліні міжнародної громадської організації літературних перекладачів [12]. Уподобанням німецьких читачів відповідає літературна творчість Тараса Прохаська,

Любка Дереша, Сергія Жадана, Юрія Андруховича, Миколи Рябчука [11].

Досягнення мети експонентами виставки залежить від різних факторів: безпосередньо від експонентів – якості пропонованого товару, його відповідності запитам споживачів, ефективності позиціонування; від організаторів – створення цікавого інформаційного приводу з метою залучення якомога більшої кількості відвідувачів; державної політики в освіті, культурі, видавничо-поліграфічній галузі тощо; економічних важелів впливу.

Для читачів відвідування виставки – це можливість отримати фахову консультацію, широкий асортимент книг у зручній викладці, переважно за відпускними цінами видавництва. Відвідувачі виставок мають на меті задоволення потреб у певних галузях знань, культурний розвиток, дозвілля тощо. Істотно обмежує попит на книжкову продукцію низький рівень доходів населення: за інформацією Міністерства праці і соціальної політики України, станом на 15 жовтня 2010 р. рівень бідності в Україні – 26,4% [14]. Тому промоція вітчизняних авторів серед зарубіжних, більш платоспроможних споживачів є економічно виправданою. Водночас, порівнюючи статистику українських книжкових виставок-ярмарків, які проводилися у Києві та Львові, В.В. Кулаковська спростовує прямий вплив рівня доходів населення, кількості вищих навчальних закладів на відвідуваність книжкових виставок [9]. Позицію лідера, як провідний культурний осередок, посів Львів.

Участь у виставково-ярмаркових заходах беруть також: відвідувачі-потенційні ділові партнери, вони прагнуть встановлення бізнес-контактів; відвідувачі, які конкурують з учасниками, організаторами, вивчають досвід, досліджують ринок. Збір інформації про виставки, опитування учасників процесу є джерелом доходу для суб'єктів, які на комерційній основі проводять маркетингові дослідження.

Управління розвитком виставково-ярмаркової діяльності має базуватися на вивченні її ефективності. Пропонується система показників для оцінки ефективності виставок-ярмарків, що враховує завдання основних учасників процесу. Порівняння може здійснюватися в перерізі попередніх періодів, на основі планів; з конкурентами; в географічному перерізі тощо.

Показники, які доцільно аналізувати організаторам: число експонентів; відвідувачів у т.ч. у часовому аспекті; кількість проведених акцій, площа експозиції. Резонанс у суспільстві може бути встановлений за часткою відвідувачів виставки-ярмарку у загальній чисельності населення регіону, за числом акредитованих представників мас-медіа на виставкових заходах, за кількістю анонсів, відгуків про виставкові заходи у засобах масової інформації, в тому числі в інтернет-виданнях. Для пропагування виставок-ярмарків організаторам доцільно відкривати сторінки у соціальних мережах, зокрема найпопулярніших в Україні – Вконтакте, Facebook, Odnoklassniki. За їх допомогою можна не лише висвітлювати результати конкретних заходів, а й пропонувати для продажу залишки книг. З метою встановлення резерву зростання числа учасників може бути визначена питома вага учасників виставки у загальній потенційній кількості. Доцільним є аналіз структури експонентів, відвідувачів, акцій. Актуально вивчати показники стабільності складу експонентів, ступеня оновлення; аналізувати географію учасників. Одним з індикаторів популярності заходу є питома вага іноземних учасників; зміна

кількості публічних особистостей, які відвідали захід. Вивчення структури відвідування акцій дозволить з'ясувати пріоритети формування привабливості виставки.

Оцінку економічного ефекту пропонується здійснювати за показниками: сума доходу (структура за джерелами: оплата виставкових послуг учасниками, оплата за відвідування заходів, спонсорські внески, надання додаткових послуг), обсяг витрат, прибуток; ефективності – за показниками: витратовіддача, рентабельність, коефіцієнт окупності інвестицій у виставкове обладнання. У сучасних умовах доцільно визначати інноваційну активність, для цього можна обчислити питому вагу інноваційних продуктів, послуг тощо, учасників, які їх пропонують.

Експонентам, для оцінки ефективності участі у виставці, доцільно застосовувати систему показників: кількість, вартість реалізованої продукції усього, в середньому на одного покупця, в розрахунку на  $m^2$  виставкової площі; кількість, сума укладених договорів; коефіцієнт віддачі витрат на участь у виставці-ярмарку (співвідношення доходу і витрат); прибуток, рентабельність; відсоток отриманого під час виставки доходу в сукупному доході суб'єкта. З метою оцінки ефективності організації спеціальних акцій доцільно визначати кількість реалізованих книг у результаті презентацій, розпродажу тощо. Для ґрунтовного вивчення попиту має сенс аналіз кількості відвідувачів стенду, виставки, коефіцієнту завершеності покупки (співвідношення між кількістю покупців та відвідувачів стенду), відсотку постійних клієнтів; профілю покупця, структури запитів по темах (серіях, авторах, вітчизняних та іноземних); структури реалізованих книг за цінами. Учасникам слід виявляти структуру джерел отримання інформації про них, їхню продукцію (послуги).

При виборі виставкового заходу слід встановити, чи склад експонентів дозволяє досягти поставленої мети. Наприклад, пошук видавництвом нових каналів збуту потребує участі у виставці суб'єктів книжкової торгівлі, бібліотек, а не лише видавців [10]. Необхідно враховувати, що ефект від участі у виставковому заході може бути тривалим, який виявиться у загальному збільшенні попиту на літературу в післявиставковий період.

Т.І. Микитин рекомендує не обмежуватися визначенням економічної ефективності участі у виставці-ярмарку (зокрема, на основі кількості нових партнерів, угод, реалізованої продукції або перспективних контактів, які на момент виставки не виявилися), а оцінювати ефективність психологічного впливу реклами на основі кількісного охоплення споживачів, ступеня привертання уваги аудиторії. Адже він впливає на укладання угод, купівлю продукції [10].

Для оцінки ефективності участі промислового підприємства у виставці-ярмарку Н.В. Шинкаренко пропонує використовувати систему показників [15, с. 100-101]:

Витрати на встановлені контакти = Обсяг інвестицій у виставку / Загальна кількість встановлених контактів.

Витрати на враження = Обсяг інвестицій у виставку / Загальна кількість відвідувачів стенду.

Частка перспективних контактів, що призвели до покупки = Обсяг продажів після виставки / Обсяг продажів до виставки.

Рекомендується аналізувати не менше ніж тримісячний період.

Відсоток зацікавлених відвідувачів = Загальна кількість встановлених контактів / Загальна кількість відвідувачів виставки.

Слід зважати на застереження: обрахунок за 3-4 дні (традиційна тривалість виставки) призведе до результату близького або рівного нулю.

Продажі на гривню витрат = Загальний обсяг продажів / Фінансові вкладення у виставку.

Вплив засобів інформації = Тираж публікацій × Коефіцієнт передачі.

У середньому коефіцієнт передачі (кількість читачів публікації в розрахунку на 1 примірник) набуває значення 1,5-2,5.

На нашу думку, пріоритетність показника буде визначатися метою участі у виставці-ярмарку:

- кількість опитаних покупців, ступінь репрезентативності вибірки для опитування, якщо мета – виявити читацькі уподобання для формування асортиментної політики;
- обсяг отриманого прибутку – якщо використовують виставку головною як канал збуту продукції;
- кількість (сума) укладених контрактів на основі ознайомлення потенційного ділового партнера з видавництвом;
- кількість репортажів у мас-медіа (схвальних або нейтральних відгуків), у тому числі після виставки, кількість отриманих дипломів та чисельність відвідувачів стендів, акцій експонента – у випадку пріоритетності підтримки, формування позитивного іміджу.

Для визначення становища суб'єкта у конкурентному середовищі актуально виявляти демонстраційну конкурентоздатність за відсотком оновлення асортименту.

Для відвідувачів значущі такі критерії та показники: кількість придбаних книг (укладених угод), кількість новинок, експонованих на виставці; лояльність цінової політики – відсоток книг, придбаних зі знижкою; якість

організації – умови для здійснення покупки, час на пошук потрібного видання, учасника, заходу; якість обслуговування – рівень культури, фаховість консультатів, супровідні (роздаткові) матеріали; кількість, якість відвіданих заходів; зручність графіку, місця проведення акцій.

Для держави, міста актуальний аналіз кількості виставок-ярмарків, у тому числі міжнародних, числа країн-учасниць, іноземних гостей, кількості відвідувачів. Популяризація української літератури за кордоном водночас сприяє підвищенню інтересу до України як туристичного осередку. Обсяг фінансування Державним комітетом телебачення і радіомовлення України участі вітчизняних видавництв у вітчизняних або зарубіжних книжкових виставках незначною мірою задовольняє наявні потреби галузі.

Основні цілі учасників виставок ярмарків – маркетингові, рекламні, збутові. Перевага виставок, порівнюючи з іншими заходами по товаропросуванню, каналами збуту – оперативніший результат, комплементарний характер вирішення проблем. На книжкових виставках вивчають і формують потреби читачів. Позитивний ефект синергії спостерігається в результаті одночасної, у призначений час товарної пропозиції в одному місці. Особливість сучасних книжкових виставок-ярмарків – розширення комплексу акцій, які проводяться в їхніх межах: літературні фестивалі, бізнес-форуми, майстер-класи, добродійні акції тощо. На державному рівні з метою управління виставковою діяльністю розроблена Концепція розвитку, заснована профільна Рада, прийняті укази [3, с. 110]. Для управління розвитком виставок-ярмарків необхідно інтенсивніше використовувати потенціал комунікаційної функції, аналізувати ефективність заходів на основі комплексу показників. З огляду на використання як засобу експозиції видань мережі Інтернет, подальші дослідження можуть бути присвячені віртуальним книжковим виставкам.

## Список літератури

1. Бондаренко, С. Книга по цене производителя [Текст] / С. Бондаренко // Киевские ведомости. – 2008. – 152. – С. 10.
2. Виставкова діяльність в Україні. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.expo.org.ua/ua/statistics.php>.
3. Гуменна, О. В. Основні напрями удосконалення виставкової діяльності [Текст] / О. В. Гуменна // Економіка АПК. – 2007. – №1. – С. 107-112.
4. Дуляк, Т. П. Державна система статистичного спостереження за виставковою діяльністю в Україні: стан та проблеми [Текст] / Т. П. Дуляк // Статистика України. – 2007. – № 3. – С. 34-38.
5. Константинова, К. Президент Форуму видавців у Львові Олександра Коваль: *Amor librorum nos unit* [Електронний ресурс] / К. Константинова. – Режим доступу <http://bookvoid.com.ua/digest/2010/09/11/110404.html>.
6. Косарева, Т. Читають усі! [Текст] / Т. Косарева // Дзеркало тижня. – 2009. – №35 (763). – С. 13.
7. Крахмальова, Н. А. Системний підхід до управління виставковою діяльністю [Текст] / Н. А. Крахмальова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95). – С. 155-159.
8. Крахмальова, Н. А. Чинники впливу на діяльність суб'єктів вітчизняного виставкового ринку [Текст] / Н. А. Крахмальова // Економіка та держава. – 2009. – №12. – С. 77-78.
9. Кулаковська, В. В. Книжкові виставки-ярмарки як головний інструмент реклами книг в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Кулаковська. – Режим доступу [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdakk/2010\\_2/15.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdakk/2010_2/15.pdf).
10. Микитин Т. І. Методичні засади оцінки ефективності ярмарково-виставкових заходів у вітчизняному книжковому бізнесі [Електронний ресурс] / Т. І. Микитин. – Режим доступу <http://knyhobachennia.com/?category=10&article=18>.
11. Німці хочуть мати від української літератури лише найкраще [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4942850,00.html>.
12. Організація літературних перекладачів у Берліні популяризуватиме Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,6071271,00.html>.
13. Підгрушній, Г. П. Виставкова діяльність та її значення як інструменту регіонального розвитку [Текст] / Г. П. Підгрушній, В. О. Пекар, О. О. Денисенко // Український географічний журнал. – 2009. – №1. – С. 41-49.
14. У мініпраці кажуть, що 12,5 млн. українців живуть за межею бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.newsru.ua/finance/15oct2010/bednost.html>.
15. Шинкаренко, Н. В. Показники оцінки ефективності участі у виставках/ярмарках промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Шинкаренко // Науковій вісник НГУ. – 2009. – №12. – С. 99-102. – Режим доступу [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvngu/2009\\_12/Shinkaranko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvngu/2009_12/Shinkaranko.pdf).

## РЕЗЮМЕ

*Шендеровская Лина*

### **Показатели оценки эффективности выставочной деятельности**

Охарактеризована динамика выставочной деятельности. Проанализированы цели участников выставочного процесса, задания, решение которых обеспечивает достижение цели субъектов. Обосновано значение целеположения, анализа эффективности мероприятий для управления развитием выставочной деятельности. Предложен комплекс показателей определения эффективности мероприятий для организаторов, экспонентов, посетителей выставок. Система показателей позволит идентифицировать выполнение заданий, достижение целей участниками выставочного процесса.

## RESUME

*Senderivs'ka Lina*

### **Indicators of assessment of efficiency of exhibition activity**

The dynamic of exhibition activity is characterized. Exhibition participants objectives and tasks are analyzed. The value of setting goals, analysis of the effectiveness of measures to control the development of the exhibition industry are substantiated. A set of indicators to measure the effectiveness of the organizers, exhibitors and visitors of exhibition is proposed. The system of indicators will allow the execution of tasks and achievement of objectives by participants of exhibition process.

*Стаття надійшла до редакції 12.10.2012 р.*

**МОЖЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО АНКЕТУВАННЯ ДЛЯ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

*Розглянуто можливість проведення анкетного опитування на підприємствах залізничного транспорту для більш повного та справедливого отримання інформації про сучасний стан соціального захисту працівників. Розроблено анкету на тему «Соціальний захист працівників залізничної галузі». Узагальнено результати та наведено конкретні рекомендації як у системі соціального захисту працівників, так і для залізничного транспорту цілому загалом.*

**Ключові слова:** соціальний захист, анкетне опитування, працівник залізничного транспорту, залізниці України.

Під час погіршення фінансового стану підприємства керівники та експерти проводять аналіз та прогноз фінансово-економічних показників. Як правило, пошук причин та шляхів виходу з кризової ситуації оминає соціальний фактор, який безпосередньо впливає на загальні результати роботи підприємства.

З огляду на сучасний стан залізниць України доцільність її реструктуризації доводиться на підставі облікової та ринкової інформації. Питання про рівень соціального розвитку та рівня соціального потенціалу підприємства береться до уваги адміністрацією уже в процесі реформування галузі: збереження кадрового потенціалу, соціальних пільг та гарантій, підвищення рівня заробітної плати тощо. До процесу реструктуризації не враховувався соціальний аспект, зокрема думка працівників про доцільність проведення структурних змін у галузі. Адже працівник залізничного транспорту найкраще ознайомлений із специфікою та особливостями основної діяльності залізничного транспорту.

Працівник, на нашу думку, не гірше за експерта може надати повну оцінку ситуації, що склалася, та порадити варіант виходу із неї. Негативним є заперечення такої можливості уникнення глобальних реформ на залізничному транспорті України як вирішення внутрішньосоціальних проблем: соціальне забезпечення, житлова політика, соціальні гарантії та пільги тощо. Лише на підставі даних, отриманих шляхом соціологічного опитування працівників, фінансовій та ринковій інформації можна комплексно оцінити сучасний стан у галузі та віднайти пріоритетні шляхи її покращення.

Соціальним проблемам на залізничному транспорті присвячувалися праці таких вчених як О. Г. Дейнека [8], Г. Д. Ейтутіс [9], О. О. Євсєєва [4], В. В. Компанієць [10], Г. І. Кочуєв [2], О. М. Кривопішин [3], С. Д. Кривуля, О. І. Ляшенко, Л. М. Макаренко, С. В. Палкін, А. А. Пашнюк, Л. О. Позднякова [1], А. М. Пономаренко, В. М. Самсонкін, М. П. Сначов [5], О. Шуть [7] та багато інших. У більшості із них розглядалися соціально-економічні явища та показники галузі, соціальний розвиток та соціальний потенціал на основі облікових даних та ринкових (наприклад, SWOT-аналіз). Як зазначав А. І. Гуляєв про роботу двох англійських експертів в Петербурзі, що після анкетного опитування ними «картина стану справ компанії отримувалася надзвичайно ясною та повною» [6, с. 122]. Тому саме

недостатність реальних даних у сучасному соціальному забезпеченні працівників залізничного транспорту спричинила тему даної статті і постановку завдання – 1) розробити анкету для соціологічного дослідження на підприємствах залізничного транспорту; 2) провести коротке опитування; 3) проаналізувати результати опитування та оцінити реальний стан соціальної захищеності працівників залізничного транспорту.

Для детального аналізу стану соціальної захищеності працівників залізничного транспорту протягом серпня-вересня 2012 року було проведено на двох залізницях (Південній та Південно-Західній залізницях) анонімне анкетування працівників залізничного транспорту, робота яких пов'язана з рухом поїздів (машиністів локомотивів та їх помічників, провідників пасажирських вагонів, монтерів колії, складачів поїздів та ін.), фінансових (економістів, бухгалтерів) та технічних працівників (інженерів, головних та провідних інженерів), працівників апарату управління Південно-Західною залізницею.

Метою цього дослідження було виявлення рівня задоволеності матеріальною та моральною стороною роботи, соціальними гарантіями та правами, проведенням структурних змін та оцінка сучасного стану залізничної галузі.

Анкета, яка пропонувалася для заповнення, складалася власне автором на підставі даних [1, с. 61] відповідно на тему «Соціальний захист працівників залізничної галузі 2012» і містила 77 питань, згрупованих у 6 секцій (рис. 1).

Секція А анкети надає коротку інформацію про працівника. Секція Б – повну оцінку матеріальної задоволеності працівників, форм їх заохочення та рівня соціального захисту. Секція В дає повну оцінку задоволеності працівників трудовими умовами та моральним кліматом на робочих місцях. Секція Г дозволяє виявити думку працівників залізничного транспорту щодо процесу реструктуризації галузі та її наслідків у майбутньому. Секція Д та Е допомагає більш детально розкрити оцінку, отриману з секцій Б-Г, та виявити причини такої думки у працівників. Остання секція (Є) анкети показує, хто на думку працівників найбільше спрямований на інтереси працівника.

Всього для аналізу отримано 48 анкет. Аналіз даних показав, що задоволеність рівнем свого добробуту та заробітної плати коливається в межах 6,25%-54,2% по різних групах професій. Цілком зрозуміло, що найбільш

задоволеними є група керівного складу (45,8%), група колії (30,3%), фінансова група (27%); найменш задоволені – станційно-маневрова (18%) та диспетчерсько-операторська (19%) групи працівників. Ці показники засвідчують про певний рівень соціальної напруги серед працюючих на залізницях. Задоволеність своєю працею загалом, за даними анкетування, є значно вищою, вона коливається в межах від 57,8% у станційно-маневровій групі до 81,9% у групі керівного складу.

У результаті опитування цінним є виявлення причин задоволеності працівників залізничного транспорту рівнем своєї заробітної плати. Це: по-перше, підвищення заробітної плати на підприємствах залізничного транспорту (45,8% опитуваних); по-друге, 62,5% опитаних віддають перевагу невисокому, але гарантованому заробітку, саме який і в змозі надавати сучасна залізниця; по-третє, стабільність заробітку оцінена в 299 балів при 480 максимальних.

Серед причин незадоволеності виділяємо: по-перше, виконуваний об'єм роботи повинен бути краще оплачуваний (75% опитаних); по-друге, 37,5% віддали перевагу високому заробітку, хоча з ризиком втратити роботу; по-третє, 29,2% опитаних вважають, що їхня сума заробітку розраховується на основі принципу якомога меншої оплати. Виявлений рівень недовіри працівників залізничного транспорту є досить суттєвим: 33,3% вважають, що розмір заробітку встановлюється керівництвом із невідомих респонденту причин, 46% - не довіряють бухгалтерії у нарахуваннях зарплати. При цьому причина недовіри до бухгалтерії вказувалася працівниками досить по-різному, але здебільшого бухгалтерію підозрюють у нечесних методах нарахування заробітної плати (20,8% опитаних), а також одна, але суттєва відповідь, - «бухгалтерія не зацікавлена у працівниках» (відповідь надав станційний працівник).

Отримана соціологічна інформація по інших секціях є надзвичайно об'ємною, тому потребує обробки на ПЕОМ. Так, наприклад, інформація, отримана із секції Е

виглядає наступним чином (рис. 2).

Узагальнення всіх інших результатів разом із рекомендаціями, які надавалися працівниками залізничного транспорту в ході опитування, наводимо в таблиці 1.

Таким чином, на підставі отриманих відповідей від працівників залізничного транспорту отримали реальну оцінку їх стану соціальної захищеності. У результаті виділяємо, що наскрізним у всіх питаннях є рівень заробітної плати та можливість його підвищення. Друге місце за значенням у системі соціального захисту посідає рівень матеріальної винагороди та кар'єрне зростання. Не менш важливим питання працівники назвали моральний клімат та колективну співпрацю, стан яких повністю залежить від дій керівника. Поряд з цим все ж зазначаємо необхідність підвищити цінність працівника у галузі, інформування його про стан галузі та успіхи, які, зазначимо, пов'язані із професійністю, ініціативністю, можливістю самореалізуватися у власній діяльності.

Соціальна політика держави теж має недоліки. Відсутність позитивних моментів у табл. 1 доводить, що державна соціальна політика та підтримка не існують для залізничного транспорту. Водночас працівники негативно ставляться до процесу реструктуризації галузі, держава цього вимагає через власні розрахунки. Такий підхід, звичайно, не зможе покращити сучасний кризовий стан галузі, а, навпаки, підвищить соціальну напруженість на залізницях України, збільшить плінність висококваліфікованих кадрів за межі галузі (на приватні фірми). Тому актуальність цієї теми неодноразово доводить необхідність періодичних соціологічних опитувань у галузі та вимагає на основі цих результатів взаємоузгодженого ухвалення рішень адміністрацією залізничного транспорту не на благо держави, а на благо залізниці та її робітників (якщо інтереси держави відрізняються від інтересів працівників галузі).

## Список літератури

1. Позднякова, Л. А. Социально-экономическая модель развития предприятия (на примере железнодорожного транспорта) [Текст] / Л. А. Позднякова. - Х.: Бизнес Информ, 1998. - 186 с. - ISBN 966-7080-42-0.
2. Кочуев, Г. І. Можливості медико-соціального анкетування для аналізу стану здоров'я осіб, робота яких пов'язана з безпекою руху на залізничному транспорті [Текст] / Г. І. Кочуев // Актуальні проблеми транспортної медицини. - № 2, березень, 2002. - С. 21-24.
3. Кривошшин, О. М. Господарська діяльність залізниці: історія, сьогодні, перспективи розвитку [Текст] / О. М. Кривошшин, Г. Д. Ейтутіс. - Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2011. - 248 с. - ISBN 978-966-340-447-9.
4. Євсєєва, О. О. Оцінка праці та персоналу на залізничному транспорті з урахуванням соціально-психологічного фактора як інструмент ефективного управління виробничим процесом [Текст] / О. О. Євсєєва // Наукові праці: збірник Кіровоградського державного технічного університету. — Кіровоград: КДТУ, 2003. — Вип. 4, ч. 2. — С. 84–89.
5. Сначов, Н.П. Принципы мотивации труда на железнодорожном транспорте [Текст] / Н. П. Сначов, А. А. Пашнюк // Вагонный парк. - 2010. - № 9. - С. 18-21.
6. Соколов, Я. В. Очерки по истории бухгалтерского учета [Текст] / Я. В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 400 с: ил. - ISBN 5-279-00546-0.
7. Шуть, О. В. Основні етапи удосконалення кадрової та соціальної політики в умовах реформування залізничного транспорту [Текст] / О. В. Шуть, О. О. Гладчук // Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті - ЗКУЖТ 2007: Матеріали Третій Міжнарод. науч.-практ. конф. - К.: КУЭТТ, 2007. - Том 1. - С. 66-67.
8. Дейнека, О. Г. Дослідження та удосконалення управління персоналом на підприємстві залізничного транспорту [Текст] / О. Г. Дейнека, Ю. В. Григор'єва, О. М. Синікова // Зб. наук. праць Укр. держ. акад. заліз. трансп. - Харків: УкрДАЗТ, 2011. - Вип.120. - С. 126 - 129. - (Серія «Менеджмент організацій»).
9. Ейтутіс, Г. Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України [Текст] : монографія / Г. Д. Ейтутіс. - Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. - 240 с. - ISBN 979-966-340-335-9.
10. Компанієць, В.В. Оцінка задоволеності працею та підвищення якості трудового життя на підприємствах залізничного транспорту [Текст] / В. В. Компанієць // Зб. наук. праць Держ. екон.-технол. у-ту трансп. - К.: ДЕТУТ, 2008. - Вип. 11. - С. 24 - 32. - (Серія «Економіка і управління»).




Реструктуризація покращить соціальну політику галузі	ТАК НІ
Якщо співробітник помикає, що його робота потрібна підприємству, то він краще працює	ТАК НІ
Колективна співпраця покращує результати нашої роботи	ТАК НІ
Співробітники прагнуть зробити кар'єру	ТАК НІ
Потрібно частіше вказувати на те, що результати роботи співробітника оцінені достовірно	ТАК НІ
Підприємство повинне надавати більше можливостей для просування по службі	ТАК НІ
На підприємстві не вистачає систематичного навчання, яке б дозволяло співробітникам стимулювати для роботи	ТАК НІ
Кожен день я намагаюсь виконувати свою роботу на підприємстві найкращим чином	ТАК НІ
Коли йду додому, я лишаюся тим, що зробив (-ла)	ТАК НІ
Співробітники відчувають себе непотрібними	ТАК НІ
Співробітники не можуть розкрити себе професійно	ТАК НІ

**Д. Пронумеруйте наступних учасників соціальної сфери підприємства, спрямованих на інтереси працівників:**



ДЯКУЄМО ЗА ВАШУ УЧАСТЬ В ОПИТУВАННІ.

МИ СПОДІВАЄМОСЯ, ЩО РЕЗУЛЬТАТИ ДОПОМОЖУТЬ КЕРІВНИЦТВУ ЗАЛІЗНИЦІ ПЕРЕГЛЯНУТИ СИСТЕМУ СОЦІАЛЬНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ГАЛУЗІ ТА ЗАДОВОЛЬНИТИ СОЦІАЛЬНО-БИРОБНИЧІ ПОТРЕБИ ПРАЦІВНИКІВ.



**Тема соціологічного дослідження:**  
«Соціальний захист працівників залізничної галузі 2012»

### Анкета

#### працівника залізничного транспорту

**А. Коротка інформація про працівника:**

Вік \_\_\_\_\_ Стать \_\_\_\_\_ Посада \_\_\_\_\_ Стаж \_\_\_\_\_ Освіта \_\_\_\_\_

Сімейний стан (підкреслити): у шлюбі перебуваю/ не перебуваю

Діти (якщо є, вказати кількість) \_\_\_\_\_

**Б-Г. Нижче позначте відповіді «галочкою» (допускається декілька варіантів відповіді).**

**Б. 1. Чи задоволені Ви рівнем своєї зарплати:**

- Повністю задоволені
- Частково задоволені
- Не задоволені

**2. Що для Вас є більш прийнятним:**

- Невисокий, але гарантований заробіток
- Високий заробіток, але з ризиком втратити роботу

**3. Як Ви вважаєте, Ваша зарплата пропорційна обсягам виконаної Вами роботи:**

- Так, пропорційна
- Ні, виконуваний мною об'єм роботи повинен бути більш оплачуваний
- Ні, виконуваний мною об'єм роботи повинен бути менш оплачуваний

**4. Яким чином розраховується сума Вашого заробітку:**

- Встановлюється керівництвом, виходячи із середньомісячних показників оплати праці на даній посаді
- Визначалася мною разом з керівництвом
- Встановлена керівництвом, виходячи із невідомих мені причин
- На основі принципу "менше заплатити, більше з мене здерти"

**5. Чи довіряєте Ви бухгалтерії підприємства у нарахуваннях зарплати:**

- Так, повністю
- Нарухування відбуваються не зрозуміло, не видаються «цеплики»

Рис. 1. Анкета опитування працівників залізничного транспорту

Продовження рис. 1

Ні, не довіряю (вказіть чому) \_\_\_\_\_

6. Які форми заохочення використовуються (відповідно підкреслити: часто рідко ніколи) і яка в головню особисто для Вас (помітьте «галочкою»):

Премії по підрозділах  
 Індивідуальні винагороди  
 Підвищення заробітної плати  
 Моральне стимулювання  
 Колективні заходи за рахунок коштів підприємства

7. Які види та форми заохочення цілком було б запровадити: \_\_\_\_\_

8. Які Ваші основні життєві цілі:

фінансова незалежність  
 Надання допомоги рідним та близьким  
 Самореалізація на роботі  
 Отримання нових знань  
 Підвищення свого соціального статусу  
 Інше (вказати) \_\_\_\_\_

9. Ким для керівництва являється персонал:

Партнерами (однодумцями) у досягненні цілей галузі  
 Люди, від яких залежить благополуччя галузі  
 Тільки засобом для отримання прибутку

10. Що для Вас є найважливішим:

Самореалізація  
 Кар'єрне зростання  
 Рівень матеріальної винагороди

11. Що є пріоритетом для поліпшення Вашої фінансової ситуації в посткризових ситуаціях:

Застосувати додаткові особисті зусилля на своєму робочому місці  
 Змінити економічну ситуацію в країні  
 Більш ефективно управління підприємством  
 Більш продуктивна робота моїх колег  
 Інше \_\_\_\_\_

12. Які заходи по соціальному захисту реально здійснюються на Вашому підприємстві:

Фактично ніяких  
 Надання гуртожитків/квартир або допомога у їх придбанні  
 Засоби соцстрахування на лікування  
 Безкоштовні або пільгові путівки в пансіонати, санаторії  
 Допомога від керівництва за рахунок підприємства  
 Допомога від профспілок  
 Оздоровлення дітей

10. Цікава теорія діяльності	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Соціальне забезпечення	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12. Дуже важка робота	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. Хороші умови на роботі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14. Розумність вимог керівництва	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. Авторитет керівника	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16. Розподіл керівником підлеглих на «своїх» і «чужих»	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17. Працівники залізничного транспорту соціально захищені на	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**E. На кожне твердження підкресліть відповідь «ТАК» або «НІ»:**

Співробітники відчувають себе часто перевантаженими від роботи	ТАК НІ
Співробітники часто думають про те, як підвищити рівень своєї зарплати	ТАК НІ
Робоче місце залишає неприємне враження	ТАК НІ
На жаль, індивідуальні завдання не оплачуються індивідуально	ТАК НІ
Як правило керівник не турбується про умови роботи працівників	ТАК НІ
Співробітникам подобається діяльність профспілок підприємства	ТАК НІ
Час від часу можна було б за хороші результати виплачувати додаткові гроші	ТАК НІ
На своєму робочому місці співробітники відчувають себе не дуже впевнено	ТАК НІ
Періодичне підвищення кваліфікації покращило б результати моєї роботи	ТАК НІ
«Співробітників не задовольняє» соціальна політика підприємства і забезпечення на старість	ТАК НІ
Персонал недостатньо знає свої соціальні права	ТАК НІ
Хотілося б, щоб співробітників більше хвалили	ТАК НІ
Чи застраховане наше підприємство від криз і наскільки здійснені його соціальні послуги – про це співробітники хотіли б знати більш детальніше	ТАК НІ
«Співробітники хотіли б знати, як результати їх роботи впливають на загальний успіх підприємства»	ТАК НІ
В колективі, де я працюю, занадто мало говорять один з одним	ТАК НІ
Співробітники, головним чином, за те, щоб часто збиратися разом після роботи	ТАК НІ
Керівник повинен відповідати за хороший клімат в колективі	ТАК НІ
«Результати моєї роботи були б набагато кращими, якби в нашому колективі частіше приходили до згоди по особистих питаннях»	ТАК НІ
Керівник повинен піклуватися про те, щоб ми добре взаємодіяли як колектив	ТАК НІ
Товаришування в нашому колективі слабо виражене	ТАК НІ

Продовження рис. 1

13. Вкажіть, які форми соціального захисту працівників потрібно запровадити (за ступенем важливості):

14. Чи приходилося Вам відпочивати в санаторіях, пансіонатах підприємства:

- Так, один раз
- Щороку
- Жодного разу
- Більше одного разу, (вказіть скільки) \_\_\_\_\_

15. Чи потрібні залізничці профспілки:

- Звичайно, потрібні
- Не знаю, мені вони нічого не дають
- Ні, чому (вказіть) \_\_\_\_\_

16. Що тримає Вас працювати на залізничному транспорті:

- Стаж
- Житло (можливість його отримання)
- Стабільний зарібок
- Соціальні гарантії (відпустки, лікування тощо)
- Немає кращих варіантів

17. Які проблеми (виробничі, міжособистісні тощо) вимагають негайних дій зі сторони керівництва, а які можуть почекати. Будь ласка, розмістіть їх за ступенем важливості.

A. Термінові

проблеми: \_\_\_\_\_

B. Питання, які можуть бути відкладені:

B. 1. Який моральний клімат у Вашому колективі:

- Хороший
- Задовільний
- Незадовільний
- Важко відповісти

2. Хто у цьому на Вашу думку винний:

- Керівник
- Співробітник
- Інше \_\_\_\_\_

3. Будь-ласка, вкажіть, що необхідно зробити, щоб покращити атмосферу в колективі:

G. 1. Яку мету ставить залізниця (проаналізуйте, будь ласка, по значимості):

- Отримання прибутку
- Розвиток галузі
- Стабільність в країні
- Економічний розвиток країни

3

- Створення нових робочих місць
- Матеріальне заохочення потреб працівників
- Створення умов для самореалізації персоналу
- Інше (вказіть) \_\_\_\_\_

2. Як часто керівництво інформує співробітників про загальну ситуацію на підприємстві і плани на майбутнє:

- Часто
- Рідко
- Ніколи

3. Чи приходилось припинювати свої власні інтереси заради інтересів роботи:

- Так, досить часто
- Вираховую свої інтереси і інтереси роботи однаково
- Особисті інтереси ставлю вище, ніж інтереси роботи

4. Стан залізничі на Вашу думку в майбутньому:

- Попришться
- Покращиться
- Не зміниться

5. Як Ви відноситься до реструктуризації залізничного транспорту:

- Позитивно
- Негативно
- Нейтрально

6. Чи ефективна існуюча система обміну поточною та звітною інформацією між працівниками підрозділів та між самими підрозділами:

- Так, ефективна
- Потребує вдосконалення
- Явно неефективна
- Важко відповісти

7. Будь ласка, вкажіть, що потрібно зробити, щоб поліпшити загальну систему управління (функціональної взаємодії співробітників):

D. Дайте оцінку по десятибальній шкалі наступним твердженням:

1. Стабільність зарібку в на	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Можливість отримувати більш високу зарплату в залежності від результатів праці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Можливість кар'єрного росту	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Одобрення зі сторони керівництва	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. Повага підлеглих	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. Повага зі сторони клієнтів	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Можливість самореалізації, використання здібностей	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. Можливість самостійності та ініціативи в роботі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Високий ступінь відповідальності на роботі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4

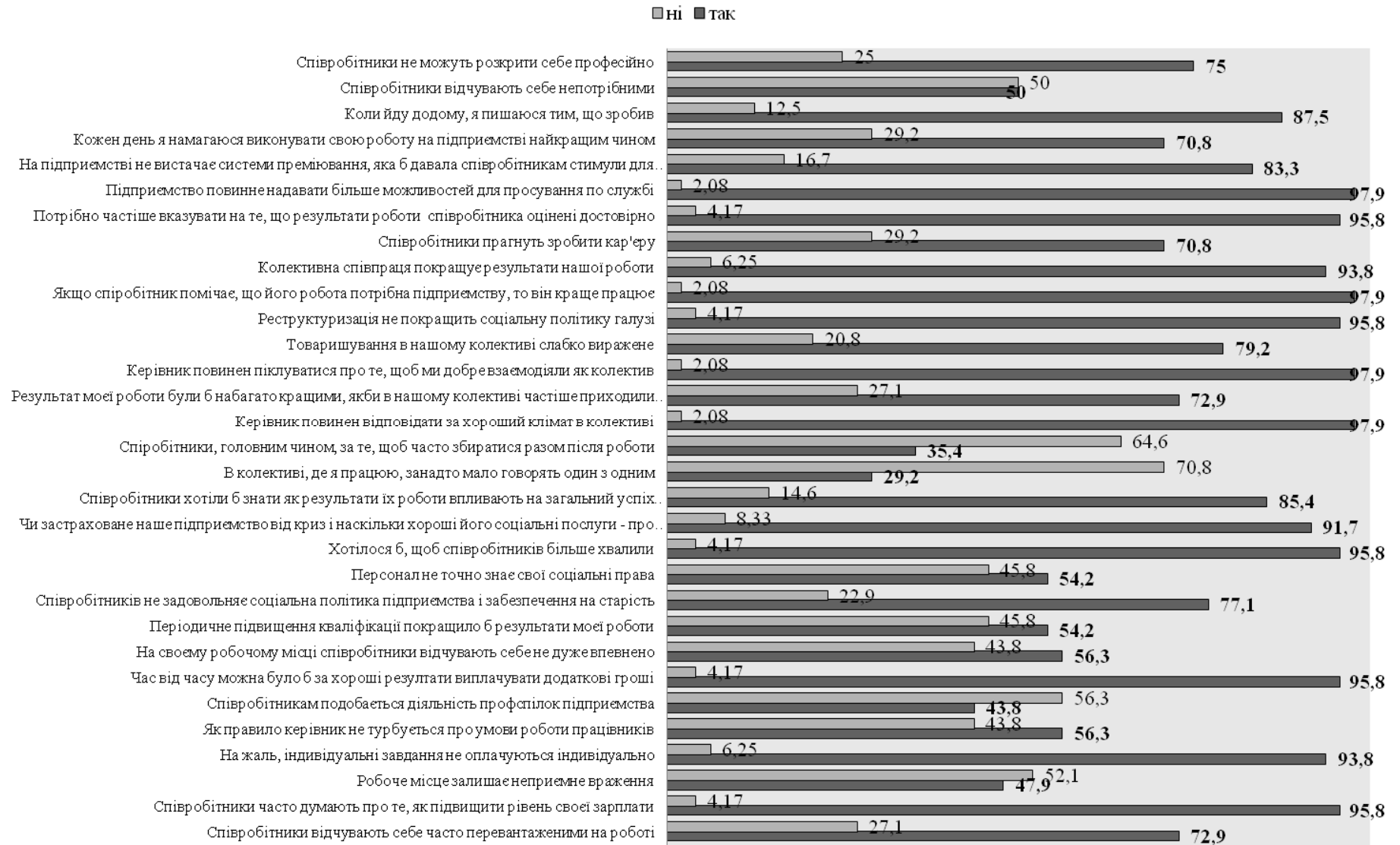


Рис. 2. Узагальнення результатів опитування із секції Е

**Таблиця 1. Узагальнююча характеристика результатів анкетного опитування працівників залізничного транспорту**

Виявлені негативні моменти	Виявлені позитивні моменти
1	2
<b>МАТЕРІАЛЬНИЙ АСПЕКТ</b>	
66,8% не довіряють у нарахуванні заробітної плати, 75% зазначають невідповідність оплати праці обсягам виконуваної роботи 95,8% опитаних часто думають про те, як підвищити рівень своєї зарплати	60,4% задоволені рівнем заробітної плати, 45,8% задоволені можливістю підвищення, заробітної плати У 84% оцінили стабільність заробітку (43,8% через це утримуються від звільнення)
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Рівень заробітної плати зробити відповідним до середнього прожиткового рівня по регіону проживання та вирівняти відповідність обсягам виконуваної роботи 2. Зробити відкритою та більш доступною працівникам бухгалтерську інформацію, її дії у нарахуваннях (52,1% опитаних вказують на необхідність вдосконалення існуючої системи обміну поточної та звітної інформації між працівниками, 25% вважають її неефективною).	
<b>ФОРМИ ЗАОХОЧЕННЯ</b>	
Матеріальне заохочення працівників посідає 7 позицію у рейтингу мотивації працівників залізниці, У 6% оцінена можливість кар'єрного росту, 70,8% опитаних прагнуть зробити кар'єру. У 36% оцінена можливість ініціативності. У 18% оцінена можливість самореалізації, яка займає 6 місце рейтингу. 83,3% зазначило, що на підприємстві не вистачає системи преміювання, яка б давала співробітникам стимули до роботи. 93,8% назвали негативним те, що індивідуальні завдання не оплачуються.	37,5% зазначають премії, 20,8% - індивідуальні винагороди, 16,7% - колективні заходи заходи.
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Збільшити % підвищення заробітної плати (8% опитаних). 2. Надавати більше можливостей для просування по службі (97,9% опитаних), допомагати розкритися професійно (75% опитаних не можуть цього зробити), творчо (у 60% оцінена творчість, цікава робота), самореалізуватися. 3. Збільшити рівень морального (набагато краще працювало б 72,9% опитаних, якби в колективі частіше приходили до згоди з особистих питань і 97,9%, якщо їх робота потрібна підприємству) та матеріального заохочення (95,8% опитаних вважають, що можна було б за хороші результати виплачувати додаткові гроші) у вигляді індивідуальних заохочень та премій.	
<b>СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ</b>	
29,2% не відпочивали за рахунок підприємства жодного разу; 37,5% - лише один раз Низький рівень забезпечення житлом: 4,2% утримуються від звільнення через житло. 77,1% не задовольняє соціальна політика підприємства і забезпечення на старість.	У 54% працівники оцінили соціальне забезпечення та у 30% рівень своєї соціальної захищеності. Форми соціального захисту, які реалізуються: – безкоштовні або пільгові путівки в пансіонати, санаторії – 72,9%; – заходи соцстрахування на лікування – 70,8%; – оздоровлення дітей – 47,9%; – допомога від керівництва за рахунок коштів підприємства – 43,8%; – надання гуртожитків/квартир або допомога у їх придбанні – 16,7%; – фактично ніяких – 20,8%. – 66,7% утримуються від звільнення через соціальні гарантії
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Знищити корупцію (4%). 2. Підвищити рівень заробітної плати (18,75% опитаних). 3. Поліпшити житлове питання (12,5%). 4. Підвищити якість контролю за дотриманням виконання трудового законодавства (2,08%). 5. Розробити соціальні програми та удосконалити системи соціального забезпечення. 6. Збільшити допомогу на молоді сім'ї з дітьми (одну дитину мають 39,6%, двоє – 33,3%, троє – 4,2%). 7. Розробити справедливую систему надання путівок на відпочинок: без преференцій для одних і тих самих працівників, а надавати можливість скористатися тим, хто ще не відпочивав жодного разу, або лише один раз.	

**продовження таблиці 1**

1	2
<b>ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОФСПІЛОК</b>	
54,2% опитаним діяльність профспілок нічого не дала 56,3% не подобається діяльність профспілок. 79% засвідчують, що персонал не знає своїх соціальних прав	45,8% опитаних зазначили необхідність профспілок залізничній галузі. 35% опитаних ставлять профспілку підприємства на друге місце по спрямованості на інтереси робітників. 25% зазначили, що отримували допомогу від профспілок.
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Профспілкам збільшити контроль за дотриманням трудового законодавства та колективного договору на підприємстві. 2. Виявляти недобрацтованість у діяльності профспілок шляхом проведення відповідних анкетних опитувань та розробляти удосконалювати систему соціального захисту. 3. Більше інформувати про свою діяльність, проводити наради та конференції з відповідними трудовими колективами (91,7% працівників бажають знати про те, наскільки реалізуються соціальні послуги). 4. Пошук нових шляхів завоювання довіри у трудових колективах. 5. Знищити корупцію та збільшити чесність задоволення потреб серед усіх працівників залізничного транспорту. 6. Розробляти нові форми заохочень та стимулів до роботи на залізничному транспорті, продовження династій.	
<b>ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ</b>	
60,4% опитаних оцінюють мету залізничного транспорту як першочергове отримання прибутку. 47,9% зазначають, що є засобом для досягнення цієї мети. 52,1% опитаних прогнозують погіршення стану залізничного транспорту після реструктуризації (33,3% - не зміниться, 14,6% - покращиться). 62,5% нейтрально ставляться до процесу реструктуризації (35,4% - негативно). 68,8% опитаних зазначили, що їх дуже рідко інформують про загальний стан на підприємстві та плани на майбутнє. 54,2% персоналу точно не знає, що від нього очікується. 96% засвідчили, що соціальна політика не покращиться	45,8% поставили на друге місце мети залізничного транспорту розвиток галузі. 35,4% відчують себе людьми, від яких залежить благополуччя галузі У 100% працівники оцінили високий ступінь відповідальності на роботі. 85,4% хотіли б знати, як результати їх роботи впливають на загальний успіх підприємства. 54,2% ставлять на перше місце залізничний транспорт як учасника соціальної політики підприємства, який найбільше зацікавлений у задоволенні потреб працівників.
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Збільшити ефективність управління підприємством (31,3% опитаних). 2. Застосовувати кращі методи інформування працівників про стан галузі, їх внесок в успіх підприємства, можливі соціальні послуги. 3. Проводити курси, тренінги з приводу реформування залізничного транспорту та виходу з кризового стану галузі. 4. Вирішувати виробничі проблеми на рівні міжособистісних (41,7% опитаних вказує, що виробничі проблеми вимагають негайних дій з боку керівництва, 18,75% ставлять міжособистісні проблеми на перший план для вирішення).	
<b>МОРАЛЬНА АТМОСФЕРА</b>	
8% вимагають для покращення ситуації замінити керівника, розумність вимог якого оцінено працівниками у 24%. У 78% працівники оцінили розподіл керівником підлеглих на «своїх» та «чужих». У 48% працівники оцінили повагу підлеглих і у 42% авторитет керівника. 79,2% опитаних відповіли, що товаришування слабо виражене в їхньому колективі. 64,6% не бажають збиратися після роботи на колективні заходи. 97,9% покладають відповідальність за хороший клімат у колективі на керівника. 50% співробітників відчують себе непотрібними. 2% опитаних відносять на 5 місце керівника серед учасників соціальної політики, який спрямовується на задоволення інтересів працівника	52,1% опитаних є задоволеними моральним кліматом у колективі. У 96% працівники оцінили повагу зі сторони клієнтів. 95,8% хотіли, щоб їх більше хвалили. 87,5% працівників пишаються тим, що зробили протягом робочого дня. 70,8% щодня намагаються виконувати свою роботу найкращим чином.
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Підвищити увагу та підтримку з боку керівництва на трудові відносини у колективі (75% опитаних відповіло, що моральний клімат залежить від керівника, на 12 балів є присутнім схвалення працівника і 95,8% хочуть, щоб їм надавали достовірну оцінку впливу їх роботи на загальні результати, 97,9% опитаних вказують, що керівник повинен залучати у взаємодію колектив, 93,8% - більше спілкуватися).	

продовження таблиці 1

1	2
2. Розробка соціальних програм (8,3% опитаних). 3. Підвищення заробітної плати (22,9% опитаних). 4. Виявляти керівництву гуманність (4,2%). 5. Ініціювати колективну співпрацю (75% опитаних засвідчили, що їхня праця покращиться).	
<b>УМОВИ ПРАЦІ</b>	
47,9% зазначають, що робоче місце залишає неприємне враження. 72,9% стверджують, що відчувають себе часто перевантаженими (у 72% оцінена важкість на роботі). 56,3% опитаних відповіли, що керівник не турбується про умови роботи працівників. 56,1% на робочому місці відчувають себе не дуже впевнено. 54,2% не проінформовані про те, що можуть робити на своєму робочому місці.	У 66% оцінені хороші умови на роботі.
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Керівництву виявити турботу щодо умов праці підлеглих. 2. Звернути більше уваги на питання забезпечення працівників усім необхідним на робочих місцях. 3. Контролювати перевантаження робітників та не допускати їх виснаження.	
<b>СИТУАЦІЯ В КРАЇНІ</b>	
12% опитаних поставило державу на третє місце по задоволенню інтересів працівників. 25% опитаних відповіли, що їх утримує працювати на залізничному транспорті відсутність кращих варіантів (причина безробіття). Мета залізничного транспорту – створення робочих місць – займає 5 місце, стабільність в країні – 4.	-
<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ:</b> 1. Змінити економічно-політичну ситуацію в країні, що дозволить покращити фінансове становище залізничного транспорту, як вважають. 56,3% респондентів. 2. Збільшити державну підтримку соціальної сфери залізничного транспорту в період реструктуризації.	

**РЕЗЮМЕ**

*Шкулипа Людмила*

**Возможности социального анкетирования для анализа социальной защиты работников железнодорожного транспорта**

Рассмотрена возможность проведения анкетного опроса на предприятиях железнодорожного транспорта для более полного и справедливого получения информации о современном состоянии социальной защиты работников железнодорожного транспорта. Разработана анкета на тему «Социальная защита работников железнодорожной отрасли». Обобщены результаты и приведены конкретные рекомендации как в системе социальной защиты работников, так и для железнодорожного транспорта в целом

**RESUME**

*Shkulipa Lyudmyla*

**Possibilities of the social questionnaire for analysis of the social protection railway's workers**

The possibility of a questionnaire survey on railway enterprises for more complete and fair information about the current state of social protection of railway's workers has been considered. The questionnaire on the topic "The social protection of railway's workers" has been designed. Results have been generalized. The specific recommendations as to the system of social protection of workers and to the railway in general are shown.

*Стаття надійшла до редакції 26.09.2012 р.*

**Ольга ШКУРУПІЙ**доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки,  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»**Тетяна ДЕЙНЕКА**кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки,  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»**Тетяна БІЛОБРОВА**кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки,  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»**АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК**

*У статті досліджено місце і роль сучасних транснаціональних корпорацій у процесах транснаціоналізації виробництва та капіталу. Особлива увага звертається на зміни масштабів та напрямів прямого іноземного інвестування транснаціональних корпорацій після світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр.*

**Ключові слова:** транснаціоналізація, транснаціональна корпорація (ТНК), інтернаціоналізація виробництва, інтернаціоналізація капіталу, прямі іноземні інвестиції.

У наш час інтернаціоналізація виробництва і капіталу стала чинником, що визначає темпи розвитку національного господарства. Нині вирішення таких визначальних завдань як підвищення добробуту населення, досягнення в країні рівня життя, що відповідає стандартам промислово розвинених країн, забезпечення сталого економічного розвитку без залучення національної економіки у систему світового господарства стає фактично нереальним. Така постановка проблеми передбачає висвітлення ролі ТНК в аспекті світових господарських тенденцій, сучасний зміст яких визначається тим, що внаслідок активізації діяльності ТНК національні економіки все більше інтегруються на рівні виробництва, і ці процеси інтеграції істотним чином відбуваються під контролем ТНК.

Вагомий внесок у теоретичне осмислення проблематики процесів транснаціоналізації, руху капіталу у глобальному економічному просторі, розвитку транснаціональних корпоративних систем, ролі сучасної корпорації як рушійної сили постіндустріального розвитку зробили зарубіжні науковці: К. Акамацу, Р. Акофф, Д. Белл, Д. Берч, Дж. Гелбрейт, Р. Гільфердинг, А. де Гіус, Дж. Даннінг, Р. Дорнбуш, В. Іноземцев, М. Кастельс, Р. Каплінски, Дж. Кейнс, М. Кессон, Р. Коуз, Е. Кочетов, с. Кроуфорд, К. Маркс, Р. Нарула, Р. Олліо, П. Пекар, М. Портер, А. Рагман, Ж. Сапір, Дж. Стігліц, О. Уільямсон, Ф. Уебстер, Ф. Фукуяма, С. Хаймер, Е. Хелпман, К. Хофф та ін.

У широкому загалі зазначених проблем, необхідно виділити також дослідження вітчизняних науковців: Л. Антонюк, Ю. Бажала, О. Барановського, Г. Башнянина, П. Буряка, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Горбатова, А. Гриценка, Ю. Зайцева, Б. Кваснюка, М. Кизима, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, О. Мозгового, В. Мунтіяна, В. Новицького, Є. Панченка, А. Поручника, Л. Руденко-Сударевої, В. Савчука, Л. Федулової, Д. Чистіліна, А. Чухна, С. Якубовського та ін.

Метою дослідження є аналіз сучасної ролі та місця

ТНК у процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу.

Методологічною базою дослідження є загальнонаукові методи пізнання (діалектичний, історико-логічний та системний підходи) і методи специфіковані відповідно до потреб аналізу проблем міжнародного руху капіталу та діяльності ТНК.

Завданнями дослідження є: розкрити роль ТНК у процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу; проаналізувати сучасні масштаби та динаміку міграції капіталу за опосередкування ТНК; виявити сучасні тенденції транснаціоналізації виробничих та інвестиційних процесів.

У ході процесів інтернаціоналізації, які стали особливо виразними у другій половині ХХ ст., стираються географічні кордони, утворюється нова картина світу. Сьогодні всі частини та всі процеси взаємопов'язані та взаємообумовлені; великі компанії стають суб'єктами процесів, що охоплюють весь світ, а рішення, які приймає керівництво таких компаній, безпосередньо впливає на світову економіку загалом. Науковці зауважують, що у наш час процеси інтернаціоналізації продовжують сприяти формуванню все більш широким і комплексним господарських систем. Це передбачає відмову від політичної та ідеологічної розмежованості світу та заміну її економічним поділом [1].

Нині у світі діє 82 тис. ТНК з 810 тис. закордонних філій [2, с. XXI]. Незважаючи на наслідки фінансово-економічної кризи, діяльність ТНК за світовим масштабом впливу лишається так само значущою. У різних країнах (регіонах), згідно з узагальненнями науковців [3, с. 43], тенденції розвитку транснаціоналізації господарської діяльності мають свою специфіку. Вона сформульована у наступних тезах:

- для США характерними є виникнення нових глобальних корпорацій (корпорацій п'ятого покоління) та трансформація в глобальні корпорації ТНК, які існували до цього;



- для більшості країн Європи властиві процеси подолання відставання у створенні глобальних корпорацій, а також сприяння утвердженню у традиційних галузях економіки вузькоспеціалізованих агресивних ТНК;
- для Японії, Південної Кореї притаманним є намагання тих ТНК, що пережили кризу, трансформуватись шляхом злиття з іноземними компаніями;
- для країн, що розвиваються, (Індія, Мексика, частково КНР), а також країн, де ТНК формуються на основі державних підприємств, характерне становлення традиційних ТНК на базі національних фінансово-промислових груп;
- для тенденції утворення нових («молодих») ТНК характерна експансія середніх і малих фірм.

В умовах нерівномірності економічного розвитку великий бізнес, як правило, є більш стійким, що

підтверджує аналіз діяльності компаній на стадії економічного спаду та в сучасний період початку виходу з кризи. За даними ЮНКТАД глобальна криза не блокувала зростаючу інтернаціоналізацію виробництва. Масштаби зниження обсягів продажів та доданої вартості закордонних філій ТНК у 2008 р. та 2009 р. були менші, ніж спад світової економіки загалом. Як наслідок, частка закордонних філій у світовому ВВП досягла рекордно високого рівня – 11 %.

У 2010 р. глобальне промислове виробництво та торгівля повернулись до стану докризового рівня, а глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) дещо зросли (на 1,24 трлн дол.), хоча і залишились на 15 % нижчими. Глобальна економічна криза негативно позначилась на потоках ПІІ, проте не призвела до повного краху в сегменті великих корпорацій. Згідно з оцінками ЮНКТАД глобальні ПІІ наблизяться до показника 2007 р. у 2013 р. (табл. 1).

**Таблиця 1. Показники ПІІ та міжнародного виробництва, 2005-2010 рр. [4, с. 7]**

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах, млрд. дол.				Динаміка (приріст, відхилення), %	
	2005-2007 рр. (середній показник)	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.
Притік ПІІ	1472	1744	1185	1244	-32,1	4,9
Вивіз ПІІ	1487	1911	1171	1323	-38,7	13,1
Обсяг ввезених ПІІ	14407	15295	17950	19141	17,4	6,6
Обсяг вивезених ПІІ	15705	15988	19197	20408	20,1	6,3
Доходи від ввезених ПІІ	990	1066	945	1137	-11,3	20,3
Доходи від вивезених ПІІ	1083	1113	1037	1251	-6,8	20,8
Транскордонні злиття і поглинання (ЗІП)	703	707	250	339	-64,7	35,7
Обсяг продажів закордонних філій	21293	33300	30213	32960	-9,3	9,1
Додана вартість (виробництво) закордонних філій	3570	6216	6129	6636	-1,4	8,3
Сукупні активи закордонних філій	43324	64423	53601	56998	-16,8	6,3
Експорт закордонних філій	5003	6599	5262	6239	-20,3	18,6
Зайнятість у закордонних філіях (тис. осіб)	55001	64484	66688	68218	3,4	2,3
Довідково:						
ВВП (у поточних цінах)	50338	61147	57920	62909	-5,3	8,6
Валове накопичення основного капіталу	11208	13999	12734	13940	-9,0	9,5
Надходження у вигляді роялті та ліцензійних платежів	155	191	187	191	-1,9	1,7

Разом з цим, характеризуючи стан великого бізнесу в період сучасних кризових явищ, не можна не констатувати, що у цьому сегменті також спостерігалися значні втрати. Біржовий крах не міг не позначитись на діяльності ТНК. З жовтня 2007 р. по березень 2009 р.,

вартість американських компаній за показником індексу Доу-Джонса (DJIA - Dow Jones Index Average) знизилась на 53 %, вартість європейських компаній – більше, ніж на 50 [5]; загальна динаміка вартості найбільш значних корпорацій була від'ємною (табл. 2).

**Таблиця 2. Динаміка вартості найбільших компаній\* [6, с. 147]**

Кількість ТНК за показником ринкової вартості	IV квартал 2003 р.	IV квартал 2007 р.	IV квартал 2008 р.
Більше 20 млрд. дол.	246	500	261
Більше 50 млрд. дол.	80	162	76
Більше 100 млрд. дол.	26	70	31
Більше 200 млрд. дол.	7	17	4
Більше 300 млрд. дол.	1	7	1

\* Розраховано за рейтингами Forbes Global 2000; Financial Times (FT-500) 2003, 2007, 2008.

Проте стійкість ТНК і ТНБ у протистоянні кризі все ж таки виявилась більшою, ніж у інших компаній як реального, так і фінансового секторів світового господарства. Це констатують джерела інформації

(зокрема рейтинг найбільших компаній світу, що проводиться газетою Financial Times – FT-500) (табл. 3).

**Таблиця 3. Найуспішніші компанії світу за рейтингом FT-500, 2011 р. [7]**

Місце у рейтингу		Компанія	Країна	Сектор
2011 р.	2010 р.			
1	2	Exxon Mobil	США	Нафта і газ
2	1	PetroChina	Китай	Нафта і газ
3	5	Apple	США	Технології, обладнання
4	4	Indl & Coml Bank of China	Китай	Банки
5	13	Petrobras	Бразилія	Нафта і газ
6	6	BHP Billiton	Австралія / Британія	Видобувна індустрія
7	11	China Construction Bank	Китай	Банки
8	19	Royal Dutch Shell	Велика Британія	Нафта і газ
9	25	Chevron	США	Нафта і газ
10	3	Microsoft	США	Програмне забезпечення і послуги

Аналіз даних (табл. 3) свідчить, що завдяки накопиченому запасу ліквідності, ТНК відчували менш істотний вплив кризи, ніж прогнозувалось. Компанії, що у рейтингу станом на 2011 р. увійшли в 500 кращик за ознаками капіталізації на фондовому ринку, змогли забезпечити високе відтворювальне зростання та збільшити свою ринкову вартість. Найбільш дорогою компанією світу стала китайська корпорація Exxon Mobil, яка оцінюється у 417,2 трлн. дол.

Нині на 500 провідних ТНК світу припадає більше 1/3 експорту обробної промисловості, 3/4 світової торгівлі сировинними товарами, 4/5 торгівлі новими технологіями. Загалом ці компанії контролюють 70 %

світової торгівлі [8, с. 89]. За показниками компактності та інтенсивності діяльності ТНК простежується така географія: передусім США, далі Велика Британія, а також Китай, Нідерланди, Німеччина, Бельгія. Географічне поширення діяльності найбільших ТНК надзвичайно велике. Наприклад: діяльність швейцарської фармацевтичної компанії Novartis здійснюється у 62-х країнах, а німецької поштової компанії Deutsche Post AG – у 111-ти [9, с. 55]. Через діяльність дочірніх компаній та широку мережу транскордонних бізнес-операцій ТНК забезпечують глобальний зв'язок різних сегментів світового господарства, щільну взаємозалежність національних процесів відтворення.

**Таблиця 4. Капіталізація компаній на фондовому ринку, 2010-2011 р. (рейтинг FT-500) [7]**

Місце, 2011	Компанія	Ринкова капіталізація, млрд. дол.		Оборот, млрд. дол.		Чистий прибуток, млрд. дол.		Сукупні активи, млрд. дол.	
		2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
1	Exxon Mobil	316,2	417,2	301,5	341,6	19,3	30,5	231,1	299,0
2	PetroChina	329,3	326,2	149,3	222,3	15,1	21,2	212,4	251,3
3	Apple	213,1	321,1	36,3	65,1	5,7	14,0	53,6	75,2
4	Indl & Coml Bank of China	246,4	251,1	н/д	н/д	16,3	25,1	1431,0	2042,1
5	Petrobras	186,2	247,4	104,8	128,5	16,6	21,2	196,3	309,3
6	BHP Billiton	209,9	247,1	54,7	50,5	6,4	12,1	74,9	83,8
7	China Construction Bank	191,5	232,6	н/д	н/д	15,6	20,5	1408	1640,3
8	Royal Dutch Shell	177,0	228,1	278,2	373,3	12,7	20,4	292,2	317,2
9	Chevron	152,3	215,8	159,4	189,6	10,5	19,0	163,4	183,9
10	Microsoft	256,9	213,3	58,4	62,0	14,6	18,8	77,6	86,1

Великі корпорації вирізняються значно довшим «життям» порівняно з іншими компаніями. К. Нордстрем та Й. Ріддерстрале з посиланням на дослідження А. де Гіуса [17] наводять результати дослідження японських та європейських компаній, згідно з якими середній термін існування компанії (незалежно від країни, з якої вона походить) становить 20,5 роки, а строк життя міжнародної компанії з рейтингу Fortune 500 або його аналога – від 40 до 50 років [11, с. 89].

На думку П. Дембінські, який одним з перших використав поняття «дуже великі корпорації (ДВК)», такі компанії повинні розцінюватися як кінцеві структуруючі сили світової економіки та реальні рушійні чинники глобалізації [12, с. 43]. Дійсно, як основні гравці у світовій економіці, вони істотно

впливають на діяльність інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, національні та регіональні ринки, на яких діють їх дочірні підприємства, тобто об'єктивно відіграють надзвичайно велику роль у світовій економіці.

Підходи до з'ясування сутності ТНК через зміст їх діяльності – різнопланові. Зокрема висувається пропозиція щодо уявлення міжнародної діяльності ТНК як «сукупності трьох бізнес-векторів» [13, с. 278] – інвестиційного, виробничого, торгового. Перший – інвестиційний – знаменує початок дій корпорації, метою яких є опанування закордонного ринку. Кінцевою точкою інвестиційного вектора та одночасно початком нового – є виробничий, який має за мету набуття ТНК у країні, що приймає, юридичного статусу. Після цього відбувається перенесення за кордон активів і

здійснення виробничої та торговельної діяльності. Тобто компанія «рухається» за виробничим вектором, інтернаціоналізуючи виробничий процес, і за торговим – інтернаціоналізуючи процес торгівлі.

Проте слід зазначити, що за таким підходом дещо зміщуються критерії – сфери діяльності та послідовність бізнес-операцій. Зважаючи на це, визначення сутності ТНК буде більш точним, якщо підійти до цього з позиції дії інституціональних механізмів, що опосередковують діяльність корпорацій. Зазначені механізми можуть бути представлені як два основних угруповання: по-перше, прями інвестиції за кордоном; по-друге, експорт, ліцензування, франчайзинг тощо. При цьому визначальним у з'ясуванні сутності ТНК згідно з цим контекстом аналізу є критерій вивозу капіталу. Йдеться про те, що компанія дійсно набуває статусу транснаціональної, якщо в її діяльності експорт товарів поступається місцем експорту капіталу. Вивіз капіталу, набувши прерогативи, зумовлює розміщення виробництва за кордоном.

Зважаючи на це, поглиблення потребує аналіз масштабів та світових тенденцій іноземного інвестування ТНК. Передусім потрібно зазначити, що великі промислові корпорації, холдинги є активними учасниками міжнародного ринку капіталів. За даними ЮНКТАД 400 з 500-та провідних ТНК контролюють половину всіх прямих капіталовкладень [8, с. 89]. Тенденції іноземного інвестування свідчать про стійкість ТНК та їх значущість для економіки, що виявляється як у зростаючій фазі циклу та на піку зростання, так і у фазі спаду. У довгостроковому періоді (з 1986 р. по 2009 р.) роль ТНК в інтервалі зростання однозначно проявилась до 2000 р. (1986 / 1990; 1991 / 1995; 1996 / 2000) і стала дещо меншим чином очевидною в новому тисячоріччі. Враховуючи нерівномірність виявлення економічної динаміки, необхідним є її більш детальний аналіз.

Починаючи з 80-х років ХХ ст. виразно простежується переважання річних темпів приросту ПІІ порівняно зі світовим ВВП, світовим експортом, а також накопиченням основного капіталу. ПІІ були в цей період рушійною силою розвитку світової економіки. Точкою найвищого підйому став 2000 р., коли обсяг капіталовкладень у світове господарство склав 1,4 трлн дол. США. Після цього, поступово, обрису стали набувати ознаки уповільнення розвитку та настання спадної фази економічного циклу. За роками процеси плинності оцінюються так: з 2001 р. по 2003, потік ПІІ знижувався; у 2004 р. збільшився (через притік ПІІ у країни, що розвиваються) і з 2004 р. по 2007 – щорічний приріст був позитивним. Навіть на початку кризи (у 2008 р.) в період, коли розмір зниження показників притоку / відтоку інвестицій коливався на рівні 15-16 %, загальна сума цих показників була вищою, ніж у найбільш благополучному 2000 році.

Зрозуміло, що вплив світової кризи такої сили, як сучасна, не міг не позначитись на обсягах ПІІ. 2009 р. за показниками суми інвестиційних потоків можна порівняти з 2005 р. Втрати були (і ці втрати були значними). Проте, порівнюючи показники обсягів руху капіталу, можемо стверджувати, що наповнення інвестиційних потоків залишалось істотним, а це означає, що ТНК все ще були рушійною силою світової економіки.

У 1990 р. дохід від залучених ПІІ дорівнював лише 74 млрд. дол., у 2009 р. – вже 941 млрд. дол. (у 12,7 раза вище). В останні 20 років обсяг продажів іноземних

філій ТНК збільшився в 4,9 рази, їх валовий продукт – у 3,9 раза, експорт – у 3,5, зайнятість – у 3,3 [18, с. 12].

Аналізуючи результати 2010 р., ЮНКТАД зазначає тенденції до розширення виробництва, експорту, зайнятості та активів ТНК. У 2010 р. додана вартість у межах світового виробництва ТНК становила близько ¼ глобального ВВП (на філії припадало понад 10% глобального ВВП і ½ світового експорту). Збільшення потоків ПІІ згідно з прогнозом на 2013 р. передбачається у сумі 1,7 трлн дол. Наведені дані підтверджують зазначену засаду щодо сучасної ролі ТНК, яка залишається визначальною навіть в умовах кризових явищ в економіці. Великі грошові авуари ТНК, корпоративна та промислова реструктуризація зростання котирувань на фондових ринках і поступове виведення коштів держав з капіталу фінансових та нефінансових компаній (захід підтримки, якого вживали під час кризи) відкриває нові інвестиційні можливості для компаній [4, с. X–XI, 2].

Зміни, що нині відбуваються у світовій економіці, обумовлюють потребу в новій парадигмі «інвестиції – розвиток» та виваженого міжнародного інвестиційного режиму, якій дійсно сприяє стійкому розвитку. У зв'язку зі змінами, що відбуваються у практиці діяльності ТНК, поряд з формуванням обрисів інвестиційної політики виникають три групи завдань інвестицій з метою розвитку: (1) знайти виважений баланс політичних заходів (лібералізація та регулювання; права та обов'язки держави та інвесторів); (2) розширити надзвичайно важливий зв'язок проблем інвестицій і розвитку, наприклад, на межі питань іноземних інвестицій і бідності та національних завдань розвитку; (3) забезпечити узгодженість національної і міжнародної інвестиційної політики та інвестиційної політики і державної політики в інших сферах [15, с. XV].

Розглядаючи роль ТНК у процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу, вважаємо, що у різних регіонах і країнах світу інвестиційне середовище формується також під впливом глобальних кризових і посткризових змін (табл. 5).

Очевидною є тенденція до збільшення частки країн, що розвиваються, і як об'єктів розміщення, і як джерел глобальних ПІІ. Ці країни, за оцінкою ЮНКТАД, відіграють нині провідну роль у відновленні процесів ПІІ, виступаючи чинником їх активізації. До цих країн все активніше переміщується центр міжнародного виробництва та останнім часом також центр міжнародного споживання. У зв'язку з цим ТНК відповідно спрямовують інвестиційні потоки. У 2010 р. країни, що розвиваються, опанували майже половину глобального притоку інвестицій (46,1 %) та суттєво збільшили вивіз ПІІ, що свідчить про зростаючу значимість цих країн для світової економіки. Крім того, ТНК все активніше взаємодіють з країнами, що розвиваються та з країнами з перехідною економікою, використовуючи типи договірних взаємовідносин, які не пов'язані з участю у капіталі (аутсорсинг, франчайзинг, ліцензування, підряд тощо). Така організація міжнародного бізнесу сприяє інтеграції перелічених країн у світову економіку, посиленню їх виробничого потенціалу та підвищенню конкурентоспроможності.

Транснаціоналізація поширюється не лише на виробничу сферу. Вона знаходить вияв також у зближенні та взаємодії глобального фінансового ринку з міжнародним інформаційним комплексом. Таким чином утворюється новий фінансово-інформаційний

комплекс світового масштабу, якій є багаторівневою системою, що заснована на інформаційно-системою взаємовідносин між її учасниками; такою комунікаційних технологіях.

**Таблиця 5. Потоки ПІІ по регіонам, 2008-2010 рр. [4, с. 3]**

Регіони	Ввезення ПІІ			Вивезення ПІІ		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Потоки ПІІ, сума млрд. дол. США						
Усі країни світу	1744	1185	1244	1911	1171	1323
Розвинені країни	965	603	602	1541	851	935
Країни, що розвиваються	658	511	574	309	271	328
Країни зі слабкою у структурному сенсі, вразливою та невеликою економікою	62,4	52,7	48,3	5,6	4,0	10,1
Частка від загальносвітових потоків ПІІ, %						
Розвинені країни	55,3	50,9	48,4	80,7	72,7	70,7
Країни, що розвиваються	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
Країни зі слабкою у структурному сенсі, вразливою та невеликою економікою	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,8

ТНК будують великі мережі, до яких належать відділення корпорацій та об'єднань, неформальні організації та фонди, PR-агенції тощо, тобто впроваджують інструменти інституціонального впливу на інших суб'єктів ринку – споживачів, фірми, а також на урядові установи; на діяльність структур громадянського суспільства загалом.

Інтернет-технології ТНК швидко впроваджуються не лише в бізнес, але й у політику, державне управління. Крім того, така діяльність ТНК встановлює нові відносини інформаційного партнерства через формування віртуальних онлайн-спільнот, групуючи користувачів за певним інформаційним інтересом.

Нині ТНК самостійно створюють нові корпоративні ринки, що істотно відрізняє теперішнє покоління ТНК від тих, що існували до цього. Проте найвиразнішою відмінністю їх сучасного функціонування є поширення електронних ринків, при цьому таких, що опосередковують не тільки відносини «виробник – споживач» (ринок B2C), але й забезпечують взаємодію суб'єктів бізнес-середовища (ринок B2B).

Глобальний ринок інформації з інтенсивними транскордонними інформаційними потоками, який формується у сучасному світі, є надзвичайно впливовим. ТНК у такому транскордонному обміні виступають провідними гравцями. Науковці наголошують на величезному значенні інформації та мережевих технологій для функціонування економіки, фінансової, банківської систем, військової сфери, а також каналів передавання інформації, підкреслюючи, що той, хто володіє ними, може регулювати (дозувати) надходження інформації для інших та використовувати найбільш важливу інформацію на власну користь. Контроль над міжнародними комунікаціями створює нові форми залежності між державами. Сучасний період світового розвитку характеризується максимальним застосуванням мультимедійних цифрових технологій та послуг і, відповідно, появою нових корпорацій – мультимедійних гігантів, а також фірм, які спеціалізуються на електронній торгівлі. У їх числі слід виокремити такі: CNN, BBC, AOL-Time Warner, Disney, Bertelsmann, News Corporation, NBC та ін. [9, с. 58-59].

Сучасні ТНК змінюють «правила гри» – принципи ведення бізнесу. В контексті управління суспільством (у планетарному масштабі), яке постійно розвивається, трансформація транснаціональними корпораціями інституціональних структур, процесів, цілей зумовлює затвердження «електронного уряду». В широкому

розумінні [6, с. 99] «електронний уряд» – це соціально-політичний феномен, заснований на політичній комунікації, яка забезпечує безперервну оптимізацію процесу надання послуг, політичної участі громадян та швидке вирішення завдань управління шляхом зміни внутрішніх і зовнішніх відносин політичних суб'єктів за допомогою технічних засобів, глобальних і локальних політичних мереж та сучасних ЗМІ.

Отже, володіючи значними коштами та широкими інформаційно-комунікаційними мережами, ТНК у сучасних умовах розширюють межі інтернаціоналізації. Фінансово-інформаційні переваги у значно більших масштабах та значно інтенсивніше, по-перше, сприяють винесенню за межі національних економік господарської діяльності ТНК, а, по-друге, зумовлюють істотний вплив на політичну сферу суспільного життя. Це здійснюється з метою забезпечення лібералізації руху готової продукції, факторів виробництва, капіталів через послаблення протидії урядів, а також в інтересах посилення дієвості ресурсу влади, що веде до змін системи управління світовим порядком. Тобто, політична влада все частіше виступає як окрема мета – об'єкт прагнень ТНК щодо її узурпації.

Розглядаючи діяльність ТНК як вагому складову світового економічного розвитку, необхідно зазначити, що протягом останніх 20-ти років змінювалися масштаби ТНК, їх форми та характер міжнародних операцій, що зумовило зміни в стратегіях і структурі таких компаній. Це стало однією з основних причин, що визначають сучасну сутність існуючих ринків і галузей, а також ринків і галузей, що формуються. Відповідно до названих змін у світовій економіці з'являються новітні тенденції.

У доповіді ЮНКТАД (2010 р.), зокрема, підкреслюється поява таких основних новітніх тенденцій: а) трансформації системи інтегрованого міжнародного виробництва ТНК попередніх років у інтегровану міжнародну мережу; б) ширшого використання форм організації бізнесу, які не засновані на принципах участі за певною часткою (наприклад, при реалізації інфраструктурних проектів – таких схем як «будівництво – володіння – експлуатація – передання»); в) появи на фоні колосального розширення масштабів діяльності ТНК в усьому світі нових учасників та інвесторів з країн, що розвиваються (у Т. ч. державних ТНК, банків та приватних фондів прямих інвестицій) [15, с. 46]. Останнє (роль державних ТНК як джерела ПІІ) підкреслюється також у доповіді ЮНКТАД (2011 р.). Одночасно у цьому документі зазначається інша

відмінність сучасного господарського розвитку – міжнародне виробництво більше не обмежується виключно ПП, з одного боку, та торгівлею, з іншого. Одночасно зростає значення способів організації міжнародного бізнесу, не пов'язаних з участю у капіталі. Найбільш виразно ця тенденція виявляє себе в країнах, що розвиваються [4].

Інтернаціоналізацію, що розглядається в аспекті діяльності ТНК, необхідно оцінювати як об'єктивно зумовлений процес, який за особливостями виявів є багатобачним і суперечливим, таким, що суттєво корегує як національні, так і міжнародні перспективи економічного розвитку. ТНК в сучасних умовах залишаються рушійною силою цих процесів. Їх бурхливий розвиток за останні роки традиційно відображають процеси інтернаціоналізації виробництва і капіталу. Разом з цим формування стійких міжнародних зв'язків у сфері економіки на основі міжнародного поділу праці (що, власне, і визначає

сутність інтернаціоналізації) істотно опосередковується інформацією. Більше того, вона стає предметом угод, самостійним продуктом, який у системі міжнародних відносин постійно знаходиться у русі, долаючи географічні кордони. Крім цього, розширення системи світових господарських та господарсько-політичних зв'язків в умовах глобалізації дає підстави стверджувати, що у наш час ТНК активно експортують за межі країни базування продукт нової якості – «владу», споживна вартість якого має найвищу цінність передусім для самих корпорацій. До цього варто додати, що корпорації такого рівня, з одного боку є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого – самі є міцним механізмом впливу на них.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на аналіз участі вітчизняних корпоративних структур у регіональних та глобальних процесах транснаціоналізації виробництва і капіталу.

## Список літератури

1. *Иноземцев, В. Л. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции [Электронный ресурс] / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 1999. – Режим доступа : [bookluck.ru//booktrua.html](http://bookluck.ru//booktrua.html).*
2. *UNCTAD World Investment Report 2009. – New York and Geneva, 2009. – P. xxi.*
3. *Косинцев, А. П. Анализ критериев транснациональности международных корпораций [Текст] / А. П. Косинцев, О. Д. Фальченко // Известия УрГУ. – 2009. – № 3 (25). – С. 42–46.*
4. *Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие. ООН [Электронный ресурс]. – Нью-Йорк, Женева, 2011. – Режим доступа : [www.unic.ru/news.../wir2011overview\\_ru](http://www.unic.ru/news.../wir2011overview_ru).*
5. *Martin, E. Obama Bear Market Punishes Investars as Dow Slumps [Электронный ресурс] / E. Martin. – Режим доступа : <http://www.bloomberg.com/apps/news?id>.*
6. *Коница, Н. Ю. Финансовая устойчивость транснациональных корпораций в условиях кризиса [Текст] / Н. Ю. Коница // Управление корпоративными финансами. – 2009. – № 3 (33). – 144–152.*
7. *The world's largest companies FT 500 2011 [Электронный ресурс] // Financial Times – 2012. – Режим доступа : [www.ft.com/reports/ft-500-2011](http://www.ft.com/reports/ft-500-2011)*
8. *Паньков, В. С. Адаптация к глобализации: ИМЭМО оценил зарубежные активы ведущих Российских ТНК [Текст] / В. С. Паньков // ООО «Интерсоциоинформ» Экономика XXI века. – 2010. – № 5. – С. 89–90.*
9. *Капица, Л. М. Дипломатия глобализации [Текст] / Л. М. Капица // ООО «Интерсоциоинформ» Экономика XXI века. – 2010. – № 2. – С. 27–81.*
10. *Гаррет, Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 332 с.*
11. *Нордстрем, К. Бизнес в стиле фанк навсегда. Капитализм в удовольствии [Текст] / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале; пер. с англ.; Стокгольмская школа экономики. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 328 с.*
12. *Дембински, П. Х. Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы в коллективной работе, организованной конференцией ООН по торговле и развитию [Текст] / П. Х. Дембински // в Представлении информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопросы. – ООН. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк, Женева, 2004 – С. 25–43.*
13. *Половинкина, А. Ю. Систематизация теорий транснационализации капитала и производства на основе бизнес-векторов зарубежной экспансии [Текст] / А. Ю. Половинкина // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2009. – № 1. – С. 277–284.*
14. *Выпрями спИИну. Прямые инвестиции не любят «кривых» законов [Текст] // БелГазета. Макроекономика / Компании и рынки – 2010. – №3 (754) – С. 12–13.*
15. *Доклад о мировых инвестициях, 2010 год. Обзор. Инвестиции в низкоуглеродную экономику [Текст] . – Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, Женева, 2010. – 50 с.*
16. *Аркадьев, Е. Транснациональные корпорации и «электронные правительства» в контексте глобализации [Текст] / Е. Аркадьев // Беларуская Думка. – 2009. – № 7. – С. 96–101.*
17. *де Гуус, А. Живая компания. Рост, научение и долголетие в деловой среде The Living Company. Growth, Learning and Longevity in Business [Текст] / де Гуус А. – СПб : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 224 с.*

## РЕЗЮМЕ

**Шкурупий Ольга, Дейнека Татьяна, Белоброва Татьяна**

**Актуальные аспекты производственной и инвестиционной деятельности ТНК**

В статье исследованы место и роль современных транснациональных корпораций в процессах транснационализации производства и капитала. Особое внимание уделялось изменениям масштабов и направлений прямых иностранных инвестиций транснациональных корпораций после мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. Рассмотрены и проанализированы современные тенденции транснационализации хозяйственной деятельности. Исследованы изменения, произошедшие в мировой экономике вследствие производственной и инвестиционной деятельности ТНК.

## RESUME

*Shkurupiy Olga, Deineka Tetyana, Bilobrova Tetyana*

### **Actual aspects of production and investment activities of TNC**

In the article the place and role of modern transnational corporation in the processes of production and capital transnationalization are discovered. Special attention has been paid to changes of scales and directions of transnational corporations' foreign direct investment after world financial crisis of 2008-2009. Modern trends of production activity' transnationalization are considered and analyzed. Changes that have occurred in the world economy as a result of the production and investment activities of TNCs are investigated.

*Стаття надійшла до редакції 24.09.2012 р.*

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ПРИ ВСТАНОВЛЕНІ НЕСТАЧІ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ

*Розглянуто основні принципи інвентаризації, обов'язкове проведення якої передбачено при встановленні нестачі ТМЦ. Удосконалено методичні підходи до проведення судово-економічної експертизи у цьому випадку з урахуванням оформлення матеріалів інвентаризації.*

**Ключові слова:** *судово-економічна експертиза, інвентаризація, нестача, інвентаризаційний опис, матеріально відповідальна особа, порівняльна відомість, принципи, товарно-матеріальні цінності.*

Інвентаризація є основним методом контролю за збереженням товарно-матеріальних цінностей, основних засобів, коштів. Проводиться інвентаризація шляхом порівняння фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку. Під час проведення судово-економічної експертизи пропонуємо дотримуватись методичних підходів щодо документального підтвердження інвентаризації ТМЦ.

Питання, винесені на розгляд, досліджувалися такими вченими, як В. Д. Андреев, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, М. І. Камлик, В. М. Мурашко, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, О. А. Шпіг та ін. З кожним роком порядок інвентаризації переглядається, удосконалюється та вимагає все більшої уваги у вчених.

Метою статті є теоретичне обґрунтування засад інвентаризації та удосконалення методичних підходів до проведення судово-економічної експертизи при встановленні нестачі ТМЦ.

Завдання статті:

1. Окреслити основні принципи інвентаризації.
2. Удосконалити методичні підходи до проведення судово-економічної експертизи при встановленні нестачі ТМЦ.

На практиці зустрічається досить багато порушень та корисливих зловживань, пов'язаних з розкраданням матеріальних запасів, і основним джерелом інформації, яка надається експерту-економісту при цьому, є матеріали проведених інвентаризацій [4 с. 59].

Об'єктами інвентаризації є товарно-матеріальні цінності, грошові кошти, нематеріальні активи, основні засоби, документи та розрахунки між підприємствами.

Суб'єктами інвентаризації виступають усі учасники проведення: керівники підприємств, члени інвентаризаційної комісії, матеріально відповідальні особи. А також у передбачених законодавством випадках можуть і ревізорів під час проведення перевірки.

Принципи інвентаризації визначають порядок її організації та техніку здійснення, прийоми встановлення кількісної та якісної характеристики майна, його оцінку, місце інвентаризації в управлінському та обліковому процесах, а також у забезпеченні зберігання власності (таблиця 1).

Нами удосконалено принципи проведення інвентаризації через відповідальність та контроль,

сутність яких полягає в тому, що інвентаризація проводиться з метою контролю за збереженням ТМЦ, що знаходяться на зберіганні у матеріально відповідальній особі та відповідальність за належну організацію в проведенні інвентаризації ТМЦ.

Порядок проведення інвентаризації передбачено Інструкцією по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків [2].

Відповідно до Інструкції передбачені випадки, при яких проведення інвентаризації є обов'язковим (табл. 2).

Якісному проведенню інвентаризації сприяє її належна організація та ретельна підготовка. Необхідність проведення інвентаризації може виникнути у будь-який момент, тому на кожному підприємстві мають бути створені умови для її здійснення. Процедура проводиться в декілька етапів [5, с. 146-151]:

1. Організаційно-підготовчий етап (планування інвентаризації, створення інвентаризаційної комісії).
2. Етап перевірки (перевірка фактичної наявності активів та зобов'язань, умов їх зберігання та ін.).
3. Порівняльно-аналітичний етап (виявлення інвентаризаційних різниць, підтвердження оцінок об'єктів обліку).
4. Підсумковий етап (підтвердження результатів інвентаризації та відображення їх у регістрах бухгалтерського обліку).

Для проведення інвентаризаційної роботи на підприємстві розпорядчим документом їх керівника створюються постійно діючі інвентаризаційні комісії у складі керівника структурних підрозділів, головного бухгалтера, які очолюються керівником підприємства або його заступником [2].

Незалежно від підстав проведення інвентаризації, керівник підприємства видає наказ про призначення інвентаризації, у якому зазначає: строк проведення інвентаризації, об'єкти, які їй підлягають (ТМЦ, кошти, основні засоби), склад комісії та ін.

Перед початком інвентаризації матеріально відповідальна особа надає розписку, що всі витратні та прибуткові документи до початку інвентаризації відображені в товарних звітах та здані в бухгалтерію. Інвентаризація проводиться в присутності всіх членів

комісії та матеріально відповідальній особі. Однак матеріально відповідальна особа до складу інвентаризаційної комісії не входить. У деяких випадках проведення інвентаризації можливе без участі матеріально відповідальній особі (ухиляється від

проведення інвентаризації, не з'явилась, але була ознайомлена з наказом); у такому випадку комісія у складі, зазначеному в наказі про призначення інвентаризації, проводить інвентаризацію без участі матеріально відповідальній особі.

**Таблиця 1. Основні принципи інвентаризації**

№ п/п	Принципи	Характеристика	Автор
1.	Раптовість	Передбачає неочікуваність для матеріально відповідальних осіб перевірки їх дій з обліку і зберігання цінностей, що знаходяться в їх підзвіті	Бутинець Ф. Ф. [1 с. 253-255]
2.	Зіставність	Полягає в тому, що одиниці виміру, які застосовуються в обліку, повинні збігатись з одиницями виміру, що вказані в інвентаризаційних документах як за способом обчислення, так і за системою розрахунків	
3.	Плановість	Реалізується на підприємстві через систему внутрішньогосподарського планування кількості, видів і строків проведення інвентаризацій	
4.	Своєчасність	Має важливе значення для здійснення поточного контролю за роботою всіх матеріально відповідальних осіб і за збереженням власності.	
5.	Точність	Означає, що результати інвентаризації повинні достовірно відображати фактичну наявність майна, його кількісні та якісні характеристики.	
6.	Об'єктивність	Забезпечує законність інвентаризації та полягає у виявленні причин та умов, які спричинили господарські порушення, нестачі або залишки	
7.	Неперервність	Полягає в тому, що інвентаризаційна робота повинна проводитись активно і неперервно, до повного встановлення фактичної наявності господарських засобів, отримання результатів інвентаризації та прийняття необхідних рішень	
8.	Повнота охоплення об'єктів	Інвентаризації підлягає все майно, як те, що належить підприємству, так і те, що йому не належить (знаходиться в оренді, на відповідальному зберіганні)	
9.	Ефективність	Передбачає, що кожна інвентаризація повинна закінчуватись прийняттям рішень і рекомендацій, загальним виявленням недоліків та впровадженням передового досвіду	
10.	Оперативність	Полягає в необхідності проведення інвентаризацій і оперативному виведенні її результатів	
11.	Економічність	Полягає в необхідності організації інвентаризаційного процесу так, щоб витрати на його проведення (трудові, матеріальні) були мінімальні та не створювали труднощів для забезпечення виробництва	
12.	Гласність	Полягає в тому, що результати проведених інвентаризацій слід обов'язково обговорювати на виробничих нарадах або зборах колективу підприємства.	
13.	Юридичне значення результатів інвентаризації	Передбачає суворе дотримання положень, що дозволяють відображати результати інвентаризації в бухгалтерському обліку	
14.	Оцінки результатів	Передбачає прийняття необхідного рішення за виявленими під час інвентаризації відхиленнями.	
15.	Дотримання матеріальної відповідальності	Вимагає укладання між керівником підприємства і матеріально відповідальною особою договору, яким передбачається повна матеріальна відповідальність за цінності, що знаходяться на зберіганні матеріально відповідальної особи	
16.	Обов'язковість	Полягає в тому, що проведення інвентаризації регламентується чинними нормативними актами та інструкціями	
17.	Доцільність	Полягає в тому, що інформація, яка отримується після проведення інвентаризації, повинна мати конкретний економічний зміст, бути потрібною і корисною для прийняття управлінських рішень	
18.	Виховний вплив	Полягає в тому, що своєчасно і правильно проведені інвентаризації сприяють вихованню і підвищенню у матеріально відповідальних осіб почуття відповідальності за збереження майна	
19.	Документальне відображення результатів контролю	Результати інвентаризації повинні мати доказову силу для юридичного підтвердження її підсумків	
20.	Відповідальність	Полягає в тому, що за організацію проведення інвентаризації відповідальність несе керівник підприємства	
21.	Контроль	Полягає в тому, що інвентаризація проводиться з метою контролю за збереженням ТМЦ	Запропо-новано нами



**Таблиця 2. Обов'язкове проведення інвентаризації\***

№ п/п	Підстави проведення інвентаризації	Дата проведення
1.	При передачі майна державного підприємства в оренду, приватизації майна державного підприємства	на дату події
2.	Перед складанням річної бухгалтерської звітності	не раніше 1 жовтня
3.	При зміні матеріально відповідальних осіб	на день прийому-передачі справ
4.	При встановленні фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей	на день встановлення таких фактів
5.	За судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації	у термін, зазначений у належним чином оформленому документі
6.	У разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха	на день після закінчення явищ
7.	При передачі підприємств та їх структурних підрозділів	на дату передачі
8.	У разі ліквідації підприємства	на дату прийняття рішення про ліквідацію

\* Згруповано автором

При інвентаризації товарно-матеріальних цінностей їх переважають, обмірюють, підраховують. Усе це проводиться у порядку розміщення цінностей у певному приміщенні, з уникненням безладного переходу комісії від одного виду цінностей до іншого.

При зберіганні товарно-матеріальних цінностей у різних ізольованих приміщеннях у однієї матеріально відповідальної особи інвентаризація проводиться послідовно за місцями зберігання. Після перевірки цінностей вхід до приміщення пломбується і комісія переходить у наступне приміщення [2].

Законодавством України для оформлення матеріалів інвентаризації ТМЦ передбачені дві інвентаризаційні описи за формами №М-21 та №інв-3 [11;12].

Для визначення результатів інвентаризації бухгалтерія підприємства складає порівняльні відомості щодо цінностей, з яких встановлено відхилення від даних обліку - форма № інв. -19 [12].

За надлишками, нестачами і псуванням цінностей інвентаризаційна комісія повинна мати письмові пояснення матеріально відповідальних осіб.

У процесі регулювання інвентаризаційних різниць взаємний залік надлишків і нестач унаслідок пересортування може бути допущено лише щодо товарно-матеріальних цінностей однакового найменування і в тотожній кількості за умови, що залишки і нестачі утворились за один і той самий період, що перевіряється, та в однієї і тієї ж самої особи, яка перевіряється [6, с. 75-76].

Для повного та об'єктивного проведення судово-економічної експертизи при встановленні нестачі ТМЦ експерту-економісту надають матеріали інвентаризації, а саме: договір про матеріальну відповідальність з матеріально відповідальною особою, наказ про призначення інвентаризації, інвентаризаційний опис, порівняльні відомості, пояснення, а також товарно-грошові звіти (з первинними документами, які підтверджують прибуткову та видаткову частини).

Матеріально-відповідальна особа за день або

тиждень (залежно від обсягу товарів) повинна скласти товарно-грошові звіти про рух товарів і тари. У товарно-грошовому звіті записуються залишки товарів і тари на початок дня, що відповідають залишкам, вказаним у попередньому товарно-грошовому звіті, дані про надходження і вибуття товарів і тари за день відповідно до первинних документів. Товарно-грошові звіти складаються у двох примірниках, підписуються матеріально відповідальною особою. Перший примірник звіту разом з первинними документами передаються в бухгалтерію, а другий – з позначкою бухгалтера залишається у матеріально відповідальній особі.

У ході проведення дослідження матеріалів інвентаризації експерт-економіст повинен дотримуватись методичних підходів (рис. 1).

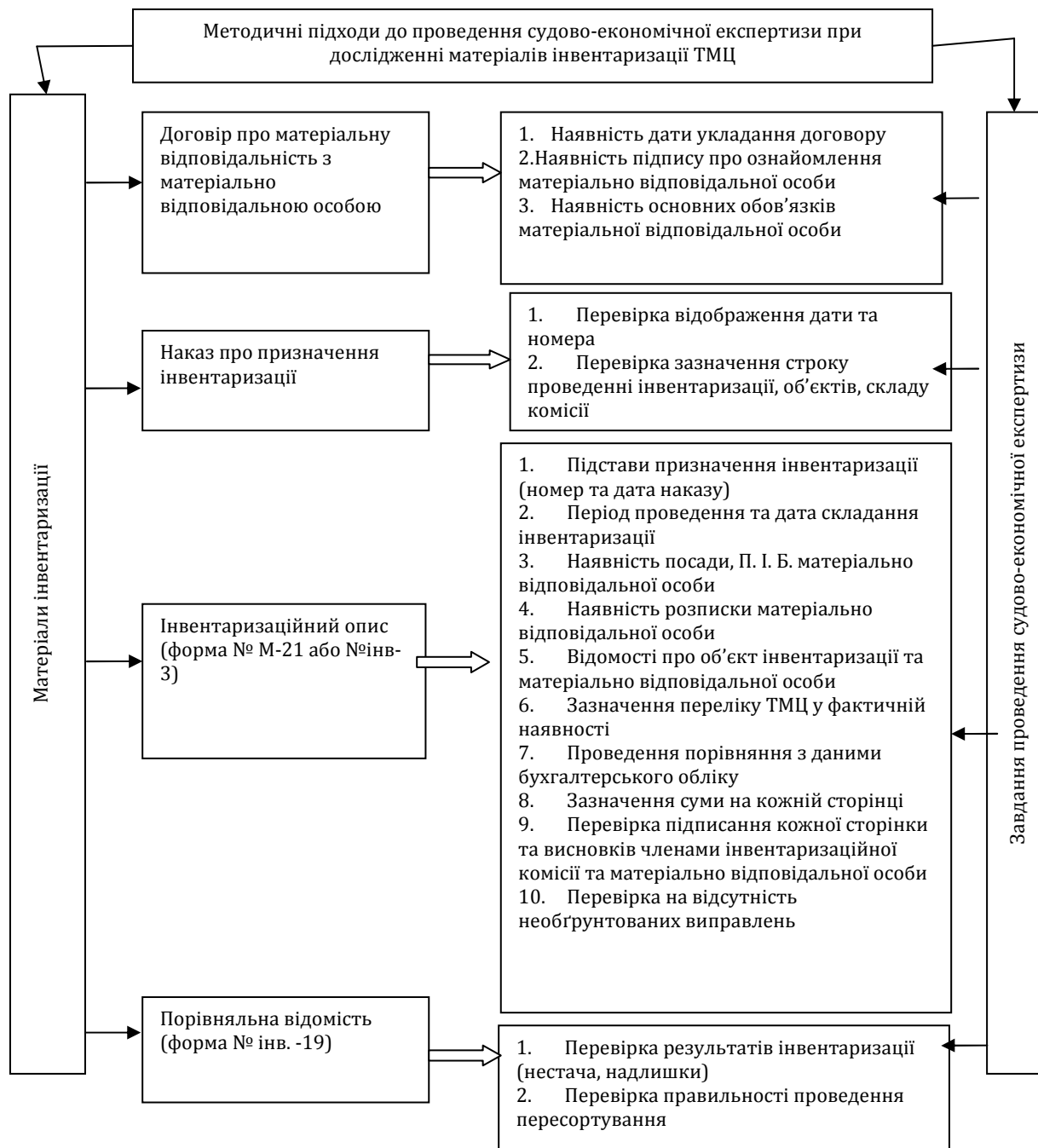
Таким чином, на нашу думку, у ході проведення теоретичного дослідження було визначено основні документи оформлення матеріалів інвентаризації при встановленні нестачі ТМЦ. Запропоновано модель, яка, на нашу думку, є найбільш доцільною та ефективною при проведенні дослідження матеріалів інвентаризації.

Модель показує основні документи, які необхідно перевірити в ході проведення судово-економічної експертизи, та дає змогу побачити найбільш суттєві порушення в проведенні інвентаризації підприємствами під час встановлення нестачі ТМЦ.

1. Розвинуто основні принципи інвентаризації, які, на відміну від наявних, додатково уміщують принцип відповідальності та контроль. Необхідність впливає з того, що інвентаризація проводиться з метою контролю за збереженням ТМЦ, що знаходяться на зберіганні у матеріально відповідальній особі та відповідальність за належну організацію в проведенні інвентаризації ТМЦ у керівника підприємства та членів інвентаризаційної комісії.

2. Удосконалено методичні підходи до проведення судово-економічної експертизи при встановленні нестачі ТМЦ, яку варто доповнити переліком завдань

проведення судово-економічної експертизи по кожному із матеріалів інвентаризації. Це допоможе більш детально дослідити матеріали інвентаризації ТМЦ, провести судово-економічну експертизу якісно та об'єктивно.



**Рис. 1. Запропонована модель проведення судово-економічної експертизи при дослідженні матеріалів інвентаризації**

### Список літератури

1. *Контроль і ревізія [Текст] : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. – Житомир. : ПП «Рута», 2002. – 544с.*
2. *Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків [Електронний ресурс] : затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994р. № 69. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>.*
3. *Герасимова, О. С. Особливості методики проведення судово-економічної експертизи розрахунків з підзвітними особами [Текст] /*

- О. С. Герасимова // *Управління розвитком*. – 2011. - № 17(114). – с. 55 - 57.
4. Волкова, І. А. Судово-бухгалтерська експертиза [Текст] : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. ] / Волкова І. А. – К. : Центр учбової літератури, 2009. - 84с.
  5. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : [навч. посіб. ] / Ю. Д. Чацкіс, Є. С. Гейер, О. А. Наумчук, І. О. Власова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 564с.
  6. Сук Л. К. Контроль і ревізія [Текст] : [навч. посіб. для дистанційного навчання] / Сук Л. К. – К. : Університет «Україна», 2006. – 275с.
  7. Камлик, М. І. Судова бухгалтерія [Текст] : підручник. – вид. 2-ге, перероб. і доп. / Камлик М. І. – К., 2001. – 376с.
  8. Кеворкова, Ж. А. Судебно-бухгалтерська експертиза [Текст] : учеб. пособие. / Ж. А. Кеворкова, А. А. Савин. – М., 2007. – 129 с.
  9. Мумінова-Савіна, Г. Г. Судово-бухгалтерська експертиза: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Мумінова-Савіна Г. Г. – К. : КНЕУ, 2004. – 268с.
  10. Понікаров, В. Д. Судово-економічна експертиза [Текст] : навч. посібник / Понікаров В. Д. – Х., 2005. – 232с.
  11. Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів [Електронний ресурс] : наказ Міністерства статистики України від 21.06.1996 р. № 193 : – Режим доступу : [http://budstandart.com/read/document\\_body/id/3090519](http://budstandart.com/read/document_body/id/3090519).
  12. Про затвердження форм первинної облікової документації для підприємств та організацій [Електронний ресурс] : постанова Державного комітету СРСР по статистиці від 28. 12. 1989 р. № 241– Режим доступу : <http://www.licasoftware.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=30873&menu=1>.

## РЕЗЮМЕ

**Шушко Ольга**

### **Особенности проведения судебно-экономической экспертизы при установлении недостачи ТМЦ**

Рассмотрены основные принципы инвентаризации, обязательное проведение которой предусмотрено при установлении недостачи ТМЦ. Улучшены методические подходы к проведению судебно-экономической экспертизы при установлении недостачи ТМЦ с учетом оформления материалов инвентаризации.

## RESUME

**Shushko Olga**

### **Features of carrying out of judicial and economic examination at shortage establishment of inventories**

The basic principles of the inventory are considered. Its obligatory conducting has to be done while establishing the shortage of inventories. The scheme of carrying out of judicial and economic examination is offered at establishment of shortage of inventories subject to all features of registration of inventory materials.

**Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.**

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

*У статті досліджуються теоретичні аспекти трансфертного ціноутворення. Визначено поняття «трансфертна ціна» та фактори впливу на її формування. Узагальнено основні підходи (бухгалтерський підхід, біхевіористський підхід, модель Екклес та модель Спайсера) та методики розрахунку трансфертної ціни.*

**Ключові слова:** методи розрахунку, підприємство, підхід, трансфертна ціна, трансфертне ціноутворення.

Серед численних засобів, що використовуються для здійснення більш ефективної системи управління виробництвом, особлива роль належить внутрішнім трансфертним цінам.

Трансфертне ціноутворення як феномен було предметом глибоких досліджень таких вчених-економістів, як Д. Войко, Н. Волошнюк, Т. Козенкова, Р. Костирко, О. Терещенко та ін. [1-11].

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів трансфертного ціноутворення. Передбачається окреслити основне поняття, підходи та методики розрахунку трансфертної ціни.

Важливою передумовою створення системи ефективного внутрішнього контролю за результатами взаємовідносин між суб'єктами підприємницької діяльності є трансфертне ціноутворення. Актуальність застосування та формування трансфертних цін полягає у сприянні підприємницького середовища співпраці суб'єктів підприємницької діяльності (організацій, установ) з метою відкриття нових ринків для надання послуг (реалізації продукції та робіт), посилення бренду на ринку за допомогою каналів партнера, розробкою нових послуг (продукції) і виходу з ними на ринок, скорочення вартості та ризику науково-технічних розробок і створення радикально інноваційних технологій, посилення конкурентоспроможності на ринку та інше.

Під «трансфертною ціною» (ТЦ) розуміється ціна, за якою продукти (напівпродукти) або послуги одного центру відповідальності підприємства передаються іншому центру відповідальності цього підприємства (концерну, холдингу) [1]. Проте сучасний економічний словник подає визначення, що це «внутрішньофірмова ціна, застосовувана при обміні товарами в рамках транснаціональних корпорацій, спільних підприємств, між їх підрозділами в різних країнах...» [12, с. 402], великий економічний словник визначає, що це «ціна, обумовлена комерційними принципами взаємовідносин з дочірніми підприємствами, філіями, відділеннями фірм ...» [13, с. 1293], а [14] - як «реалізацію товарів або послуг взаємозалежними особами за внутрішньофірмовими, відмінними від ринкових, цінами...». У працях [2-3; 15] під трансфертною ціною розуміється «різновид ціни, яка застосовується у внутрішньофірмових розрахунках, тобто при угодах між учасниками інтегрованої структури», «ціна, яка використовується для визначення вартості продукції

(матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції) або послуг, що передаються одним центром відповідальності іншим центрам відповідальності всередині однієї організації» та «ціни, вживані при передачі товарів в рамках міжнародних і транснаціональних корпорацій і підприємств, у тому числі між їхніми підрозділами, розташованими в різних країнах».

Трансфертне ціноутворення в ринковій економіці характерне для централізованої структури управління підприємством, коли окремим структурним підрозділам підприємства (центрам відповідальності) делегована певна господарська і фінансова самостійність. У цьому процесі беруть участь, які мінімум, дві сторони: центр відповідальності, який передає послугу (роботу, продукцію) (центр-продавець), і центр відповідальності, який приймає цю послугу (роботу, продукцію) (центр-покупець) для її наступної переробки і споживання [3-4], що дає можливість керівникам цього центру відповідальності відповідати лише за контрольовані ним витрати та доходи.

На встановлення трансфертних цін впливають фактори, які залежать від стратегічних цілей суб'єктів господарювання та підприємницького середовища, серед яких можна визначити:

Наявності конкурентного ринку. Для проміжного продукту основний принцип трансферного ціноутворення свідчить, що трансферна ціна повинна бути максимальною наближена до ціни, по якій послуга (робота, продукція) може бути продана зовнішнім покупцям або придбана у зовнішніх постачальників, тобто до ринкової.

Наявності вільних потужностей у центрів відповідальності. Якщо у підприємства є вільні виробничі потужності, то для центрів відповідальності загалом кращою є купівля послуги всередині групи, в результаті чого збільшиться прибуток (додаткове виробництво дозволить покрити частину постійних витрат, які пов'язані з простоюванням потужностей).

Кваліфікації керівників центрів відповідальності. Система трансфертного ціноутворення вимагає високої кваліфікації керівників центрів відповідальності, оскільки перед ними стоїть завдання збалансувати різні цілі, які суперечать одна одній, для досягнення оптимального результату для підприємства.

Переговорної сили підприємств. Трансферні ціни між учасниками-партнерами провокують виникнення

конфлікту між ними. Підприємство-продавець зацікавлене в тому, щоб ціни були якомога вищими, підприємство-покупець, навпаки, зацікавлений у максимумно низьких. Переговорна сила підприємств може мати значний вплив на рівень трансфертних цін.

Важливості для суб'єкта господарювання переваг вертикальної інтеграції. Вертикальна інтеграція дозволяє знизити економічні ризики на підприємстві, зокрема ризик залежності від постачальників і споживачів, оскільки компанія може контролювати весь процес створення вартості - від видобутку сировини до продажу кінцевому споживачеві.

Трансфертні ціни розробляються керівництвом центрів відповідальності на основі єдиної політики і виконують специфічні завдання, які не характерні для звичайного ціноутворення. До специфічних завдань трансфертного ціноутворення відносяться:

- розподіл і перерозподіл прибутку між центрами відповідальності;
- мінімізація митних та податкових платежів, оплачуваних у глобальному масштабі;
- мінімізація політичних, економічних і кредитних ризиків;
- розподіл ринків збуту та сфер впливу між різними підрозділами центрів відповідальності;
- завоювання позицій на нових ринках;
- переклад прибутку одержувачем-підприємством з країн, де введено заборону або обмеження на переклад прибутку;
- навмисне заниження прибутку, одержаного окремими центрами відповідальності, у зв'язку з побоюванням вимог працівників про підвищення зарплати або скороченням персоналу.

При формуванні трансфертної ціни можна визначити такі підходи, як:

1. Бухгалтерський підхід. Трансфертна ціна визначається на основі внутрішньої інформації про витрати. Як і раніше, робиться спроба виведення єдиної формули для її встановлення. Всі розрахунки базувалися на тому припущенні, що ця ціна є дохід від продажу і одержаними витратами. Коли дані центрів відповідальності залежні (як, наприклад, при вертикальній інтеграції), то кожен з них робить свій внесок у загальний дохід від реалізації кінцевого продукту. Тоді роль ціни полягає в розподілі цього доходу і обчисленні внеску кожного центру відповідальності [16]. Основний недолік цього підходу полягає в тому, що шукається єдине правильне вирішення, універсальна формула, оскільки проблема трансфертного ціноутворення розглядається тільки в координатах «витрати - прибуток» й не враховується організаційна та психологічна складова.

2. Біхевіористський підхід. Першою роботою в цій галузі можна назвати класичне дослідження з теорії організації Р. Куертен і Дж. Марча [16], де вони заперечували максимізацію прибутку як єдину мету існування підприємства. Дослідники розглянули підприємство як коаліцію, учасники якої мають різні, а часом навіть протилежні, інтереси і визначили величину трансфертної ціни як результат тривалих (але не нескінченних) переговорів.

Модель Р.Екклеса. Модель представлена у вигляді «Аналітичної площини менеджерів», координатами якої є стратегія вертикальної інтеграції і стратегія диверсифікації. Вертикальна інтеграція показує ступінь незалежності між центрами відповідальності, а диверсифікація відображає ступінь сегментації

продуктового ринку. На основі цього Р. Екклес виділив 4 типи підприємств:

- колективні, з низькою інтеграцією і низькою диверсифікацією;
- конкуруючі, з низькою інтеграцією і високою диверсифікацією;
- кооперативні, з високою інтеграцією і низькою диверсифікацією;
- спільні, з високою інтеграцією і високою диверсифікацією.

Основний результат дослідження Екклеса полягає в тому, що трансфертне ціноутворення залежить від стратегії і що стратегію вертикальної інтеграції в дійсності неможливо реалізувати без внутрішніх трансакцій. Можна визначити два недоліки цього підходу. По-перше, він усунув з поля зору економічні та бухгалтерські аспекти, у зв'язку з чим не врахував дисциплінарність трансфертного ціноутворення. По-друге, не дає точних вказівок про те, як саме позиювати підприємства в аналітичній площині керівництва.

4. Модель Слайсера. На основі досліджень Екклеса, а також інших робіт з економіки організації, Слайсер розробив організаційну модель процесу трансфертного ціноутворення. Вона містить організаційні, біхевіористські, стратегічні і трансакційні змінні. Особливий акцент у цій моделі зроблений на ситуаційній специфічності внутрішньої трансакції, шляхом класифікації переданого продукту на ідіосинкразичний (виготовлений відповідно до вимог споживача) і стандартний. Таким чином, у моделі врахована складність капітальних вкладень і чутливість залучених до трансакції технологій підрозділів. Рішення «виробляти ↔ купувати» напівфабрикат залежить не тільки від витрат виробництва, але і від трансакційних витрат, що відображає ступінь ризику обміну, пов'язаного з виробництвом і зовнішніми закупівлями.

Недолік методу полягає в тому, що він упускає питання автономії підрозділів.

Через свою природу трансфертна ціна істотно впливає на звітні показники центру відповідальності (витрат та доходів) і тому є важливим інструментом оцінки діяльності підрозділу. Трансфертна ціна повинна дозволити керівнику центрів відповідальності приймати оптимальні та достовірні управлінські рішення. Звідси важливим є вибір методів трансфертного ціноутворення. Результати аналізу досліджень [6- 8; 17-18] дають змогу визначити «класичні» та «сучасні» методи розрахунку трансфертних цін, табл. 1.

При дослідженні методик розрахунку трансфертної ціни між центрами відповідальності деякі суб'єкти господарювання використовують загальний механізм щодо її визначення. Так загальна формула, яка використовується при розрахунку трансфертної ціни між центрами відповідальності підприємствами складної організаційної структури, виглядає наступним чином [3]:

$$TC = 3C_{од.} + MD_{од.} \quad (1)$$

де  $3C_{од.}$  – зміна собівартість на одиницю продукту;  
 $MD$  – маржинальний дохід на одиницю продукції, який втрачається при продажу центром відповідальності в результаті відмови від зовнішньої реалізації.

**Таблиця 1. Порівняльна характеристика методів розрахунку трансфертних цін**

Метод	Сутність
	Класичні методи
Договірний метод	заснований на досягненні консенсусу між підрозділом-продавцем і підрозділом-покупцем відносно ціни послуги (робіт, продукції) на підставі договірної ціни
Ринковий метод	встановлюють тоді, коли на послугу (роботу, продукцію) існує ринкова ціна
Витратні методи	базуються на обчисленні трансфертних цін на основі собівартості: повної, нормативної або змінної
метод повної собівартості	Базуються на визначенні повної собівартості
метод змінної собівартості	ґрунтується на використанні інформації щодо змінних витрат у системі «директ-костінг»
метод нормативної собівартості	порівняння фактичної трансфертної ціни і нормативної
	Сучасні методи
Фактичний метод	певна частка прибутку вноситься на кожному етапі виробничого циклу або при розподілі продукції між підрозділами
Метод порівнюваної неконтрольованої ціни	ціна послуг (робіт, продукції), призначених для реалізації між центрами відповідальності, порівнюється з ціною аналогічних послуг (робіт, продукції) за порівнюваними операціями (тобто з реалізацією на бік і придбанням з боку) з урахуванням схожості економічних обставин здійснення операції
Метод ціни наступної реалізації	у якості трансфертної використовується ціна, за якою послуга (робота, продукція), придбана у центра-продавця, перепродується іншим центром-покупцем сторонньому покупцеві
Метод рентабельності продажів	спочатку визначають прибуток, який отримують центри відповідальності від угоди, а потім цей сумарний прибуток ділиться між ними на економічній основі залежності від ступеня їх участі в утворенні прибутку на основі виробничих витрат на одиницю послуг (робіт, продукції)
Метод встановлення ціни на основі рентабельності активів	враховується мінімальна бажана норма рентабельності активів
Метод розподілу прибутку	визначається як прибуток, який отримують центри відповідальності від угоди, а потім цей сумарний прибуток ділиться між центром-продавцем і центром-покупцем на економічній основі залежно від ступеня їх участі в утворенні прибутку, який отримали б учасники операцій, якби не були пов'язаними особами
Метод чистого прибутку	заснований на визначенні чистої маржі щодо будь-якої бази, яку отримує центр-продавець та центр-покупець від угоди, з аналогічними показниками рентабельності операцій між непов'язаними особами у зставних економічних умовах
Комбінований (змішаний) метод	поєднання переваг різних методів
Подвійне трансфертне ціноутворення	полягає у встановленні різних цін для центра-постачальника і центра-споживача підприємства-споживача

Трансферне ціноутворення є багатомірною категорією, яка спрямована на вирішення наступних завдань:

- внутрішній контроль витрат та доходів центрів відповідальності;
- фінансове планування на підприємстві;
- оцінювання ефективної діяльності центрів відповідальності;
- регулювання та координація управлінських рішень;
- надання автономності у прийнятті управлінських рішень;
- забезпечення узгодженості цілей центрів відповідальності та підприємства загалом;
- цілеспрямований перерозподіл частини прибутку між центрами відповідальності;
- слугування цілям податкової оптимізації.

На практиці жодне завдання трансфертного ціноутворення не може рівною мірою успішно забезпечити досягнення всіх зазначених стратегічних цілей суб'єктів господарювання, що сприяє формуванню конфліктів з реалізації цілей, у результаті якого керівники центрів відповідальності змушені шукати

компромісні варіанти вирішення завдань. Наприклад, завдання автономності підприємств може вступати в протиріччя із забезпеченням узгодженості цілей підприємства та центрів відповідальності. Справедлива оцінка діяльності підприємств може суперечити меті перерозподілу прибутку. Завдання перерозподілу прибутку та податкової оптимізації можуть порушувати автономність підприємств.

При визначенні політики трансфертного ціноутворення враховують такі зовнішні фактори, як:

- економічну та політичну структури приймаючої країни (рівень мит, квота на імпорт та ін.);
- законодавство приймаючої країни (податкове, що регулює зовнішньоекономічну, підприємницьку діяльність, валютно-кредитну сферу та ін.);
- ступінь інфляції на ринку приймаючої країни;
- політичні, економічні і кредитні ризики (наприклад, ймовірність зміни політичного курсу держави, законодавства, девальвації національної валюти, ризики неплатежів та ін.);
- рівень цін на ринку приймаючої країни;
- рівень лібералізації валютного ринку;

- порядок переказу прибутку з приймаючої країни;
- порядок виплати дивідендів у приймаючій країні та ін.

Підприємства прагнуть дотримуватися єдиної політики в галузі трансфертних цін у глобальному масштабі, пристосовуючи її до:

- відмінностей у національних законодавствах, митно-тарифній політиці, податкового регулювання різних країн;
- умовами та вимогами ринків приймаючих країн;
- стратегії в галузі управління.

Усі перераховані вище фактори враховуються вищим керівництвом підприємства при прийнятті рішення, якому центру відповідальності надати можливість одержання надприбутку, а якому слід обмежити для максимізації фінансових результатів господарської

діяльності підприємства.

Слід зазначити, що функції і завдання, які виконуються за допомогою трансфертних цін, реалізуються на основі єдиної політики в межах суб'єкта господарювання. Також трансфертне ціноутворення використовується як механізм внутрішнього контролю за витратами та доходами підприємства.

У межах внутрішнього контролю витрат та доходів підприємства використання методів трансфертного ціноутворення дає можливість оцінити результати діяльності центру відповідальності та з іншої позиції розглянути контрольовані поточні затрати, що залежать від діяльності конкретного центру та встановити відповідні пропорції, а також посилити стимулюючу функцію внутрішнього контролю.

## Список літератури

1. Терещенко, О. О. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу [Текст] / О. О. Терещенко, Н. В. Волошнюк // *Фінанси України*. – № 5. – 2007. – С. 127 – 135.
2. Козенко, Т. Трансфертні ціни в групі компаній [Текст] / Т. Козенко // *Проблеми теорії і практики управління*. – № 8. – 2007. – С. 49 – 58.
3. Войко, Д. Трансфертне ціноутворення в отношениях между центрами финансовой отчетности [Текст] / Д. Войко // *Проблеми теорії і практики управління*. – № 2. – 2007. – С. 81 – 90.
4. Костирко, Р. О. Трансфертне ціноутворення – інструмент внутрішнього контролю результатів взаємовідносин між структурними підрозділами підприємства [Текст] / Р. О. Костирко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008\\_26/statti/3\\_1.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/3_1.htm).
5. Друри, К. *Управленческий и производственный учет* [Текст]: учебник / К. Друри; пер. с англ.; – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
6. Вахрушина, М. А. *Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие* / М. А. Вахрушина // ВЗФЭИ. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.
7. Карпова, Т. П. *Управленческий учет* [Текст] / Т. П. Карпова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2000. – 347 с.
8. Мюллер, Г. *Учет: международная перспектива* [Текст] / Г. Мюллер, Х. Гернон, Т. Минк // Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 136 с.
9. *Управленческий учет* [Текст]: учеб. пособие / Под. ред. А. Д. Шеремета. — М.: ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
10. Хорнгрен, Ч. *Управленческий учет* [Текст] / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Даттар // Пер. с англ. – [10-е изд]. - СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
11. *Управленческий учет* [Текст] / Энтони А. Атkinson, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. // Пер. с англ. – [3-е изд]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.
12. *Современный экономический словарь* / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [3-е изд. пер. и доп.]. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 480 с.
13. *Большой экономический словарь* [Текст]; Под. ред. А.Н. Азриляна. – [6-е изд. доп.]. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
14. Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
15. *Внутрішній економічний механізм підприємства* [Текст]: навчальний посібник / В. М. Гончаров, Н. В. Касьянова, Н. В. Вецюра, Д. В. Солоха та ін.. – Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2007. – 284 с.
16. Пашкус, В. Ю. *Теория трансфертного ценообразования в современной организации: понятия, модели, проблемы* / В. Ю. Пашкус // *Институт проблем предпринимательства* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iprou.ru/article.php/\\_zip/docs/product/inproject/docs/article/docs/article.php?idarticle=000761](http://www.iprou.ru/article.php/_zip/docs/product/inproject/docs/article/docs/article.php?idarticle=000761).
17. *Внутрішній економічний механізм підприємства* [Текст]: навчальний посібник / В. М. Гончаров, Н. В. Касьянова, Н. В. Вецюра, Д. В. Солоха та ін. – Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2007. – 284 с.
18. Бурцева, А. М. *Методы трансфертного ценообразования: международный опыт* [Текст] / А. М. Бурцева // *Российский налоговый курьер*. – 2003. — №2 4. – С. 4.
19. Помитов, С. А. *Методы трансфертного ценообразования: условия и проблемы применения* / Помитов С. А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ekportal.ru/page-id-369.html](http://www.ekportal.ru/page-id-369.html).

## РЕЗЮМЕ

**Яцкевич Інна**

### Теоретические основы трансфертного ценообразования

В статье исследуются теоретические аспекты трансфертного ценообразования. Определены понятия «трансфертная цена» и факторы влияния на ее формирование. Обобщенно основные подходы (бухгалтерский подход, бихевиористский подход, модель Екклес и модель Спайсер) и методики расчета трансфертной цены.

## RESUME

**Yatskevych Inna**

### Theoretical basis of transfer pricing

This paper investigates the theoretical aspects of transfer pricing. The concepts of "transfer price" and the factors influencing its formation are considered. There have been generalized basic approaches (balance approach, behaviorist approach, the model and the model Ekkles Spicer) and the method of calculating the transfer price.

*Стаття надійшла до редакції 28.08.2012 р.*

# ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 005.33:631.2

**Ірина АЖАМАН**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та управління проектами,  
Одеська державна академія будівництва та архітектури

## КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ РОЗВИТКУ БУДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*Розглянуто історичну складову формування принципів будівництва в аграрній сфері. Сформовано основні принципи розвитку промислового та цивільного будівництва в сільському господарстві.*

**Ключові слова:** принципи, розвиток, сільськогосподарське будівництво.

Будівництво для сільського господарства є одним з чинників підвищення його ефективності та конкурентоспроможності. Саме його розвиток створює передумови до формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, що відповідатиме сучасним вимогам до використання досягнень науково-технічного прогресу. Якщо мова йде про розвиток будівництва в галузі сільського господарства, перш за все розуміється поступовий рух або еволюційні процеси переведення його стану на новий рівень. Такий рух має спрямований, закономірний та незворотний характер. Розвиток будівництва в сільському господарстві, як і інших матеріальних та нематеріальних об'єктів, здійснюється за певними принципами, тобто вихідними положеннями, передумовами [1].

Окремим аспектам будівництва в сільському господарстві присвячено чимало праць вітчизняних і зарубіжних учених - А. А. Алексєєва, А. Н. Асаула, І. І. Іщенко, Н. С. Купріянова, О. М. Поплавської, А. А. Шомина та інших [2-8]. Також особливості підтримки та розвитку «зеленого будівництва» розглядалися і на міждержавному рівні [9]. Проте фахівцями чітко так і не сформовані принципи розвитку будівництва в сільському господарстві, що обумовлює актуальність проведення досліджень у цьому напрямку.

Отже, головна мета статті полягає у формуванні принципів промислового та цивільного будівництва в сільському господарстві, які відповідатимуть стану, тенденціям розвитку аграрної і будівельної галузей.

Одним з перших документів, який визначав принципи сільськогосподарського будівництва, було Положення про соціалістичний землеустрій (1919 р.) [10]. Згідно з цим документом розвиток сільського господарства мав здійснюватися на основі останніх досягнень науки і техніки (ст. 3) в напрямку укрупнення та об'єднання господарств. Особлива увага в документі зверталася на будівництво об'єктів виробничого, допоміжного, культурно-побутового призначення, гідромеліоративних та дорожньо-транспортних комунікаційних споруд.

Враховуючи результати досліджень вітчизняних та

зарубіжних вчених, а також на основі вивчення тенденцій і напрямів розвитку галузей сільського господарства та будівництва, нами визначені наступні принципи розвитку агробудівництва.

Принцип економічності. Будівництво в галузі сільського господарства в сучасних умовах обмежується наявними у агропідприємств матеріально-грошовими коштами, а також можливостями їх залучення (вкладення інвесторів, програми підтримки розвитку аграріїв на регіональному та місцевому рівнях, власні кошти підприємств). Проведення робіт з розробки та реалізації проектів будівництва сільськогосподарських будівель і споруд передбачає економічне обґрунтування архітектурно-технічних рішень при умові дотримання трьох основних критеріїв – економічність зведення, експлуатації та мінімальна вартість зношення.

Економічність зведення забезпечується також використанням місцевих матеріалів у будівництві, що дозволить знизити витрати коштів та часу на їх доставку до місця спорудження. Економічності зведення сільськогосподарських будівель та споруд буде сприяти наступний принцип – індустріалізації та механізації. Відповідно до цього принципу, використання в будівництві уніфікованих конструкцій, а також обладнання та устаткування, що виробляють в умовах масового та серійного виробництва, буде впливати на собівартість зведення об'єктів, адже саме масштабне виробництво з високим ступенем стандартизації є більш дешевим порівняно з індивідуальними замовленнями. Крім того, максимальний ступінь механізації виробничих процесів вплине на зростання продуктивності праці, зменшить витрати праці, підвищить якість та зменшить строки виконання робіт.

Принцип оптимальності розмірів та параметрів будівель у поєднанні з механізацією процесів будівництва та використання сучасних досягнень науково-технічного процесу щодо технологій будівництва, будівельних матеріалів дозволить зменшити витрати на будівництво, а також підвищити його ефективність. Так експлуатаційні витрати будуть



менші при оптимальній місткості будівель та споруд. Такі параметри місткості, які можуть розраховуватися, наприклад, як для окремих тваринницьких (птахівничих) ферм, так і для цілих комплексів, залежатимуть від галузі сільського господарства, рівня спеціалізації, враховуватимуть технологічні особливості зведення сільськогосподарських будівель, характерні риси підприємств, які будуть їх використовувати, особливості зовнішнього оточення і розташування такого об'єкта.

Принципи стійкого розвитку – це сукупність основних підходів організації сучасного містобудування. Так одним з таких принципів є екологічне або «зелене» будівництво, яке набуло розвитку в США та країнах Європи. Такий підхід є актуальним і для сільської місцевості. «Зелене сільськогосподарське будівництво» передбачає використання екологічно-чистих матеріалів та технологій, які спрямовані на завдання найменшої шкоди довкіллю та раціональне природокористування. Зміст такого принципу передбачає мінімізацію витрат природних ресурсів, зокрема енергоспоживання сільськогосподарських будівель, що має також і економічну вигоду.

«Зелене будівництво» пов'язане з цивільним, а саме - зі зведенням у сільській місцевості екологічно-чистого житла. Останнє передбачає з одного боку - проектування його на основі мінімального споживання електроенергії, а з іншого – використання екологічно-чистих матеріалів, які здатні створити здоровий мікроклімат у приміщенні та зменшити негативний вплив на довкілля за рахунок екотехнологій будівництва. «Зелений дім» є ресурсозберігаючим, а отже, ефективним, економічним, раціональним, автономним, умовно безвідходним, здоровим для людини та неагресивним (природним) для довкілля. Використання при його будівництві місцевих матеріалів дозволяє зробити такий дім частиною природного оточення.

Для забезпечення економічності, а отже і конкурентоспроможності, принцип «зеленого будівництва» може бути використаний також і при будівництві промислових будівель та комплексів у сільському господарстві. Агропродукція може використовуватися для виробництва біогазу, який за своїми властивостями близький до природного та біопалива (біоетанолу) тощо. Використання біоенергії зменшить собівартість продукції та підвищить рівень енергетичної незалежності агровиробництва.

Основні засади «зеленого будівництва» відповідають принципам стійкого розвитку, які були прийняті на конференції ООН з довкілля та розвитку, що проходила в Ріо-де-Жанейро 3-14 червня 1992 року [9]. Застосовуючи принципи стійкого розвитку, сільськогосподарське будівництво передбачає: мінімізацію негативного впливу людини та об'єктів її будівництва на природу; пропорційний соціально-економічний і екологічний розвиток шляхом використання природозберігаючих та природоохоронних матеріалів, технологій; використання при будівництві екологічно-чистих, місцевих, відновлюваних природних ресурсів; урахування в об'ємно-проектних рішеннях при будівництві можливостей використання альтернативних джерел енергії та переробку біосировини для отримання біоенергії; зниження рівня енергоспоживання сучасних сільськогосподарських

будівель; забезпечення рівних можливостей задоволення соціальних, побутових та культурних потреб мешканців сільської місцевості, працівників агропідприємств порівняно з мешканцями та працівниками в містах.

Продовженням принципу стійкого розвитку є принцип демократії при прийнятті архітектурно-технічних рішень у сільському будівництві. Він передбачає вільний вибір сільськими забудовниками типів об'єктів та врахування їх побажань щодо розмірів, розміщення, технологічних особливостей, технічного оснащення за умови дотримання прав інших суб'єктів сільськогосподарського будівництва та мінімізації негативного впливу на довкілля в межах вимог загальних стандартів та нормативно-правових актів.

Принцип максимальної цільової відповідності зведеного об'єкта його функціональному призначенню. Він пов'язаний із одним із основних принципів розвитку – «ціль-процес-структура». Сутність його полягає в тому, що кожна сільськогосподарська будівля та споруда має цільове призначення. Процес їх зведення відбувається відповідно до такої цілі з урахуванням санітарно-гігієнічних, технічних норм та передбачає послідовність операцій, які виконуються суб'єктами будівництва у визначені періоди часу. Так промислове будівництво в сільському господарстві здійснюється з урахуванням особливостей виробничих процесів, для яких такі будівлі призначені. Саме технологічні операції з виробництва сільськогосподарської продукції, її зберігання та переробки впливають на прийняття рішення про масштаби, розташування приміщень, їх інженерно-технічне забезпечення. Цивільні приміщення в сільському господарстві обумовлюють урахування умов безпеки постійного або тимчасового перебування в них людей, зручності використання, естетичності та інших факторів.

Упровадження досягнень науково-технічного прогресу в галузях сільського господарства і будівництва викликає необхідність передбачення можливостей проведення реконструкції, модернізації, ремонту будівель та споруд у мінімальні строки за умови економічної доцільності. Тому в галузі сільськогосподарського будівництва діє принцип гнучкості – передбачає створення умов до легкої, зручної, швидкої, економічно-доцільної модернізації будівель та споруд у стислі строки. Це можливо за рахунок використання збірних конструкцій, модульних елементів тощо.

Принцип моніторингу якості в сільськогосподарському будівництві пов'язаний з наявністю вимог до якості будівель та споруд, а також до процесу будівництва, матеріалів, які використовуються. Такі критерії закріплені в державних та галузевих нормативно-правових документах, стандартах, вимогах, інших документах, які є обов'язковими до виконання. Контроль за їх дотриманням проводиться спеціалізованими організаціями на державному та місцевому рівнях, які мають на це повноваження, та суспільними установами. Така увага до сфери будівництва в сільському господарстві обумовлена безпосередньою участю людини в процесі спорудження об'єктів та під час їх експлуатації. Також аграрна сфера від інших відрізняється використанням у виробничому процесі

живих організмів – рослин та тварин, які потребують особливих умов для утримання, вирощування, розведення.

Принцип технологічності в сільськогосподарському будівництві передбачає вибір сучасних найбільш ефективних рішень у будівництві для досягнення запланованої цілі, дотримання чіткої послідовності робіт, визначених технологічним процесом, що дозволить отримати результат у заплановані строки та запланованої якості. Цей принцип пов'язаний з вищезазначеним принципом економічності. Його реалізація залежить від можливостей суб'єктів будівництва, обумовлена обмеженнями зовнішнього мікро- та макросередовища та ступенем використання (освоєння) досягнень науково-технічного прогресу.

Принцип типізації та індивідуалізації. Цей принцип несе в собі деякі протиріччя з точки зору ефективності та конкурентоспроможності. Так типові рішення та проекти в сільськогосподарському будівництві створюють умови до використання збірних, блочних конструкцій, що впливатиме на розмір витрат на зведення споруд. Витрати на будівництво як критерій економічності є важливими в промисловому сільськогосподарському будівництві, що в кінцевому значенні вплине на його ефективність та конкурентоспроможність. Проте типізація може одночасно бути і фактором зменшення конкурентоспроможності – це характерне для будівель цивільного призначення, сучасний розвиток яких вимагає урахування індивідуальних потреб кожного мешканця сільської місцевості. Тому типові житлові будівлі повинні бути максимально гнучкими щодо можливостей їх перепланування, переоснащення, архітектурних змін. Така індивідуалізація вплине на зростання витрат на проектування, зведення будівель, але і більш повно задовольнить потреби окремого споживача.

Принцип спеціалізації сільськогосподарського будівництва передбачає вузьку профільну спрямованість окремих підрядників та субпідрядників на виконання операцій. Спеціалізація в сільськогосподарському будівництві є шляхом підвищення продуктивності праці та якості процесів та продуктів (об'єктів будівництва). Завдяки вузькій спеціалізації формуються навички, які дозволять пришвидшити виконання операцій та процесів будівництва, а, отже, це вплине на строки зведення будівель та споруд. Також вузька спеціалізація сприяє використанню відповідного обладнання та інструментів, що підвищує ефективність процесу будівництва.

Принцип раціонального розташування сільськогосподарських будівель та споруд передбачає вибір місця для об'єктів з огляду на принцип економічності та дотримання техніко-технологічних вимог організації виробничого процесу. Так при компактному розміщенні промислових будівель зменшуються транспортні витрати, підвищується оперативність виконання виробничих операцій, полегшується обмін інформацією між працівниками в процесі виробництва. Тому можливо виокремити принцип компактності (комплексності) розташування будівель та споруд, який також обумовлює їх економічність та ефективність використання. Місце

розташування промислових будівель та споруд залежить від технологічних особливостей процесів виробництва та переробки сільськогосподарської продукції – тому споруди можуть розташовуватися біля джерела сировини (за умов швидкого її псування чи втрати якісних характеристик), споживача (при швидкому псуванні виробленої в процесі переробки продукції), трудових ресурсів (при високій трудомісткості процесів та необхідності залучення вузькоспеціалізованих спеціалістів), водних та інших видів ресурсів тощо.

Раціональність внутрішнього простору та зручність у використанні сільськогосподарських промислових та цивільних будівель і споруд визначає їх ергономічність, тобто соціальну спрямованість, придатність до задоволення людських потреб та спрямування на підвищення умов життя і праці людини – людського добробуту. Принцип ергономічності сільськогосподарських промислових будівель передбачає планування в них приміщень допоміжного характеру, які спрямовані на створення гідних умов праці для людини. Ергономічність цивільних приміщень, крім зручності їх внутрішнього планування та наявності систем, що дозволяють створити гідні умови життя людини, передбачає і їх естетичність.

Принцип одночасного та узгодженого розвитку промислового і цивільного будівництва. Він є актуальним саме для сільськогосподарського будівництва, оскільки в більшій частині сільських поселень на створення соціальних умов для населення майже не звертається увага. Цей принцип визначає одночасний розвиток сільськогосподарського будівництва споруд промислового призначення, а також створення умов праці та відпочинку, зведення цивільних споруд, яким, як і виробничим, буде притаманне впровадження новітніх техніко-технологічних рішень, економічність, ергономічність, безпечність тощо. Відповідно до цього принципу агробудівництво передбачає також зведення інфраструктури на селі для задоволення різнобічних потреб мешканців, спорудження інженерно-технічних комунікацій, розвиток транспортного сполучення тощо.

На жаль, розвиток промислового та цивільного будівництва в аграрній сфері України за вказаними принципами не має системного характеру, що визначає наявність проблем щодо: забезпечення продовольчої безпеки країни, конкурентоспроможності галузі та сільськогосподарської продукції на вітчизняному та світовому ринках; зниження потенціальних можливостей аграрного сектору з задоволення внутрішніх потреб країни та експортного потенціалу; низького рівня та умов життя і праці сільських мешканців, високого рівня безробіття на селі, скорочення чисельності сільського населення тощо. Вказане викликає необхідність визначення напрямків та обґрунтування пропозицій із забезпечення сталого розвитку промислового та цивільного будівництва в сільському господарстві на перспективу. Сучасне сільськогосподарське будівництво повинно бути спрямоване на відтворення всієї системи житлового середовища в тісному взаємозв'язку з довкіллям, що і визначає подальші напрямки досліджень.

## **Список літератури**

1. *Философия: Энциклопедический словарь [Текст] / А. А. Ивина. - М.: Гардарики, 2004. - 1072 с.*
2. *Алексеев, А. А. Технология и организация сельского строительства [Текст]: учебник для студентов ВУЗов / А. А. Алексеев. - М.: Стройиздат, 1983. - 439с.*
3. *Асаул, А. Н. Маркетинг-менеджмент в строительстве [Текст] учеб. пособие для вузов / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. - СПб.: Гуманистика, 2007. - 248с.*
4. *Куприянов, Н.С. Стратегический менеджмент в строительстве [Текст]: учебное пособие / Н. С. Куприянов, О. В. Михненко, Т. С. Щербакова. - М.: Инфра-М, 2004. - 336 с.*
5. *Поплавська, О. М. Ергономіка [Текст]: навчальний посібник / О. М. Поплавська - К.: Видавництво КНЕУ, 2006. - 320 с.*
6. *Шомин, А. А. Биогаз на сельском подворье [Текст] / А. А. Шомин - Балаклея: Информационно-издательская компания "Балаклійщина", 2002. - 68 с.*
7. *Юдин, А. И. Менеджмент в строительстве [Текст]: уч. пособие / А. И Юдин, С. А. Россохин - Харьков: ХНАГХ, 2008. - 178 с.*
8. *Организация строительного производства. [Текст]: учебник для вузов. / Т. Н. Цай, П. Г. Грабовый, Большаков В. А. - М.: Изд. АСВ, 1999. - 432с.*
9. *ООН А/CONF.151/26/Rev.1 (Vol. I), стр. 3-7. [Электронный ресурс]: /Режим доступу [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/riodecl.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml)*
10. *Положение «О социалистическом землеустройстве и о мерах перехода к социалистическому земледелию» [Электронный ресурс]: /Режим доступу <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.*

## **РЕЗЮМЕ**

**Ажаман Ирина**

### **Концептуально-методологические исследования принципов развития строительства в сельском хозяйстве**

Рассмотрена историческая составляющая формирования принципов строительства в аграрной сфере. Сформированы основные принципы развития промышленного и гражданского строительства в сельском хозяйстве.

## **RESUME**

**Azhaman Iryna**

### **Conceptually-methodological researches of principles of development of constructing in agriculture**

The historical constituent of forming of principles of development of constructing in agrarian sphere is considered. The basic principles of development industrial and civil constructing in agriculture are formed.

**Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.**

**Євген АНТИПЕНКО**

доктор технічних наук, професор кафедри фінансів,  
Запорізька державна інженерна академія

**Єлизавета ТКАЧЕНКО**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
Запорізька державна інженерна академія

**Ірина ОХРИМЕНКО**

Запорізька державна інженерна академія

## ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

*У статті визначено роль місцевих бюджетів та досліджено особливості формування їх доходної частини. Розглянуто джерела формування доходів обласного бюджету Запорізької області.*

**Ключові слова:** *місцеве самоврядування, місцевий бюджет, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, неподаткові надходження.*

Згідно з Конституцією України ст. 140 до органів місцевого самоврядування відносять сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також органами місцевого самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ та міст, є районні та обласні ради [1].

Матеріальна та фінансова автономія органів місцевого самоврядування виявляється в їх праві володіти й розпоряджатися коштами та майном для здійснення своїх функцій і повноважень. Місцеві бюджети грають важливу роль у фінансовому забезпеченні діяльності органів місцевого самоврядування та в практичній реалізації їх функцій. Вони є основою фінансової незалежності та самостійності місцевих органів влади.

Питання формування доходів місцевих бюджетів розглядалися відомими вітчизняними вченими, такими як Т. Бондарук, А. Буряченко, В. Зайчикова, К. Павлюк та ін.

Тому метою нашого дослідження є визначення особливостей формування доходів місцевих бюджетів, а також бюджетів органів місцевого самоврядування в Україні.

Місцеве самоврядування відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. 2) здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст. Виконавчими органами сільських, селищних, міських чи районних рад у містах у разі їх створення є виконавчі комітети, відділи, управління та деякі інші [2]. К. Павлюк зазначає, що «під фінансовою незалежністю місцевого самоврядування треба розуміти можливість самостійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного й соціального розвитку цієї території, що входять до компетенції відповідного рівня місцевого управління». Межі фінансової незалежності місцевого самоврядування

завжди мають визначатися у законодавчому порядку, тобто закон повинен чітко визначати функції місцевого самоврядування і відповідно до них – джерела ресурсів, які становитимуть фінансове забезпечення цих функцій [3].

У ст. 61 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено, що органи місцевого самоврядування в селах, селищах, містах, районах у містах (у разі їх створення) самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети згідно з Бюджетним кодексом України [2].

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування і від обсягу ресурсів, що акумулюються в цих бюджетах, залежить, наскільки результативно місцеві органи влади будуть виконувати покладені на них повноваження.

Бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування. У системі адміністративно-територіального поділу України передбачено наявність адміністративно-територіальних одиниць на рівні районів у великих містах.

Згідно з Бюджетним кодексом України, місцеві бюджети складаються з податкових та неподаткових надходжень, а також трансфертів з Державного бюджету [4]. У статті 4 Бюджетного кодексу України визначено склад доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів:

1) податок на доходи фізичних осіб у частині, визначеній статтею 65 БКУ;

2) 50 відсотків збору за спеціальне використання лісових ресурсів в частині деревини, заготовленої в порядку рубок головного користування, що враховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя;

3) 50 відсотків збору за спеціальне використання

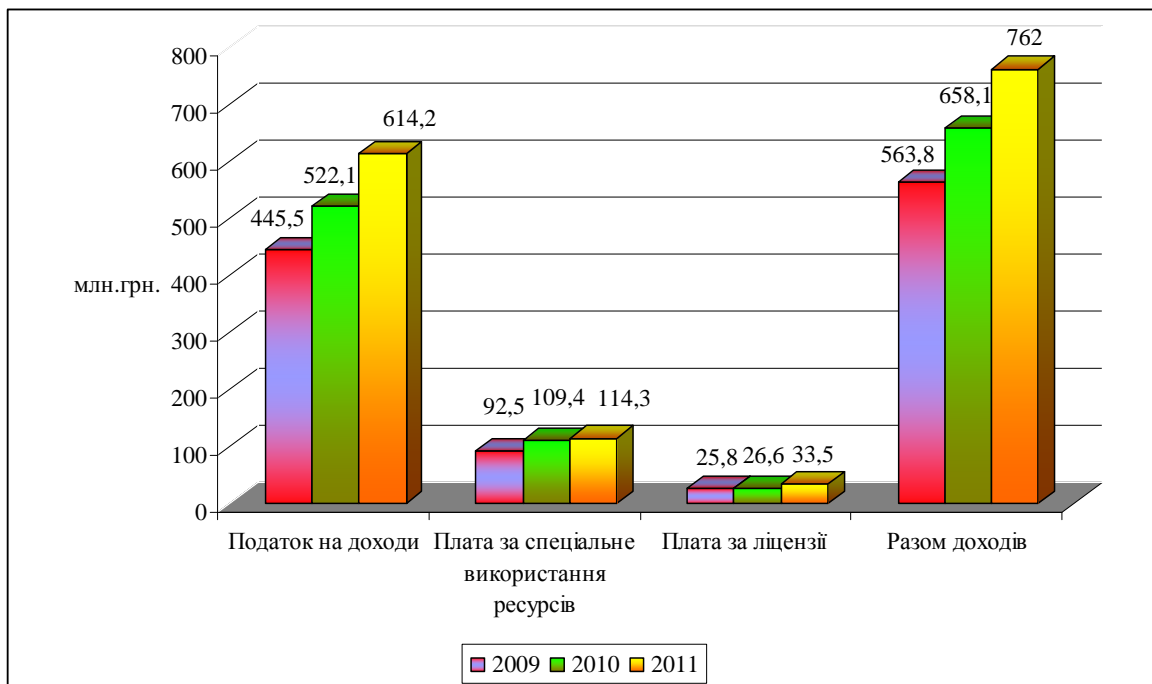


Рис. 1. Динаміка надходження доходів Запорізького обласного бюджету у 2009 – 2011 роках [6].

води (крім збору за спеціальне використання води водних об'єктів місцевого значення), що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя користувачами води за місцем її забору;

4) 50 відсотків плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення (крім плати за користування надрами в межах континентального шельфу і виключної (морської) економічної зони), що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя;

5) плата за використання інших природних ресурсів, що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя;

6) плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати, що видаються виконавчими органами відповідних місцевих рад;

7) плата за ліцензії та сертифікати, що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя ліцензіатами, які здійснюють діяльність на території міст Києва та Севастополя;

8) плата за ліцензії на виробництво спирту етилового, коньячного і плодового, спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового, спирту-сирцю виноградного, спирту-сирцю плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів, що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя ліцензіатами, які здійснюють діяльність на території міст Києва та Севастополя;

9) плата за ліцензії на право експорту, імпорту та оптової торгівлі спиртом етиловим, коньячним та плодовим, спиртом етиловим ректифікованим виноградним, спиртом етиловим ректифікованим плодовим, спиртом-сирцем виноградним, спиртом-сирцем плодовим, що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя ліцензіатами, які здійснюють діяльність на території міст Києва та Севастополя;

10) плата за ліцензії на право експорту, імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів, що

зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя ліцензіатами, які здійснюють діяльність на території міст Києва та Севастополя;

11) плата за державну реєстрацію (крім реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців), що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя;

12) реєстраційний збір за проведення державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, що справляється виконавчими органами відповідних місцевих рад;

13) плата за ліцензії на право оптової торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами, що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя ліцензіатами, які здійснюють діяльність на території міст Києва та Севастополя;

14) плата за ліцензії на право роздрібною торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами, що зараховується до міських бюджетів міст Києва та Севастополя ліцензіатами, які здійснюють діяльність на території міст Києва та Севастополя;

15) державне мито в частині, що належить відповідним бюджетам [4].

Доходи бюджету класифікуються за такими розділами:

- 1) податкові надходження;
- 2) неподаткові надходження;
- 3) доходи від операцій з капіталом;
- 4) трансферти.

Значні зміни в систему формування фінансових ресурсів місцевих органів влади вніс Податковий кодекс України. По-перше, число місцевих податків та зборів скорочено з 14 до 5, по-друге, заборонено введення місцевих податків і зборів, не передбачених Кодексом, по-третє, відмінено право запроваджувати місцеві збори на засадах добровільного самоподаткування [5].

У процесі аналізу формування доходів місцевого бюджету Запорізької області визначено, що до

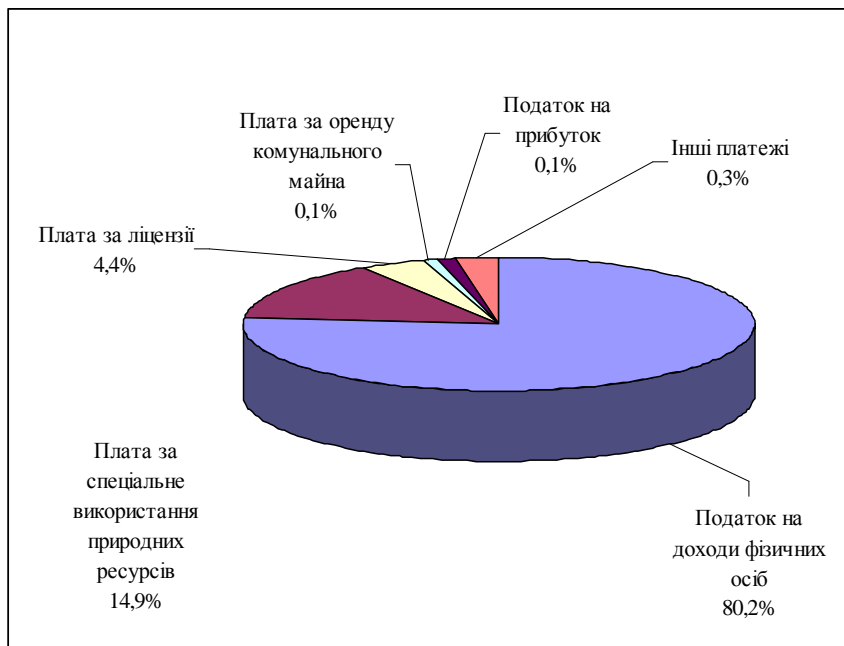


Рис. 2. Основні джерела надходження доходів Запорізького обласного бюджету у 2011 році [6].

загального фонду місцевих бюджетів області у 2011 році надійшло 3276,3 млн. грн., що на 111,2 млн. грн., або на 3,5 відсотка більше затвердженого місцевими радами обсягу доходів на рік.

До загального фонду обласного бюджету надійшло 765,6 млн. грн., що становить 100,7 відсотка затвердженого на рік бюджету, надходження збільшилися порівняно з 2010 роком на 104,8 млн. грн., або на 15,9 відсотка. Динаміка надходження доходів до обласного бюджету наведена на рисунку 1.

На рис. 2. наведено структуру основних доходів Запорізького обласного бюджету у 2011р.

У складі доходів Запорізького обласного бюджету більшу частину становлять надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб (80,2%). Значну частку - також надходження від плати за спеціальне використання природних ресурсів ( 14,9%) та плати за ліцензії (4,4%).

Дмитренко Г. В. доводить, що на сьогодні місцеві органи влади не мають достатніх фінансових ресурсів для організації управління економікою і соціальною сферою на належному рівні.

Це зумовлено наступними обставинами:

- високим рівнем концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення

регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

- домінуючою роллю регулюючих доходів у структурі надходження коштів до місцевого бюджету і низькою часткою закріплених за територіями податкових платежів;
- чинною нині практикою формування місцевих бюджетів, при якій збережений поки що у своїй основі механізм централізованого встановлення нормативних відрахувань від регулюючих доходів, хоча вони й суперечать принципам бюджетної децентралізації;
- тенденцією встановлення видатків униз по бюджетній системі без відповідного підкріплення дохідними джерелами, що призводить до дотаційності багатьох раніше збалансованих місцевих бюджетів [8, с. 51].

Таким чином, можна стверджувати, що система формування доходів місцевих бюджетів становить сукупність форм і засобів мобілізації доходів до місцевих бюджетів, а також відносин, які виникають у процесі організації системи фінансування місцевих бюджетів, між органами управління, суб'єктами підприємницької діяльності та громадянами, що є економічною сутністю системи [9, с. 127].

## Список літератури

1. Конституція України //ВВР України.– 1996. – №30.-С.141
2. Про місцеве самоврядування в Україні [Текст] : закон України від 21.05.1997 р. № 290/97-ВР.
3. Павлюк, К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України [Текст] : монографія / Павлюк К. В. — К. : НДФІ, 2006. — 584 с.
4. Бюджетний кодекс України [Текст] : від 08.07.2010 р. №2456 – IV// ВВР України. – 2010 р. – №50, №50-51 – Ст 572.
5. Податковий кодекс України [Текст] : від 02.12.2010 р. – №13, №13-14, №15-16, №17.– ст..112
6. Офіційний веб-сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] : <http://www.zoda.gov.ua>.
7. Макогон, В. Методичні аспекти формування доходів місцевих бюджетів [Текст] / В. Макогон // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №4. – с.92-99.
8. Дмитренко, Г. В. Основні принципи формування місцевих бюджетів (на прикладі м. Бучача) [Текст] / Г. В. Дмитренко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – №1(56). – С. 49-55
9. Федорук, А. П. Місцевий бюджет - головний важіль, соціально-економічного та культурного розвитку (на прикладі бюджету м. Буча на 2012 рік) [Текст] / А. П. Федорук // Економіка та держава. – 2012. – №3. – С. 127-129.

10. Бадила, М. П. Фінансове забезпечення місцевих бюджетів: сучасний стан та перспективи вдосконалення [Текст] / М. П. Бадила // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №8. – С. 35-39.

### **РЕЗЮМЕ**

**Антипенко Евгений, Ткаченко Елизавета, Ирина Охрименко**

#### **Формирование доходов местных бюджетов**

В статье рассмотрена необходимость местных бюджетов, и исследованы особенности формирования их доходной части. Рассмотрены источники формирования доходов областного бюджета Запорожской области.

### **RESUME**

**Antypenko Yevgen , Tkachenko Yelyzaveta, Iryna Okhrimenko**

#### **Formation of local budgets**

The article describes the need for local budgets and investigates the features of the formation of their income. The sources of forming income of regional budget of Zaporizhzhya region are considered.

*Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.*

**Марина АРТЮХІНА**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління навчальними закладами,  
ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»**Ярослав КРУТОГОРСЬКИЙ**

ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»

**ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ»**

*Стаття присвячена проблемі визначення поняття «трудоий потенціал освітньої галузі». Автор обґрунтовує також пропозиції щодо оцінки якості трудового потенціалу освітньої галузі шляхом визначення персоніфікованих ресурсів працівників як окремого навчального закладу, так і галузі загалом.*

**Ключові слова:** *трудоий потенціал, освітня галузь, навчальний заклад, персоніфіковані ресурси.*

Розвиток освітньої галузі як інноваційної та конкурентоспроможної визначає зміну характеру формування та використання її трудового потенціалу. Формування особистості майбутніх педагогів, висококваліфікована професійна підготовка, а надалі - забезпечення ефективного та продуктивного використання їх знань, умінь, навичок, збереження здоров'я педагогів - запорука надання якісних освітньо-виховних послуг.

Дослідженню економічних аспектів діяльності навчальних закладів, у тому числі їх ресурсному забезпеченню, присвячені праці провідних вітчизняних економістів, таких, як Т. Боголіб, О. Грішнова, О. Комарова, О. Кратт, М. Слоква. Значна кількість робіт розглядає проблеми управління закладами освіти, де їх трудовий потенціал більшою мірою опрацьовується з психолого-педагогічних позицій, але не з позицій якості надання освітніх послуг.

Кадровому забезпеченню різних галузей вітчизняного господарства присвячені праці О. Амоші, В. Архипова, Д. Богині, М. Долішнього, А. Колота, І. Лотоцького, І. Маслової, В. Шиян, Р. Патори, Н. Подлужної, С. Позднякової, І. Попової, Є. Фігурнова, Т. Харчук, В. Хрумкіна, Д. Шевченко. Проте жоден з вчених не звернув увагу на сутність, структуру та оцінку кадрового потенціалу освітньої галузі.

З огляду на вищеперелічене, метою нашого дослідження є визначення сутності та структури поняття «трудоий потенціал освітньої галузі».

Термін «потенціал» походить від латинського «potentia» й означає «потужність, сила». Енциклопедичні видання трактують його як наявні в економічного суб'єкта джерела, можливості, засоби, запаси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати для досягнення поставленої мети [1; 2].

Перехід економіки від екстенсивного до переважно інтенсивного шляху розвитку привів до надання людині більш важливого місця в суспільному виробництві та виникнення поняття трудового потенціалу, яке більшість науковців трактує як інтегральну динамічну систему, що уміщує економічну, соціальну і демографічну підсистеми.

Достатньо часто автори поняття трудового потенціалу заміняли і ототожнювали з робочою силою, трудовими ресурсами, людським фактором, людським капіталом [3, с.8], проте ці поняття не тотожні.

Розвиток теорій «трудоого потенціалу» та «людського капіталу» ототожнюють з іменами відомих американських учених-економістів Т. Шульги, Г. Беккера, Л. Туроу та Я. Мінсера [4]. У концепції людського капіталу цільовими продуктами економічної діяльності виступають ресурси людини, що визначають можливості її виробничої діяльності та самозабезпечення споживацькими благами. У концепції трудового потенціалу акцент робиться на ресурси людини, що визначають тільки можливості її виробничої діяльності.

Поняття «кадровий потенціал» містить не тільки власне кадри, але й певний рівень спільних можливостей кадрів для досягнення заданих цілей.

Потенціал (або сила) означає можливості, які можуть бути використані для вирішення завдань або досягнення певної мети. А кадровий потенціал підприємства (в широкому сенсі цього слова) є уміннями і навичками працівників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, з метою одержання доходу (прибутку) або досягнення соціального ефекту.

У науковій літературі склалася різні підходи до визначення сутності трудового потенціалу:

- як форми втілення особистого фактора виробництва;
- як ресурсу праці, який має суспільство на певному етапі свого розвитку, зокрема чисельність працездатного населення і його якісні характеристики;
- як один з напрямів конкретизації категорії робочої сили. Трудоий потенціал відображає не лише загальну чисельність носіїв здатності до праці, але і їхні освітньо-кваліфікаційні характеристики, і тривалість участі певної сукупності працездатності населення в суспільній праці за цих умов [3, с. 10].

Науковий інтерес викликає позиція українського науковця М. Долішнього. Він вважав, що трудоий потенціал містить такі складові компоненти, як: демографічний, медико-біологічний, освітній,



професійно-кваліфікаційний, моральний. У формуванні якості трудового потенціалу вчений виділяє декілька рівнів – загальнодержавний, регіональний або галузевий і індивідуальний [5, с. 8-23]

У наукових дослідженнях М. Саснко трудовий потенціал визначається як трудові можливості країни (галузі, території, підприємства, працівника), наявні нині і передбачувані на перспективу, що сформовані й формується у певних виробничих відносинах і умовах відтворення [6, с. 10].

На думку Є. Качана, «трудові ресурси - це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності» [7, с. 38].

Н. Краснокутська вважає, що кадровий потенціал становить «сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства» [8, с. 194].

Майже усі автори незмінно підкреслювали провідне значення якісних властивостей соціального та економічного характеру, а саме: освіти, професійно-кваліфікаційної підготовки, стану здоров'я та фізичного розвитку, психологічних особливостей людини, духовних здібностей.

На основі розрахунків вченими-економістами були одержані висновки про переважаючий вплив якісних характеристик трудового потенціалу на зростання продуктивності праці, створені цілісні методики виявлення резервів приросту індивідуальної продуктивності праці за рахунок удосконалення якості трудового потенціалу.

Дослідження минулих років і сучасності спрямовані на пошук системи формування і ефективного використання трудового потенціалу не тільки галузі чи підприємства, а й окремої людини. Людина розглядається не тільки як об'єкт трудового ресурсу країни, а як активний суб'єкт виробничого процесу.

Цілком зрозуміло, що необхідно опанувати знання про людину з різних сфер її життєдіяльності, щоб добре знати й управляти технологією формування й технологією використання її трудового потенціалу, а у кінцевому результаті мати економічне зростання країни завдяки високій продуктивності праці.

В освітню галузь закладені величезні можливості щодо формування трудового потенціалу людини. Необхідна нова технологія, поради й рекомендації щодо ефективного й раціонального використання продуктивних здібностей людини, визначення її трудових можливостей, шляхів оптимального й ефективного використання трудових ресурсів людини.

Отже, попри наявність різноманітних поглядів щодо структури людського капіталу та трудового потенціалу, всі його відокремлені складові є невіддільними від людини або персоніфікованими ресурсами, а саме: кваліфікаційні можливості (інтелект, знання, освіта, досвід, компетенції); фізіологічні можливості (здоров'я, вік, фізичний розвиток, стать, зовнішні дані тощо); психологічні особливості (пам'ять, мислення); соціальні можливості (ділові та професійні зв'язки, імідж, відносини та настанови соціально-економічних суб'єктів щодо певної людини).

Трудовий потенціал вітчизняної освітньої галузі -

це трудовий потенціал навчальних закладів системи освіти, оскільки саме вони безпосередньо виробляють освітньо-виховні послуги. Персонал навчальних закладів складається з педагогічних, науково-педагогічних працівників, керівного складу та допоміжного персоналу. Визначальним для галузі освіти є педагогічний та науково-педагогічний персонал, оскільки він безпосередньо бере участь у виробленні освітніх послуг і є необхідним нормативним ресурсом (згідно з ліцензійними, акредитаційними та іншими вимогами), він і складає основну частку кадрового потенціалу освітньої галузі [9; 10].

Трудовий потенціал може розглядатися і у більш вузькому сенсі - як тимчасово вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями в результаті їх розвитку та навчання. Тому, окрім працюючого педагогічного і науково-педагогічного персоналу до трудового потенціалу освітньої галузі слід зарахувати і осіб, які за своїми особистісними і кваліфікаційними характеристиками відповідають вимогам до педагогічних і науково-педагогічних кадрів, але тимчасово не працюють на цих посадах. Це перш за все - випускники педагогічних ВНЗ, що не працевлаштовані у перші 5 років після закінчення ВНЗ; педагогічні та науково-педагогічні працівники, що навчаються у аспірантурах або докторантурах з відривом від виробництва; особи, що знаходяться у відпустках по догляду за дитиною; особи з науковими ступенями і званнями, що працюють в інших галузях.

У Законі України «Про освіту» говориться, що «педагогічною діяльністю можуть займатися особи з високими моральними якостями, які мають відповідну освіту, професійно-практичну підготовку, фізичний стан яких дозволяє виконувати службові обов'язки» [9, с. 33].

Отже, зважаючи на все вищесказане, під поняттям «трудовий потенціал освітньої галузі» будемо розуміти педагогічних та науково-педагогічних працівників, а також осіб з відповідною освітою та професійною підготовкою, які за своїм віком, станом здоров'я та моральними якостями в змозі брати участь у виробленні освітньо-виховних та наукових продуктів відповідної якості, кількості й асортименту.

Якісні параметри трудового потенціалу навчальних закладів визначають загальну ефективність освітньої діяльності. Важливість трудового забезпечення пов'язана з тим, що, на відміну від інших підприємств і організацій, де перевага при створенні продукту віддається техніці (механізмам, машинам, автоматам, конвеєрам), освітні продукти створюються загалом завдяки праці педагогічного і науково-педагогічного персоналу, яку не можна замінити працею ніяких механізмів.

Формування кадрового забезпечення освітньої галузі має інерційний характер і вимагає значних зусиль [11]. Наприклад, підготовка персоналу для вищої школи, зокрема фахівців з науковими ступенями і званнями, вимагає більше часу, ніж підготовка кадрів у будь-якій іншій галузі. Для цього необхідний не один рік і навіть не один десяток років. Вимога забезпечити потрібну якість професорсько-викладацького та наукового персоналу передбачає перш за все посилення мотивації до навчання та роботи. Підвищити якість науково-педагогічного персоналу можливо, розвиваючи систему НДР,

кількість наукових шкіл, впровадження НДР у виробництво, фінансуючи НДР. Підвищення якості кадрового забезпечення характеризується також числом підготовлених та виданих у ВНЗ монографій, підручників та навчальних посібників, кількістю рад із захисту дисертацій, кількістю аспірантів та докторантів [12].

Багато дослідників звертають увагу на якість трудового потенціалу освітньої галузі в педагогічній літературі. Наукове обґрунтування системи підготовки педагогічних кадрів дають наукові праці О. Абдуліної, Н. Кузьміної, В. Сластьоніна, А. Щербакова, сучасних вчених Н. Іванцової, С. Якіменко, І. Яшук. Якість кадрового потенціалу освітньої галузі багато в чому залежить від професійної підготовки майбутніх вчителів, від їх готовності реалізувати набуті теоретичні знання у практичній діяльності на високому рівні, використовуючи при цьому необхідні уміння й навички. Готовність до педагогічної діяльності складається з багатьох структурних компонентів особистості вчителя, серед яких є мотиви, інтереси, потреби, переконання, а також педагогічні знання, вміння, навички, спрямовані на вирішення завдань освіти [10].

Отже, якість трудового потенціалу освітньої галузі визначається шляхом оцінки персоніфікованих ресурсів працівників. До індикаторів оцінки якості трудового потенціалу можна зарахувати:

– освітній потенціал (освіта, педагогічний (науково-педагогічний стаж));

– науковий або інтелектуальний потенціал (кількість публікацій, розробок та ін.);

– фізичний потенціал (вік та стан здоров'я);

– соціальний потенціал (здібність індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами на основі свого членства у визначеній соціальній мережі чи більш широкій соціальній структурі [13]).

Таким чином, у результаті теоретичного узагальнення наукових положень визначено, що трудовий потенціал освітньої галузі - це педагогічні та науково-педагогічні працівники, а також особи з відповідною освітою та професійною підготовкою, які за своїм віком, станом здоров'я та моральними якостями в змозі брати участь у виробленні освітньо-виховних та наукових продуктів відповідної якості, кількості й асортименту.

З'ясовано також, що якість трудового потенціалу освітньої галузі визначається шляхом оцінки персоніфікованих ресурсів працівників. До індикаторів оцінки його якості належать: освітній, науковий або інтелектуальний, фізичний, соціальний потенціали.

Надані визначення дають змогу надалі розробити методику аналізу складових трудового потенціалу як кожного окремого навчального закладу, так і всієї освітньої галузі загалом, а також методику оцінки його якості. Крім того, з'ясування сутності та структури трудового потенціалу освітньої галузі робить можливим удосконалення процесів його формування та використання.

## Список літератури

1. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / [Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Академія, 2002. – Т.3. – 952 с.
2. Новейший словарь иностранных слов и выражений [Текст]. – М.: ООО «Издательство АСТ», Мн.: Харвест, 2002. – 976 с.
3. Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти й професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254с.
4. Грейсон, Дж. Л. м. Американський менеджмент на порозі XXI века [Текст] : Пер.с англ./ Грейсон Дж. Л. м., О' Делл К. – М.: Экономика, 1991.- 319с.
5. Качество трудового потенциала (Социально-экономический аспект) [Текст] / Отв.ред. М. И. Долишний. – К.: Наукова думка, 1986. – 229 с.
6. Саенко, М. До питання про розробку державної програми розвитку трудового потенціалу в Україні [Текст] / М. Саенко // Україна: аспекти праці. – 2000. - №3.
7. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль: ТДГУ, 2006. – 373 с.
8. Краснокутська, Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – Харків.: 2004.
9. Освіта України. Збірник законів: Довідкове видання / За редакцією Борисенка С. О. – Харків: вид. - "Бурун Книга". Стаття 54, 2008. – 304с.
10. Ліцензійні умови надання освітніх послуг у сфері вищої освіти: Наказ Міністерства освіти і науки України від 24. 12. 2003 р. №847 (Нормативний документ Міністерства освіти і науки України) [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://mon.gov.ua>.
11. Крафт, О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури [Текст] : монографія / О. А. Крафт. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 360 с.
12. Артюхіна, М. В. Особливості формування кадрового потенціалу вищої школи [Текст] / М. В. Артюхіна // Найновітє научні постиження – 2009: матеріали за V Междунар. научна практ. конф. (17-25 берез. 2009 р.). – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2009. – Т. 14. – С. 59-62.
13. Нестик, Т. Труд, капитал, энергия. Культурный, социальный и символический капиталы (обзорный материал) [Електронний ресурс] / Т. Нестик // Альманах «Восток» – 2004. – Вып. №2(14). – С. 1-7. – Режим доступу до журн.: [http://www.situation.ru/app/j\\_art\\_325.htm](http://www.situation.ru/app/j_art_325.htm).

## РЕЗЮМЕ

**Артюхіна Марина, Крутогорський Ярослав**

**К вопросу о сущности понятия "трудовой потенциал образовательной области"**

В статье сделана попытка определить понятие "трудовой потенциал образовательной отрасли" и обосновать предложения по оценке качества трудового потенциала образования.

## RESUME

*Artyukhina Maryna Krutohors'kyi Yaroslav*

**On the essence of "employment potential of educational field"**

The article attempts to define the concept of 'employment potential of educational sector' and justifies proposals for assessing the quality of the labor potential of the educational sector.

*Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.*

## ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ЛОГІСТИКИ В ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

*Визначено рівень технологічної готовності України за рейтинговими та статистичними показниками, обґрунтовано межі використання логістики в інноваційних процесах трансферу технологій, надано характеристику розробленим концептуальним підходам.*

**Ключові слова:** інновація, технологія, інформація, трансфер технологій, логістика, процесні інновації, продуктові інновації.

Можливість створювати та ефективно використовувати технології як форму реалізації науково-технічних знань сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств та забезпеченню їх конкурентоспроможності.

За опублікованими даними звітів Всесвітнього економічного форуму Україна має низький рівень технологічної готовності. Як відомо, показники однойменної групи формують поряд з іншими напрямками оцінки (інститути, інфраструктура, макроекономічна стабільність, фінансовий ринок тощо) глобальний індекс конкурентоспроможності певної країни. За індексом технологічної готовності Україна у 2011 році посіла 82 місце, поступившись таким країнам, як Росія, Азербайджан, Польща, Болгарія [1].

Дані таблиці 1 свідчать, що повільне впровадження складних фірмових технологій не сприяло відриву України від конкурентів. При максимальній оцінці впровадження технологій на рівні 7,0 та середній - 4,9, Україна має стабільний низький рівень показника – не вище 4,5. Оскільки Україна ставить своїм пріоритетом підтримку гірничо-металургійного комплексу – найбільшого постачальника валютних ресурсів, то очікувати істотних змін технологічного рівня промисловості складно.

Не сприяло появи новітніх технологій і здійснення прямих іноземних інвестицій. За п'ять років рейтинг України за цим показником знизився на 18 позицій, з 106 до 124 місця. Фактично це означає, що прямі іноземні інвестиції не сприяють інноваційному розвитку економіки, основними напрямками вкладення коштів зарубіжних інвесторів є сировинні галузі.

Загалом по всіх узятих до розгляду показниках простежується позитивна динаміка до 2008 року, а, починаючи з 2009 року, рейтинг технологічної готовності України стрімко знижується.

Однією з причин такого зниження є нерозвиненість, а в певних випадках відсутність зв'язків між продуцентами технологій та їх споживачами. Трансфер технологій, який економічно розвинені країни вже давно і успішно використовують для врегулювання взаємовідносин між наукою і промисловістю, фактично залишається тільки

задекларованим державою у відповідних законодавчих та нормативних актах, а практичне використання має досить обмежене.

Дані діаграми на рис. 1 свідчать про незначну кількість переданих технологій [2]. Якщо в 2006 році таких договорів було укладено п'ятдесят дев'ять, то в 2010 - всього п'ять.

Аналіз діяльності підприємств із технологічними інноваціями, які співпрацювали з іншими підприємствами й організаціями (університетами, державними науково-дослідними інститутами тощо) показав, що в Україні протягом 2008-2010 рр. їх частка становила 22,5% (рис. 2) [3].

Найважливішими партнерами інноваційних підприємств були насамперед постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення (17,1%), а також споживачі (9,9%). Ці форми співпраці спрощені завдяки вже наявним комерційним зв'язкам між задіяними у спільному виробництві партнерами. Те ж саме можна сказати і про партнерів, які визначаються як «підприємства в межах вашої групи підприємств», яких 3,3%. Три типи партнерів, діяльність яких насамперед спрямована на розробку нових продуктів або процесів (консультанти, комерційні лабораторії або приватні НДІ, університети та інші вищі навчальні заклади, державні НДІ), назвали від 6,0% до 3,4% підприємств. При цьому установи державного сектору знаходяться серед тих партнерів, які найменше використовуються для співробітництва, і зв'язок підприємств із державним сектором і сектором вищої освіти видається досить слабким.

Таким чином, налагодження взаємодії учасників у процесі трансферу інновацій з метою досягнення ними спільних цілей - отримання прибутку, окупності витрат на здійснені наукові дослідження та розроблені об'єкти трансферу, забезпечення розвитку і отримання додаткових можливостей для майбутнього зростання, постає важливим і актуальним завданням. У цьому зв'язку як перспективний напрям розглядається логістична концепція, яка здатна забезпечити міжфункціональну та міжорганізаційну координацію учасників трансферу.

Таблиця 1. Складові технологічної готовності України у 2007-2011 рр.

Назва індексу	2007-2008 рр.		2008-2009 рр.		2009-2010 рр.		2010-2011 рр.	
	місце з 131 країни	індикатор	місце з 134 країн	індикатор	місце з 133 країн	індикатор	місце з 139 країн	індикатор
Наявність новітніх технологій	97	3,4	82	4,2	90	4,3	92	4,5
Упровадження фірмових технологій	91	4,4	80	4,5	97	4,4	96	4,4
Прямі іноземні інвестиції та трансфер технологій	106	4,2	100	4,3	116	3,9	124	3,8
Кількість користувачів Інтернету (на 100 жителів)	77	9,8	62	19,6	71	22,6	70	33,5
Кількість абонентів швидкісного Інтернету (на 100 жителів)	56	1,4	68	1,1	66	3,5	71	4,2
Разом за групою «Технологічна готовність»	93	2,7	65	3,4	80	3,4	83	3,4

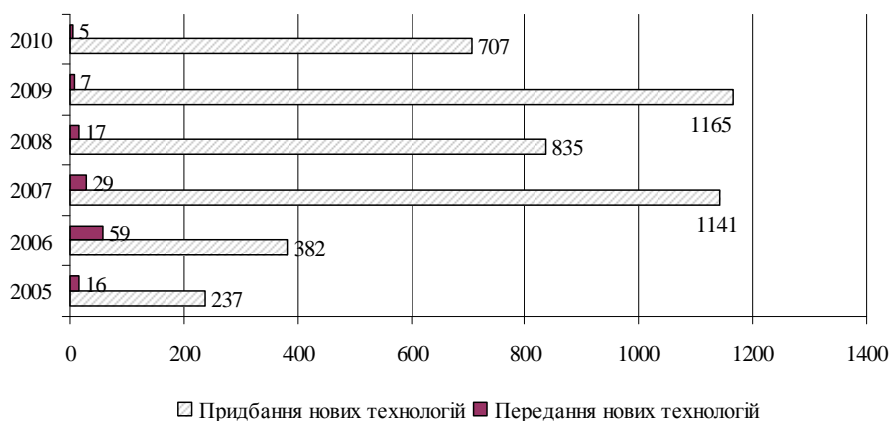


Рис. 1. Кількість придбаних та переданих нових технологій в Україні по роках, од.

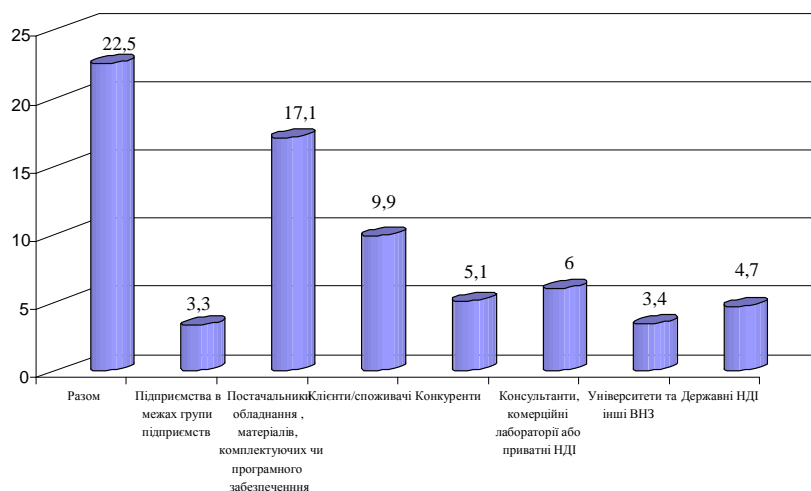


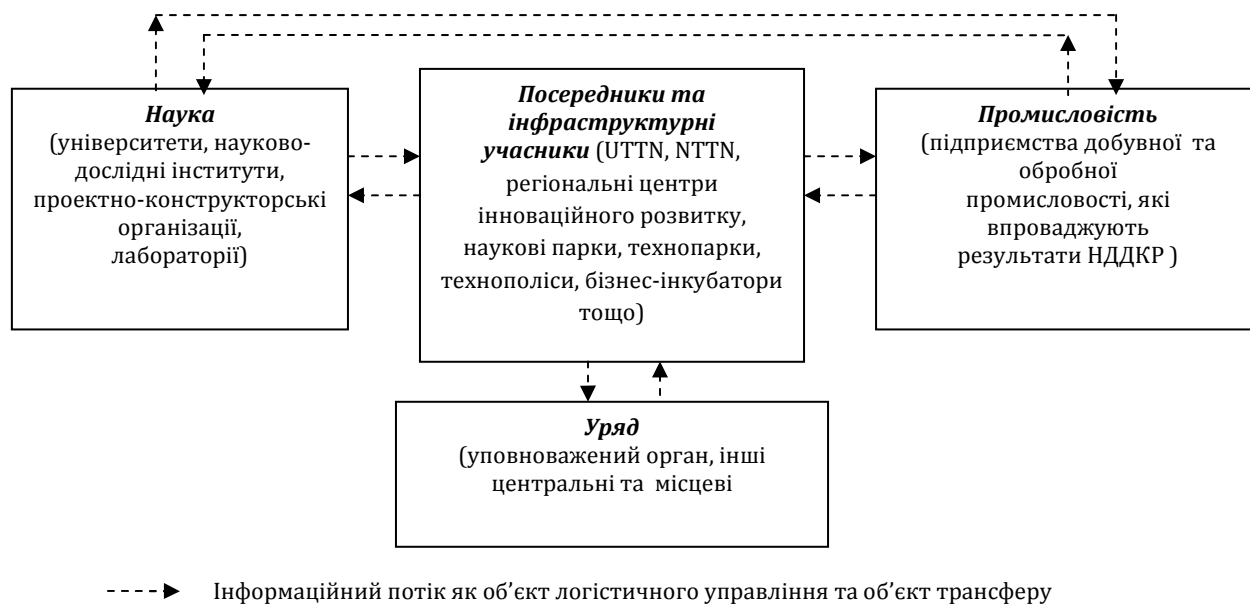
Рис. 2. Розподіл підприємств із технологічними інноваціями, які здійснювали інноваційне співробітництво

Практику трансферу технологій та посередницької діяльності в цій сфері відображають роботи як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: Андросової О., Денісюка В., Новікова Д., Козаченко В., Крайнева П., Ляшенко О., Соловійова В., Тітова В., Федорова І., Федулової Л., Фонштейна М., Череп А., Ястремської О. та ін.

Дослідження механізмів інтеграції інновацій та логістики в Україні здійснюється небагатьма вченими, серед яких слід відзначити представників львівської наукової школи – Георгіаді Н., Крикавського Є., Чухрай Н., Патору Р.

У роботі поставлено завдання - визначити роль логістики в інноваційних процесах трансферу технологій, обґрунтувати підходи до визначення меж такої взаємодії.

Відповідно до поставленого завдання доцільно



**Рис. 3. Розширений підхід до визначення ролі логістики в інноваційних процесах трансферу технологій**

Рационалізація та оптимізація руху інформаційних ресурсів по таких каналах і є задачею логістики. Відповідно до управління інформаційним потоком необхідно застосовувати такі методи логістичного управління, як:

- скорочення часу просування інформації про нові продукти та процеси;
- координація взаємодії учасників інноваційного процесу трансферу технологій та їх врегулювання;
- врегулювання відносин учасників трансферу;
- оптимізація кількості посередників (технологічних брокерів) та інфраструктурних учасників;
- мінімізація витрат інформації під час комунікацій між суб'єктами інноваційного процесу;
- електронний обмін даними.

Загалом модель на рис. 3 показує, що процес трансферу технологій найоптимальніше можна організувати шляхом створення науково-виробничих і дослідницьких об'єднань та центрів, які надають широкий спектр послуг у сфері трансферу технологій. Зокрема, можливі такі послуги цих посередників, як створення технологій під замовлення, налагодження контактів між суб'єктами трансферу, збирання інформації та створення баз даних про попит і

виокремити три підходи.

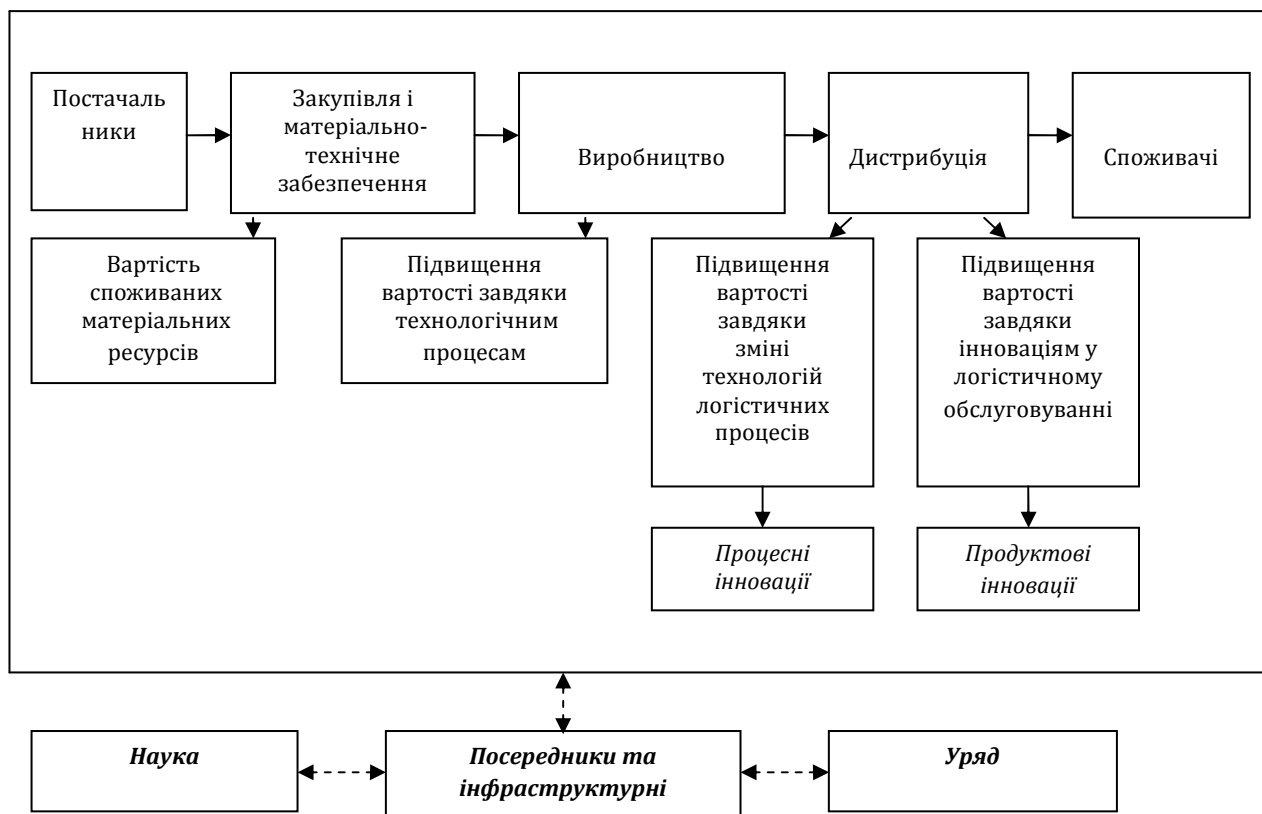
Згідно з першим підходом технології, які є об'єктом динамічного процесу - трансферу, представляються у вигляді інформаційного потоку (рис. 3). Таке визначення узгоджується із розумінням трансферу технологій як процесу взаємодії та взаємного обміну інформацією між працівниками протягом тривалого періоду часу [4]. У цьому розумінні «технологія» є інформацією, призначеною для використання і досягнення певної мети або знання про те, як необхідно зробити. Поняття «технологія» не обов'язково передбачає собою щось уречевлене, проте «трансфер» обов'язково є результатом дій людини. Трансфер - це рух технології з використанням відповідних інформаційних каналів від одного індивідуального або колективного носія до іншого.

інформацією, яка є результатом креативних пошуків суб'єктів інноваційних структур.

Пропозиції щодо оптимізації потоків фінансових ресурсів за здійснений трансфер технологій зводяться

до використання методів фінансової логістики.

Другий підхід є звуженим, оскільки позиціює логістичні послуги в якості інноваційної технології, що є об'єктом трансферу (рис. 4).



**Рис. 4. Звужений підхід до визначення ролі логістики в інноваційних процесах трансферу технологій**

У цьому разі мова йде переважно про зовнішній трансфер продуктивних інновацій, які не вимагають істотних технологічних змін, значних коштів на проведення НДДКР, проте здійснюють суттєвий вплив на обсяг продажів завдяки наданню додаткових логістичних властивостей товару (нові способи пакування, сортування, обслуговування стелажів, позначення товарів, логістичні рішення щодо митного оформлення складних промислових об'єктів та ін.). З точки зору виробника така інновація має низьку оцінку ступеня технічної новизни, водночас для споживача оцінка може бути значно вищою.

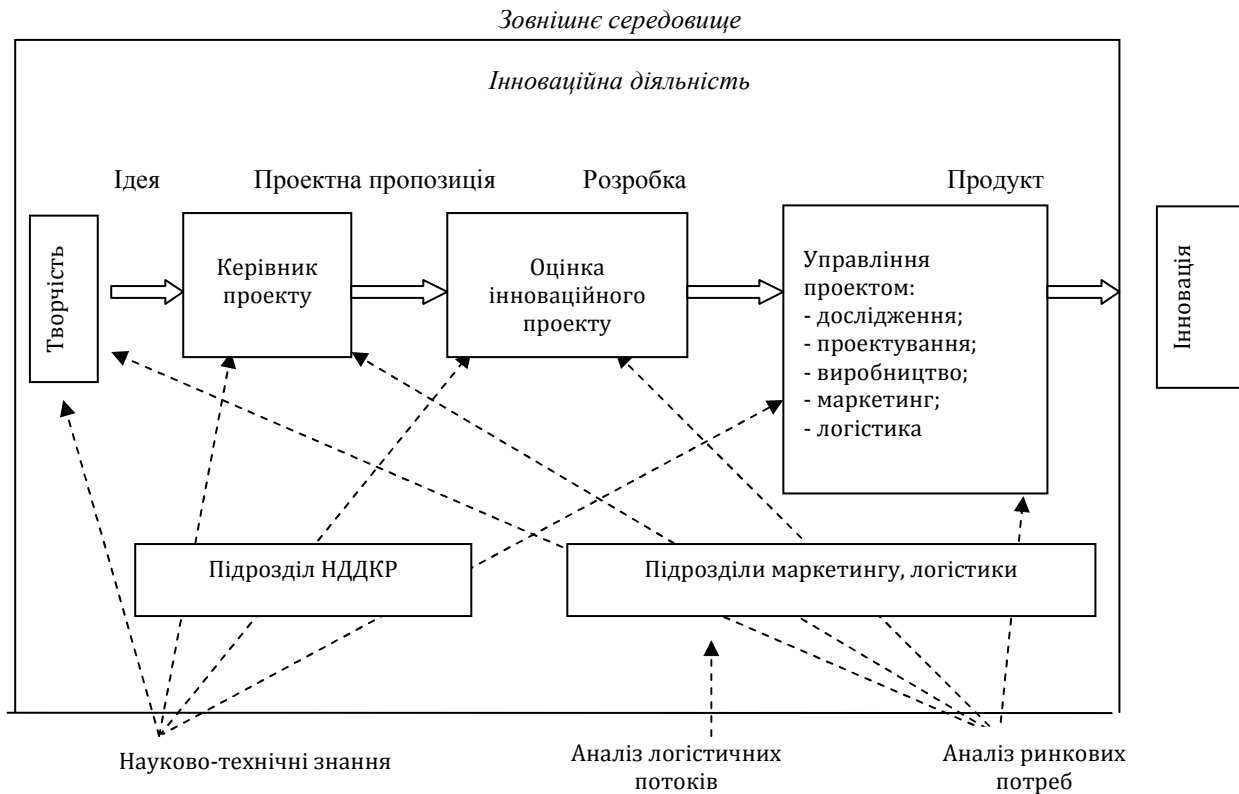
У межах другого підходу також необхідно виокремити нові способи здійснення логістичних операцій як основу процесних інновацій і відповідно їх трансфер (рис. 4). Інновації щодо процесів – це зміни у способі виробництва, створення та збуту товарів чи послуг. Передові виробничі технології у логістиці представлені у вигляді автоматизованих навантажувально-розвантажувальних операцій, нових способів транспортування матеріалів і деталей, технологій виготовлення контейнерів та іншої тари, які дозволяють знизити непродуктивні витрати, пов'язані з їх зворотною доставкою без вантажу, систем дистанційного контролю транспортних засобів тощо. Третій базовий підхід базується на розгляді логістики як окремого етапу в управлінні інноваційним процесом і у разі необхідності може одночасно передбачати використання інструментарію логістики під час трансферу розроблених нововведень

(рис. 5) [6]. В основу цього підходу покладено інтеракційну модель інноваційного процесу, яка розглядає інновацію як результат міжфункціональних взаємозв'язків та інтеграції як у межах самого підприємства, так і на рівні взаємозв'язків з контрагентами ринку. Такий підхід вимагає розглядати підприємство з одного боку як мікрологістичну систему, з іншого – як ланку в ланцюгу поставок, що доводить необхідність управляти інноваційним процесом на засадах логістики і маркетингу.

Фактично проектування інновацій та їх виведення на ринок потребують економічно обґрунтованої програми логістичних заходів, які здатні забезпечити логістичний супровід руху інновації, починаючи з ідеї аж до цільового споживача, з мінімальними при цьому витратами коштів або часу, залежно від поставлених критеріїв оптимізації.

Практичним інструментом реалізації окремих положень третього підходу є концепція «логістичного впливу на проектування нового товару» DFL (*Design for Logistics Concepts*), розроблена у 90-х рр. XX ст. професором Стенфордського університету (США) Нау Lee. Вона передбачає необхідність проектування продуктової інновації з врахуванням логістичних вимог до операцій із зберігання та транспортування так, щоб забезпечити зниження логістичних витрат і підвищити рівень обслуговування споживачів [7].

Концепція пропонує цілу низку логістичних рішень та методів, частина яких вже успішно



**Рис. 5. Базовий підхід до визначення ролі логістики в інноваційних процесах**

використовується на практиці провідними зарубіжними компаніями.

Підсумовуючи, слід зазначити, що Україна надто повільно рухається від лінійної інноваційної моделі, притаманної адміністративно-плановій економіці, до інтерактивної. Остання базується на динамічних структурах і процесах, які гнучко реагують на ринкові сигнали і забезпечують дифузію знань у всій економіці за рахунок урахування прямих і зворотних двосторонніх зв'язків між складовими національних

інноваційних систем. Тому складно очікувати стрімкої реалізації розглянутих положень інтеграції логістики та інновацій на практиці.

Подальші дослідження необхідно формувати в напрямку визначення форм логістичного управління інноваціями та розробки практичних рекомендацій щодо використання логістики в процесах інтенсифікації інноваційних процесів та їх окремого етапу – трансферу технологій.

### **Список літератури**

1. Глобальний звіт про конкурентоспроможність: 2007-2008, 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports-results/>.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka\\_in/nid%20\\_2010.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/nid%20_2010.zip).
3. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008–2010 років (за міжнародною методологією). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka\\_in/Inn\\_2010.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/Inn_2010.zip).
4. Титов В. В. Трансфер технологій. [Електронний ресурс] / В. В. Титов. – Режим доступу: <http://www.metodolog.ru/00384/14.htm>.
5. Козаченко, В. Я. Сучасний стан мереж трансферу технологій за кордоном та проблеми їх розвитку в Україні [Електронний ресурс] / В. Я. Козаченко, Н. Г. Георгіаді – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2010\\_691/26.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2010_691/26.pdf).
6. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві [Текст] : підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.
7. Чухрай Н. І. Логістичний супровід інноваційної діяльності підприємства [Текст] / Н. І. Чухрай // Логістика: теорія і практика Луцького національного технічного університету. – 2012. - №1 (2). – С.196-203.

### **РЕЗЮМЕ**

**Баранець Анна**

#### **Определение роли логистики в инновационных процессах трансфера технологий**

Определен уровень технологической готовности Украины за рейтинговыми и статистическими показателями, обоснованы границы использования логистики в инновационных процессах трансфера технологий, охарактеризованы разработанные концептуальные подходы.



## RESUME

*Baranets' Ganna*

### **Definition of the logistics role in the innovation processes of technology transfer**

There has been defined the level of technological readiness of Ukraine for the rating and statistical indicators, justified the limits of the use of logistics in innovation processes of technology transfer, and given the characteristics of conceptual approaches

*Стаття надійшла до редакції 10.09.2012 р.*

**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Проаналізовано основні тенденції та особливості функціонування підприємств молокопереробної галузі і виявлено основні проблеми їх розвитку. Наведено динаміку виробництва молока та досліджено зміни питомої ваги його переробки. Проведено дослідження якості продукту за категоріями господарств. Здійснено щомісячний моніторинг виробництва молока за категоріями виробників та виявлено вплив сезонності на забезпеченість сировиною молокопереробних підприємств. Визначено найбільш прийнятні напрями подальшого розвитку молокопереробних підприємств.*

**Ключові слова:** ефективність, інвестиції, молокопереробна галузь, товарність, якість.

Молокопереробна галузь належить до головних ланок агропромислового комплексу країни. Її основне завдання полягає у забезпеченні населення високоякісними продуктами харчування. Ефективний розвиток молокопереробної галузі безпосередньо залежить від стану молочного скотарства, у якому, на жаль, за останні роки спостерігаються негативні тенденції.

Стабільність та ефективність функціонування молочної промисловості будується на своєчасному забезпеченні її сировиною. Від кількості і якості сировини залежать обсяги виробництва, асортимент і якість молочної продукції. Протягом 20 років поголів'я корів скорочується, зменшуються надой молока, якість молока-сировини не відповідає світовим стандартам, сезонні коливання виробництва молока порушують стабільність діяльності молокопереробних підприємств. Таке становище молочної промисловості визначає актуальність досліджень.

Призначення молокопереробної галузі як однієї з головних галузей харчової промисловості полягає у забезпеченні виробництва молока у тих обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки та розширенню експортного потенціалу національної економіки [1, с. 22]. Останніми роками тваринницька галузь зазнала істотних негативних змін. Скорочення поголів'я молочного скотарства призвело до зменшення сировинної бази для переробних підприємств, зменшення доходів від реалізації продукції, зростання рівня безробіття сільських мешканців [2, с. 51-56].

До складу молокопереробної галузі входять взаємопов'язані елементи – тваринницькі та переробні підприємства. Будь-які істотні зміни в економічній політиці держави негативно позначаються на цілісності цього ланцюга [3, с. 111]. Криза української економіки найбільшою мірою спровокувала негативні тенденції в молочної галузі. Реалізація молока за останні 20 років скоротилася більш ніж на 75 %. Це призвело як до збільшення собівартості виробництва молочної продукції, так і до різкого падіння ефективності молочної галузі [4, с. 175-181].

Різке скорочення виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами є однією з

основних причин сировинних проблем у молокопереробників, які виявляються не тільки у зменшенні виробництва сировини, а й у її якості та підвищенні ціни на неї [5, с. 47-50; 6, с. 25-30].

Для організованого ринку характерним є високий рівень переробки продукту. У світі на молокопереробні підприємства надходить близько 70 % виробленого молока. В розвинених європейських країнах частка, що переробляється, дуже висока – 94-98 % [7, с. 149-153]. В Україні цей показник значно нижчий і становить близько 40 %.

Питання ефективного розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК стали об'єктом посиленої уваги багатьох вітчизняних науковців. Проте існує ціла низка невіршених питань, пов'язаних із забезпеченням сировиною переробних підприємств та питань, що виникають у зв'язку із впливом на сировинну базу різноманітних факторів.

Метою статті є дослідження тенденцій і особливостей функціонування підприємств молокопереробної галузі, виявлення проблем, що постають як перед виробниками молочної сировини, так і перед переробними підприємствами та пошук шляхів їх вирішення.

Останніми роками внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин молочне скотарство в господарствах громадського і приватного секторів зазнало істотних негативних змін. Аналіз розвитку молочного скотарства показав значне скорочення поголів'я корів та виробництва молока у всіх категоріях господарств. Систематичне скорочення чисельності корів спостерігається протягом останніх двадцяти років. На початку 2012 року загальне їх поголів'я становило 2582 тис. голів, що склало 30,8 % його наявності на початок 1991 року, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах 584 тис. голів, що становило всього лише 9,4 %. У 2011 році валове виробництво молока склало 11,1 млн. тонн, що на 54,7 % менше показника 1990 року (рис. 1).

На превеликий жаль, саме нинішній стан суспільного сектору, який раніше виробляв більшу частину молока, не дозволяє йому стати локомотивом розвитку галузі. Це, разом із іншими факторами, зумовлено нестачею грошових коштів для впровадження передових технологій годівлі,

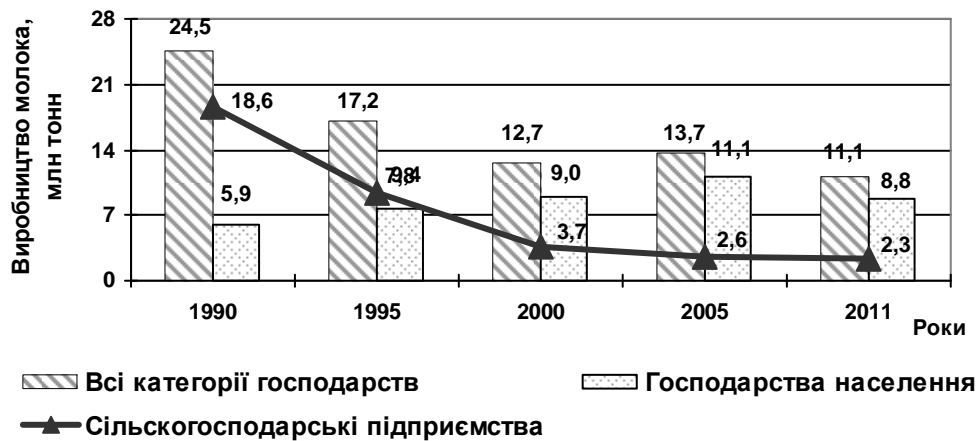


Рис. 1. Динаміка виробництва молока в Україні в 1990-2011 рр.

утримання та відтворення стада, відсутністю економічних та соціальних стимулів до кращої організації праці (низький рівень заробітної плати, несприятливі умови праці), неефективним менеджментом, якого іноді й зовсім немає [8].

Водночас приватні господарства не можуть повною мірою компенсувати втрати суспільного сектора. Значних перспектив зростання виробництва молока тут очікувати не доводиться, тому що більшість на селі – люди похилого віку, а молодь, як правило, не пов'язує своє подальше життя з сільським господарством.

Негативні тенденції розвитку молочного скотарства призвели до суттєвого скорочення обсягів постачання сировини для промислової обробки. Конкуренентоспроможність молокопереробної галузі значною мірою залежить від рівня освоєння потужностей молокопереробних підприємств, динамічного надходження молока для переробки. Кількість реалізованого переробним підприємствам молока, виробленого сільськогосподарськими підприємствами за період з 1990 по 2011 рік, знизилася майже в 9 разів (табл. 1).

У структурі вітчизняного виробництва частка переробленого молока постійно зростає, однак залишається поки що низькою. У 2011 році з виробленого молока лише 41% надійшло на переробку. Ми бачимо, що у той час, як сільськогосподарськими підприємствами у 2011 році реалізовано на переробку 90,4% від загальної кількості виробленого молока, господарствами населення – лише 24,4%. Низька товарність продукту характерна для господарств населення, що зумовлено неринковою спрямованістю самого виробництва, при якому значна частина одержаної сировини споживається фермерами та їхніми сім'ями. Оскільки ціни на вільних ринках значно вищі від закупівельних цін, то населення незацікавлене продавати молочну сировину переробним підприємствам.

Дослідження показали, що підприємства і продукція вітчизняного молокопродуктового підкомплексу мають низький рівень конкурентоспроможності, зумовлений низькою якістю та високою вартістю продукції, технологічною передумовою чого стала низька якість молокосировини. Природа негараздів полягає в дрібнотоварному виробництві, виробничі можливості

якого не дозволяють сформувати потужний обсяг сировинної бази, а санітарно-гігієнічні умови отримання в них молока не забезпечують його належну якість. Якщо реалізоване молоко сільськогосподарськими підприємствами відповідає вищому та першому гатункам, то від господарств населення на переробні підприємства три чверті молока надходить другим сортом (рис. 2).

Зарубіжна практика показує необхідність розвитку молочного скотарства у великих сільгоспідприємствах. У жодній країні світу немає дрібнотоварного виробництва в 1-2 корови на сім'ю, що в сумі складають близько 2 млн. здавальників. Мінімальна сімейна ферма у Польщі становить 14 корів, у Франції - 49, середня сімейна ферма у цих країнах налічує 100-150 дійних корів [10].

Така тенденція свідчить про кризу в молочному тваринництві та створює проблеми для розвитку молочної галузі, оскільки виникає питання забезпечення переробних підприємств якісною сировиною. Забезпечити необхідну якість молока сьогодні можуть лише сільськогосподарські підприємства, у яких здійснюється механічне доїння, очистка та охолодження. Селянин не має ні умов, ні можливостей забезпечити необхідний технологічний процес виробництва молока [11].

За умов збереження зазначеного напрямку розвитку молочного тваринництва та незадовільної якості молока, актуалізується питання пошуку альтернативних джерел забезпечення молочної галузі сировиною. Такими джерелами можуть бути: зростання імпорту молочної сировини, консолідація з постачальниками сировини, інвестування в розвиток власної сировинної бази, зміни технології виробництва молочних продуктів. Оптимальним напрямом вирішення проблеми отримання сировини в достатній кількості та належної якості вітчизняні експерти та виробники вбачають інвестування в розвиток власної сировинної бази шляхом створення сучасних молочних ферм.

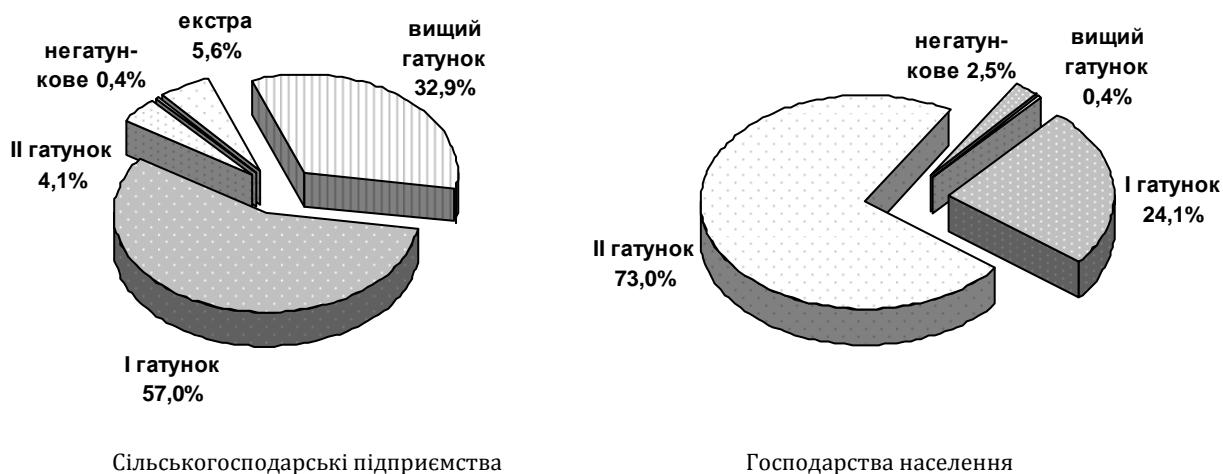
Наступною проблемою, з якою стикаються молокопереробні підприємства, є відсутність стабільності у забезпеченні їх сировиною. З листопада по лютий місяці у зв'язку із сезонними коливаннями виробництва молока в господарствах виникає дефіцит (рис. 3).

Дослідження показали, що сезонність виробництва

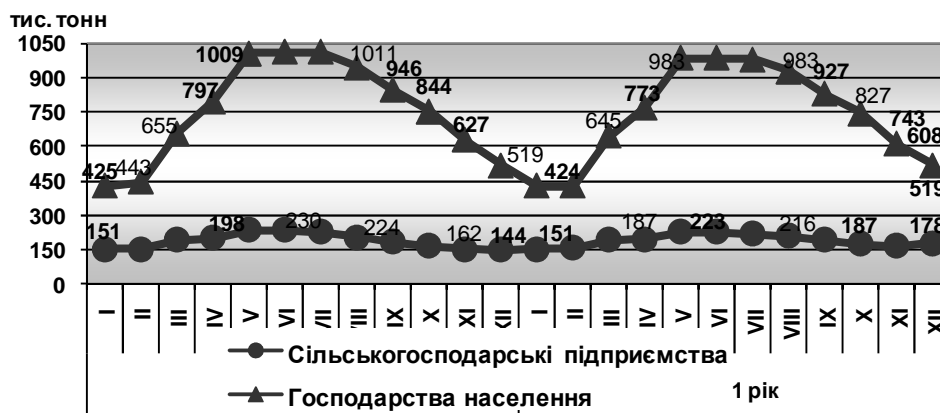
**Таблиця 1. Питома вага переробки в обсягах виробленого молока в Україні у 1990-2011 рр.\***

Показники	Роки			
	1990	2000	2005	2011
Виробництво молока, тис. тонн				
Усі категорії господарств	24508	12658	13714	11086
у т.ч. сільгосп підприємства	18634	3669	2582	2246
господарства населення	5874	8989	11132	8840
Реалізація молока переробним підприємствам, тис. тонн				
Усі категорії господарств	17958	3335	5689	4547
у т.ч. сільгосп підприємства	17943	1790	1797	2030
їх питома вага, %	99,9	53,7	31,6	44,6
господарства населення	15	1515	3814	2155
їх питома вага, %	0,1	45,4	67,0	47,4
інші господарські структури	-	30	78	362
їх питома вага, %	-	0,9	1,4	8,0
Питома вага переробки в обсягах виробництва, %				
Усі категорії господарств	73,3	26,3	41,5	41,0
у т.ч. сільгосп підприємства	96,3	48,8	69,6	90,4
господарства населення	0,3	16,9	34,3	24,4

\* За даними джерела [9].



**Рис. 2. Якість молока, реалізованого переробним підприємствам, за категоріями виробників у 2011 році**



**Рис. 3. Щомісячне виробництво молока за категоріями виробників у 2010-2011 рр., тис. тонн**

молока більше притаманна господарствам населення, ніж сільськогосподарським підприємствам. Особливого загострення молочний ринок зазнає у осінньо-зимовий період. Виробництво молока господарствами населення у літні місяці більше ніж удвічі перевищує виробництво в зимовий період. Для сільгоспдприємств питання сезонності менш актуальне, хоча й там коливання у виробництві молока становлять 38-40 %.

Дефіцит кількості молочної сировини спричиняє зростання цін як на сировину, так і на молочну продукцію. Отже, щоб забезпечити виробництво сировиною, молокопереробним підприємствам доводиться завозити її із сусідніх областей. Нерідко відстань складає 320-350 кілометрів, а це додаткові витрати і зростання цін на молокопродукцію. Крім того, відбувається конкурентна боротьба між переробними підприємствами за виробника сировини, а на її якість вони звертають увагу в останню чергу.

Основою для ефективного розвитку підприємств молокопереробної галузі є наявність сировинної бази. Вирішити проблеми кількісного стану поголів'я корів, виробництва молока, ціни і якості молока-сировини, а також зменшення сезонності виробництва можливо за рахунок розвитку великотоварного виробництва та

створення селянами сільгоспкооперативів. Ще одним шляхом вирішення вищезазначених проблем є інтеграція виробництва, створення комплексів «тваринницька ферма – молокопереробне виробництво». Але здійснення цих заходів та програм повинно проводитись і регулюватись на державному рівні, через упровадження різних цільових програм розвитку та стимулювання.

Для розвитку молочного скотарства і ринку молока та подальшого їх удосконалення потрібні значні інвестиції. Наразі іноземні інвестори практично не вкладають кошти в аграрний сектор економіки. Отже, основними інвесторами є і залишатимуться в майбутньому підприємства переробної промисловості, адже вони зацікавлені в безперервному надходженні молочної сировини для виробництва власної продукції та розширення її асортименту.

Подальший розвиток виробництва готової молочної продукції повинен зосереджуватися на великих підприємствах. Оскільки саме великі переробні підприємства здатні мобільно реагувати на кон'юнктурні зміни ринку. Вони мають змогу вкласти значні кошти у модернізацію виробництва, розширювати асортимент продукції, збільшувати збутовий ринок.

## Список літератури

1. Калінчик, В. М. Ринкова еволюція розвитку молокопереробного під комплексу України [Текст] / В. М. Калінчик // *Агробізнес сьогодні*. - 2005. - № 18. - С. 22.
2. Чабан, Г. В. Молочна промисловість: стан, проблеми і перспективи [Текст] / Г. В. Чабан // *Економіка АПК*. - 2003. - № 5. - С. 51-56.
3. Савицька, В. Актуальні проблеми розвитку ринку молока і молочних продуктів [Текст] / В. Савицька // *Економіка АПК*. - 2002. - № 11. - С. 102-138.
4. Каринцева, А. И. Механизм повышения эффективности функционирования предприятий молочной отрасли [Текст] / А. И. Каринцева, Н. К. Шапочка, Е. Ю. Дроздова // *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. - Спеціальний випуск 2(26) Т-2. - Миколаїв. - 2004. - С. - 175-181.
5. Шкурал, Н. В. Эффективность функционирования молоко- і м'ясопереробних підприємств / Н. В. Шкурал // *Економіка АПК*. - 2008. - № 10. - С. 47 - 50.
6. Хорунжий, М. Й. Агропромислові формування як засіб продовольчої безпеки України [Текст] / М. Й. Хорунжий // *Економіка АПК*. - 2008. - № 10. - С. 25 - 30.
7. Козак, О. А. Основні тенденції розвитку світового ринку молока та молочної продукції [Текст] / О. А. Козак // *Економіка АПК*. - 2007. - № 3. - С. 149-153.
8. *Тваринництво України: [статистичний збірник] / [за ред. Ю. М. Остапчука]*. - К. : Держкомстат України, 2012. - 202 с.
9. *Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 2011 рік [Текст] : статистичний бюлетень* : Київ. - Держкомстат. - 2012. - 20 с.
10. Сербіненко, С. Про стан молочної галузі та шляхи його поліпшення [Текст] / С. Сербіненко // *Агробізнес сьогодні*. - 2006. - № 3. - С. 12-14.
11. Саблук, П. Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні [Текст] / П. Т. Саблук, В. Г. Бойко. — К. : ННЦ «ІАЕ», 2005. — 340 с.

## РЕЗЮМЕ

### Бовсунувский Виктор

#### Особенности функционирования молокоперерабатывающих предприятий

Проанализированы основные тенденции и особенности функционирования предприятий молокоперерабатывающей отрасли и выявлены основные проблемы их развития. Приведена динамика производства молока и исследованы изменения удельного веса его переработки. Проведено исследование качества молока по категориям хозяйств. Проведен ежемесячный мониторинг производства молока в разрезе категорий производителей и выявлено влияние сезонности на обеспеченность сырьем молокоперерабатывающих предприятий. Определены наиболее приемлемые направления дальнейшего развития молокоперерабатывающих предприятий.

## RESUME

*Bovsunovs'kyi Viktor*

### **Features of dairy companies activity**

There have been analyzes the main trends and features of the functioning of enterprises of dairy industry and the basic problems of its development. The dynamics of milk production are considered. The changes in proportion of its processing are examined. Monthly monitoring of milk producers by category are conducted and it has been proved the effect of seasonality on the supply of raw milk to the processing plants. The most suitable areas for further development of milk processing enterprises are identified.

*Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.*

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

*Розроблено системний науково-методичний підхід до розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики України на основі врахування: механізмів формування інвестиційного клімату, інвестиційних потоків, реалізації державно-приватного партнерства та моделі реалізації державної інвестиційної політики економічного зростання.*

**Ключові слова:** *інвестиційний клімат, інвестиційна діяльність, інвестиційне середовище, потоки інвестиційних ресурсів, державно-приватне партнерство, інвестиційні ризики регіону.*

Основними причинами повільного економічного розвитку України є дефіцит інвестицій і невміння ефективно використовувати інвестиційні ресурси в реальних секторах національної економіки: виробництві, агрокомплексі та інфраструктурі, а також у науці і освіті.

Положення організаційно-економічних механізмів, що входять до складу механізму реалізації державної інвестиційної політики України, повинні бути доповнені відповідним науково-методичним апаратом. У цьому випадку формалізований науково-методичний підхід до розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики України є необхідним перш за все для збільшення обсягів інвестиційних ресурсів та досягнення економічного зростання України.

Про особливості інвестиційної політики держави зазначено в роботах Федоренко В. Г. [4, с. 15-21]. Про особливості формування інвестиційного клімату йдеться у дослідженнях Бланка І. О. [5, с. 35-40], інвестиційною діяльністю та її державним регулюванням займалася Гладка У. Б. [6, с. 49-55].

Метою нашої роботи є розробка системного науково-методичного підходу до розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики України.

Науково-методичний підхід, що пропонується, становить систему, побудовану на синтезі державних та ринкових інструментів. Ця система складається з наступних елементів:

**1. Механізм формування інвестиційного клімату.** Розвиток механізму формування інвестиційного клімату побудовано на основі використання удосконаленого науково-організаційного підходу, який засновано на засаді врахування всіх видів інвестиційних ризиків та показників, що характеризують інвестиційний потенціал, чинників впливу на обсяги інвестицій в Україну, ступеня привабливості країни для нарощення обсягів іноземних інвестицій, вигідних пільгових умов та аргументування напрямів сприяння інвестиційної діяльності.

Застосування запропонованого науково-організаційного підходу до розвитку механізму формування інвестиційного клімату країни дозволить збільшити обсяги вітчизняних та іноземних

інвестицій завдяки формуванню досконалого інвестиційного середовища [8, с. 64-74].

**2. Механізм управління потоками інвестиційних ресурсів у регіонах України.** Участь країн у світовому перерозподілі капіталів породжує конкуренцію за інвестиційні ресурси не лише серед кожної з них, а й серед кожного регіону у їх складі, тому посилюється значущість державного впливу на формування сприятливого інвестиційного середовища у кожному її регіоні та на рівномірний (або більш доцільний) розподіл інвестиційних потоків між регіонами для подолання диспропорційності у їх економічному та соціальному розвитку.

Значні розбіжності в інвестиційному кліматі окремих регіонів України та різниця в обсягах залучення інвестиційних ресурсів свідчать про низьку ефективність проведення державної інвестиційної політики як на рівні регіону, так і на рівні держави загалом. Зазначені чинники обумовили необхідність оцінки рівня інвестиційної привабливості регіонів України як окремих територіальних одиниць, а не держави загалом (оцінка проведена на основі співвідношення рівня інвестиційного потенціалу регіону та рівня інвестиційних ризиків) та формування груп регіонів за критеріями схожості рівнів. Це дозволяє розробити напрями ефективної політики держави за регіонами стосовно регулювання інвестиційної діяльності та спрямування інвестиційних потоків у необхідному напрямку, бо саме регіони є об'єктом вкладення інвестицій та регіональне інвестиційне середовище оцінюється інвестором.

Ранжування регіонів за рівнем інвестиційного клімату дозволяє подальше застосування методик усунення регіональних диспропорцій.

Провести удосконалення механізму управління потоками інвестиційних ресурсів у регіонах України можна шляхом використання методу економіко-математичного обґрунтування взаємозалежності обсягів надходження інвестицій у регіони України від рівня інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику в регіонах.

Удосконалений механізм державного управління потоками інвестиційних ресурсів дозволяє забезпечити мобілізацію регіональних факторів та

активізувати інвестиційну діяльність на рівні регіону, спрямувати інвестиційні потоки в необхідні для державного економічного та соціального розвитку напрями задля подолання диспропорційності регіонального розвитку.

3. *Механізм реалізації державно-приватного партнерства.* Державно-приватне партнерство є ефективним методом реалізації державної інвестиційної політики, який базується на поєднанні державних та ринкових методів регулювання інвестиційним процесом.

Необхідно зазначити, що макроекономічна роль державно-приватного партнерства може змінюватись відповідно до фаз економічного циклу. Зокрема, у фазі рецесії на основі реалізації різних форм державно-приватного партнерства може відбуватись працевлаштування циклічно безробітних та стимулювання інвестиційного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Запровадження проектів на основі державно-приватного партнерства під час кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового економічного зростання за рахунок випереджального розвитку ринкової інфраструктури, навколо якої здійснюватиметься підприємницька діяльність у майбутньому. З іншого боку, у фазі піднесення, що характеризується надмірним сукупним попитом за повної зайнятості ресурсів, спрямування частини коштів приватного сектору на реалізацію проектів державно-приватного партнерства дозволить стримати надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку [3, с. 5-10].

Модернізацію механізму реалізації державно-приватного партнерства слід проводити шляхом формування системи етапів здійснення механізму державно-приватного партнерства, виявлення проблем на кожному етапі та знаходження пропозицій їх вирішення.

Застосування останнього дозволить скоординувати діяльність державних та приватних учасників інвестиційного процесу та досягти більшої економічної, бюджетної та соціальної ефективності від залучення інвестиційних ресурсів та співпраці держави з приватними партнерами.

4. *Модель реалізації державної інвестиційної політики економічного зростання.* Удосконалення зазначеної моделі полягає у доповненні її необхідними елементами, встановленні необхідних взаємозв'язків між ними та їх формалізації.

Визначення загальних напрямів державної інвестиційної політики дозволяє перейти до її систематизації та структуризації, які виступають як основоположний елемент результативності інвестиційної політики та дозволяють установити загальні напрями, просування за якими спричинить економічне зростання.

Зазначена модель відрізняється від попередниць тим, що у ній :

- вказано цілі реалізації державної інвестиційної політики: покращення інвестиційного клімату країни, подолання диспропорційності у регіональному розвитку, досягнення сталого економічного зростання;
- визначено важелі: матеріально-ресурсні,

інституційні, науково-технічні;

- окреслено форми інвестицій та методи державного впливу;
- розроблено систему забезпечень реалізації запропонованої моделі та сформульовано вірогідні очікувані результати [1].

Державна інвестиційна політика повинна бути активною та використовувати всі зазначені методи та інструменти, але при цьому вона не повинна заважати, а навпаки допомагати формуванню досконалого ринкового середовища в країні.

Головною метою реалізації державної інвестиційної політики на сучасному етапі визнано економічне зростання України, що є можливим лише за умов активізації припливу коштів у пріоритетні галузі, які мають забезпечувати прогресивні технологічні зміни в промисловості та модернізувати технічний стан виробництва [2].

5. *Модель відбору пріоритетних інвестиційних проектів, що сприяють соціально-економічного розвитку регіонів.* При проведенні аналізу було виявлено, що в Україні не існує досконалої бази даних інвестиційних проектів, реалізація яких є пріоритетною для економічного і соціального розвитку України. Державне агентство з інвестицій та розвитку створило базу даних, до якої було внесено всі інвестиційні проекти, що були розроблені в регіонах, але не було проведено їх відбір та визначення більш доцільних та необхідних серед них. До розроблення інвестиційних проектів не було підключено ні наукові установи, ні приватних інвесторів, вони розроблялися лише обласними, районними та місцевими адміністраціями. Це показує необ'єктивність, неповноту та односторонність наявної бази даних, тобто вона спирається на кількісний, а не на якісний принцип. Доступ до інформації цієї бази є досить обмеженим, що ускладнює залучення приватних інвестицій. Розроблена модель відбору пріоритетних інвестиційних проектів, що сприяють соціально-економічному розвитку регіонів, є комплексом послідовних узгоджених дій державних органів, які беруть участь в інвестиційному процесі. У ній ураховані чинники, при яких проекти мають бути вилучені із загального списку проектів, зазначені обмеження фінансових ресурсів приватного сектору економіки, без яких реалізація деяких інвестиційних проектів буде неможливою, визначені такі форми участі держави в інвестиційному процесі, як: податкові пільги, державні майнові гарантії, пряма участь держави у фінансуванні інвестиційних проектів та державно-приватне партнерство.

При використанні запропонованої моделі для відбору більш значущих стратегічних інвестиційних проектів для регіонів будуть ураховуватися нагальні цілі регіональної політики соціально-економічного розвитку, тобто розвиток інвестиційного середовища та пріоритети розвитку соціально-економічного стану будуть пов'язані між собою виконанням одних і самих цілей, будуть спрямовані на досягнення загальної мети, а не йти всупереч один одному.

6. *Метод виявлення взаємозалежності між обсягами надходження інвестиційних ресурсів у регіони України, рівнем інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків регіону.*

Зазначений метод було розроблено в процесі проведення наукового дослідження. Він складається з



наступних етапів:

- визначення показників, що впливають на рівень інвестиційної привабливості регіону, а саме рівень інвестиційного потенціалу регіону (зведений індикатор інвестиційних можливостей регіонального розвитку, представлений ресурсними, інфраструктурними та інституційними компонентами) та рівень інвестиційних ризиків (зведений індикатор загроз, які здатні впливати на інвестиційні процеси, оцінені з урахуванням відповідного набору показників);
- проведення відбору необхідної статистичної інформації, яка характеризує зазначені показники у матеріальному вираженні та присвоєння кожному із показників оцінку для того, щоб сформувати таблиці баз даних з однаковими одиницями виміру;
- встановлення економіко-математичної взаємозалежності між обсягами надходження інвестиційних ресурсів у регіони України та рівнем інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків регіону за допомогою використання таблиць баз даних.

Використання запропонованого методу виявлення взаємозалежності між обсягами надходження інвестиційних ресурсів в регіони України та рівнем інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків регіону дозволило побудувати відповідну економіко-математичну модель, яка є наступним елементом системи.

7. *Модель взаємозалежності між обсягами надходження інвестиційних ресурсів у регіони України та рівнем інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків регіону.* Після побудови лінійно-регресійної моделі стало видно, що рівень

інвестиційного потенціалу регіонів здійснює більший вплив на обсяги капітальних інвестицій, ніж рівень інвестиційних ризиків у регіонах, а саме: якщо рівень інвестиційного потенціалу збільшиться на одиницю, то обсяги інвестицій в економіку регіону збільшаться на 4,48 млрд. грн. при середньому рівні інвестиційного ризику. Якщо рівень інвестиційного ризику збільшиться на одиницю, то обсяги інвестицій в економіку регіону зменшаться на 1,26 млрд. грн. Отримана взаємозалежність була врахована при розробленні пропозицій щодо удосконалення механізму управління потоками інвестиційних ресурсів у регіонах України, моделі реалізації державної інвестиційної політики економічного зростання та моделі відбору пріоритетних інвестиційних проектів, що сприяють соціально-економічному розвитку регіонів.

Усі елементи, які були указані, є взаємопов'язаними один з одним та мають суттєвий вплив один на одного, тому вони створюють загальну систему, зображену на рис. 1.

Запропонований науково-методичний підхід до розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики, в основу якого покладено використання державних та ринкових методів регулювання інвестиційним процесом, є відповідним перебігу інвестиційних процесів, що відбуваються на світовому, загальнодержавному і регіональному рівнях. Використання запропонованого підходу дозволить збільшити обсяги інвестиційних ресурсів та досягти економічного зростання України.

Необхідно зробити висновок, що розроблений науково-методичний підхід є системою, яка містить удосконалені механізми (механізм формування інвестиційного клімату, механізм управління потоками інвестиційних ресурсів у регіони України,

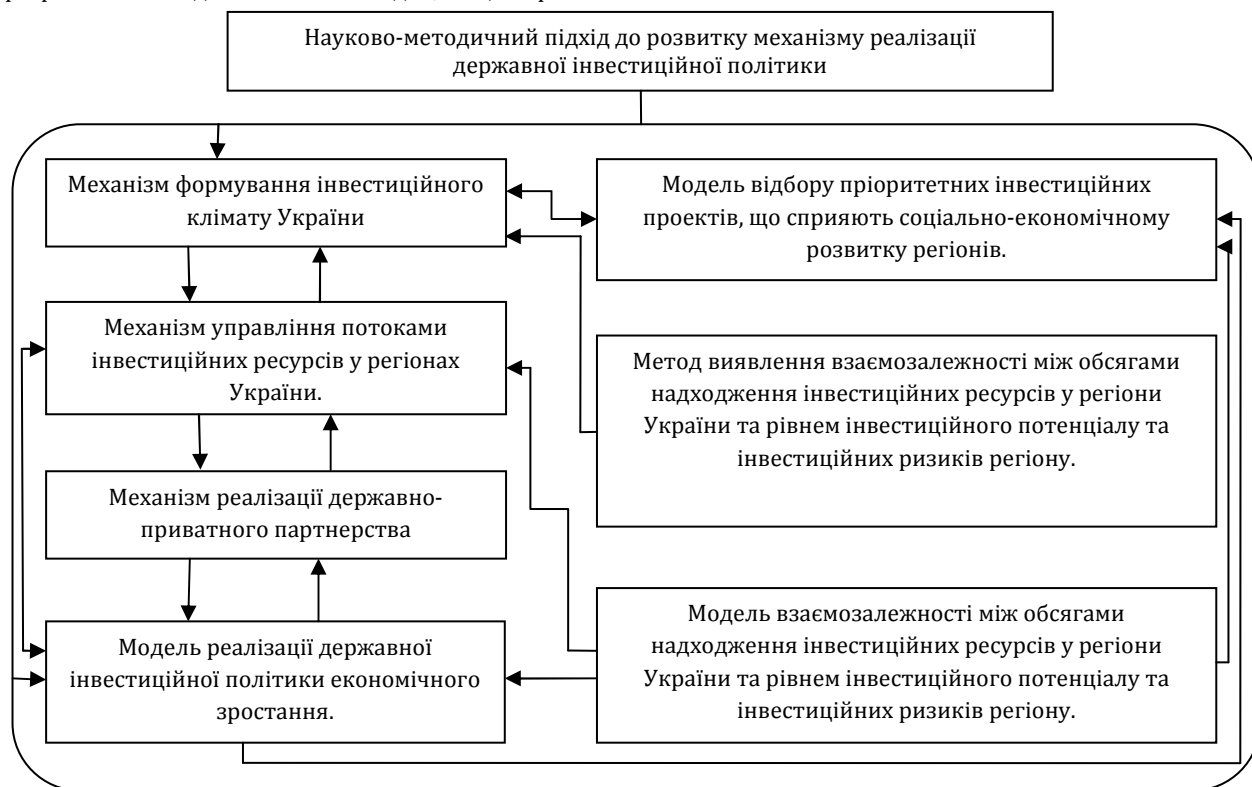


Рис. 1. Науково-методичний підхід до розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики

механізм реалізації державно-приватного партнерства), моделі (модель реалізації державної інвестиційної політики економічного зростання, модель відбору пріоритетних інвестиційних проєктів, що сприяють соціально-економічному розвитку

регіонів) та методи (комплекс методів державного впливу на інвестиційний процес, метод виявлення взаємозалежності обсягів надходження капітальних інвестицій у регіони України від рівня інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику).

### Список літератури

1. Про концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 01.06.1995: станом на 15.02.2002.– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=384-95-%EF>.
2. Про основні напрямки інвестиційної політики : указ Президента України від 18.08.1999 № 1004/99. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=576%2F99>.
3. Поважний, О. С. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. С. Поважний, С. О. Чернов // Менеджер. – 2010. №2. – С. 5-10.
4. Федоренко, В. Г. Інвестиційна політика України [Текст] / В. Г. Федоренко, А. В. Безух, М. М. Удовенко, В. О. Поколенко // Економіка та держава – 2003. – №11. – С. 15-21.
5. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2004. – 655 с.
6. Гладка, У. Б. Інвестиційна діяльність та її державне регулювання [Текст] / У. Б. Гладка // Регіональна економіка – 2009. – №2. – С. 49-55.
7. Крейдич, І. М. Систематизація джерел забезпечення формування інвестиційної політики [Текст] / І. М. Крейдич // Інвестиції: практика та досвід – 2008. – №18. – с. 10-13.
8. Малютін, О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні [Текст] / О. К. Малютін // Фінанси України – 2008. – №11. – С. 64-74.
9. Рівень інвестування відповідно обсягів ВВП [Електронний ресурс] : статистична інформація. – Режим доступу: <http://globfin.gi>.
10. Іваночко, С. С. Чинники формування інвестиційного клімату в Україні [Текст] / С. С. Іваночко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 143-151.

### РЕЗЮМЕ

**Бойко Светлана**

**Научно-методический подход к развитию механизма реализации государственной инвестиционной политики Украины**

Разработан системный научно-методический подход к развитию механизма реализации государственной инвестиционной политики Украины на основе учета: механизмов формирования инвестиционного климата, учета инвестиционных потоков, реализации, государственно частного партнерства и модели реализации государственной инвестиционной политики экономического роста.

### RESUME

**Boyko Svitlana**

**Scientific and methodical approach to the development of the mechanism of the state investment policy of Ukraine**

The system and the scientific and methodical approach for the development of mechanism of realization of public investment policy of Ukraine on the basis of account has been worked out: mechanisms of forming of investment climate, account of investment streams, realization, state private partnerships and models of realization of public investment policy of the economy growth.

**Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.**

## ФОРМУВАННЯ ТРИРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

*У статті запропоновано модель регулювання ринку цінних паперів України на основі розвитку інститутів упорядкування діяльності професійних суб'єктів ринку цінних паперів, розроблено алгоритм процесу взаємодії державного регулювання, саморегулювання та контрактного регулювання таких послуг.*

**Ключові слова:** ринок цінних паперів, регулювання, послуга, професійний суб'єкт, цінний папір.

Проведений аналіз чинного українського законодавства на ринку цінних паперів з початку 1990-х рр. до сьогодні дав можливість сформулювати недоліки вітчизняної моделі регулювання послуг: відсутність єдиної теоретичної основи та концепції регулювання; неконструктивне копіювання зарубіжного досвіду без урахування вже сформованих неформальних інститутів; роздробленість, фрагментарність регулювання (наявність декількох регуляторів, неузгодженість їх дій); часте внесення істотних змін у законодавство, що не дає можливості сформуватися інститутам ринку цінних паперів; нелогічність і непослідовність у діях регуляторів; обмежений підхід до ліцензування, в результаті чого поза межами регулювання залишаються окремі категорії послуг (наприклад інформаційні послуги) [4]. Функціональний підхід був прогресивний для ринку цінних паперів України періоду середини 1990-х років. Сьогодні він не унеможлиблює врахування різноманіття усіх видів діяльності і залишає поза увагою держави певні категорії послуг на ринку цінних паперів (наприклад інвестиційне консультування).

У процесі розвитку економічної думки проблеми ринку цінних паперів та його регулювання розглядалися в роботах Дж. Кейнса, А. Маршалла, Дж. Хікса, які започаткували дослідження капіталу, його різних форм та змін у широкому соціально-економічному контексті. Надалі цей різновид капіталу досліджували М. Агарков, М. Алексєєв, М. Альохін, Е. Бредлі, М. Гамільтон, Дж. Герлі, Р. Гільфердінг, Л. Гітман, Р. Голдсміт, А. Гропеллі, М. Джонк, М. Дикмен, У. Зилберг, Дж. Лорі, Г. Маркович, Я. Міркін, Є. Нікбахт, Дж. Сорос, Р. Тьюлз, Ф. Фабоцці, С. Фішер, В. Шарп та ін.

Значний науковий доробок у формуванні теорії регулювання ринку цінних паперів належить провідним вітчизняним ученим: М. О. Мозговому, М. О. Бурмаці, В. Г. Бодрову, В. Є. Воротіну, В. О. Галічевій, А. Т. Головку, О. М. Іваницькій, Л. В. Ільченко-Сююві, Ю. В. Ковбасюку, К. В. Міріну, О. Г. Мендрулу, О. В. Мертенсу, С. О. Москвіну, О. М. Науменку, І. В. Розпутенку, Н. П. Шведову, В. В. Юрчишину та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених,

присвячених формуванню та функціонуванню ринку цінних паперів у країнах з трансформаційною економікою, на сьогодні ще залишається актуальною проблема приведення у відповідність формалізованого ринку цінних паперів до реальних потреб національної економіки, перетворення його на дієвий інструмент мобілізації інвестиційних ресурсів та підвищення мотиваційної підприємницької діяльності власників цінних паперів.

Метою статті є обґрунтувати модель регулювання послуг та діяльності професійних суб'єктів ринку цінних паперів України.

Необхідність останнього обумовлена декількома факторами:

- вона впливає з ознаки перетворення цінного паперу як фінансового інструменту, зміст і форма якого «відходить» від своєї первісної ресурсної основи;
- у сфері перерозподільних грошових відносин відбувається не лише концентрація грошових ресурсів донорів для фінансування реципієнтів, але й поширені спекулятивні трансакції;
- значущість сфери фінансових послуг для економіки зростає. Порушення в процесі надання послуг на ринку цінних паперів можуть призвести до значних матеріальних втрат послугоотримувача та економіки загалом, соціальних конфліктів. Для сучасного вітчизняного ринку цінних паперів властиве зміщення у бік спекулятивних операцій. Це доводиться співвідношенням обсягів залучених коштів на первинному ринку й обсягів обігу вторинного ринку цінних паперів, фактами агресивної реклами та наданням безкоштовних послуг населенню щодо навчання спекулятивним стратегіям роботи на ринку цінних паперів. Оскільки сьогодні консультаційні та інформаційні послуги не ліцензуються, на ринку цінних паперів в Україні спостерігається безконтрольна пропозиція послуг від осіб, які не мають відповідної кваліфікації. Такі послуги деформують уявлення населення про функції ринку цінних паперів, сприяють формуванню негативного ставлення до цього виду ринку, тоді, коли грошові кошти населення є перспективним джерелом ресурсів для акціонерних товариств;
- з виходом України на міжнародний фінансовий

ринок виникає потреба в гармонізації вітчизняних норм регулювання з нормами країн-партнерів [2].

На основі ідентифікаційно-структурного підходу запропоновано динамічну тривірневу модель регулювання ринку цінних паперів, яка спрямована на визначення предмета, об'єктів, меж і методів державного регулювання, саморегулювання та контрактного регулювання діяльності професійних суб'єктів ринку цінних паперів (рис. 1). На рисунку відображені логічні взаємозв'язки між значущими елементами й виокремлені напрямки регулювання. Модель характеризують:

1) мета. Ми розрізняємо цільову спрямованість розробленої моделі та мету регулювання послуг на ринку цінних паперів. Мета побудови моделі полягає у формалізації алгоритму впорядкування діяльності професійних суб'єктів ринку цінних паперів. Мету регулювання послуг на ринку цінних паперів формують базові завдання, що впливають з ознак і форми випуску цінних паперів, та приватних завдань, що впливають з базових. До базових завдань слід зарахувати забезпечення умови специфікації прав власності, подолання асиметричності інформації та перерозподілу ризиків, пов'язаних з цінними паперами. Базові завдання отримують свою конкретизацію на кожному етапі розвитку ринку цінних паперів шляхом їх коригування залежно від внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на національну економіку;

2) предмет регулювання. У запропонованій моделі в якості об'єкта регулювання виступає послуга на ринку цінних паперів. Послуга на ринку цінних паперів - більш конкретне поняття, що відображає характеристику цінного паперу, ніж професійна діяльність. На користь регулювання послуг говорить той факт, що в межах одного виду професійної діяльності професійний учасник може надавати кілька видів послуг, а окремі послуги може надавати

непрофесійний учасник у межах неконтрольованої діяльності. Визначення послуги на ринку цінних паперів у якості предмета регулювання дасть можливість поширити сферу регулювання на тінювий, нелегітимний сектор ринку цінних паперів незалежно від назви суб'єкта, який надає послуги, і виду його діяльності. Поділ у моделі регулювання послуг на ринку цінних паперів України на два підтипи (фінансові та інвестиційні послуги) вказує на специфіку послугоотримувачів;

3) рівні регулювання. Модель передбачає три рівні регулювання: рівень державного регулювання, рівень саморегулювання, рівень контрактного регулювання, що відповідають структурним елементам послуг на ринку цінних паперів.

Ранжування рівнів регулювання послуг на ринку цінних паперів передбачає розподіл і закріплення функцій й методів регулювання за кожним структурним рівнем. Слід виділяти функції регулювання у двох аспектах: загальному та частковому. Функції слід поділити на правотворчість (законодавче, підзаконне і локальне) і правозастосування. Свій зміст вони розкривають у часткових функціях (ліцензування, атестація, контроль і т. д.) [1].

Вважаємо, що регулювання послуг на ринку цінних паперів має починатися з рівня держави (згори вниз). Це впливає з необхідності ідентифікувати послуги на основі характеристики цінного паперу, статус якої встановлюється державою.

На рівні державного регулятора слід повністю сконцентрувати функції підзаконної правотворчості й правозастосування щодо діяльності професійних суб'єктів, що надають послуги на ринку цінних паперів. Так само за державним регулятором закріплюються функції підзаконної правотворчості й правозастосування щодо трансцендентних інформаційних послуг через їх значущість для усіх

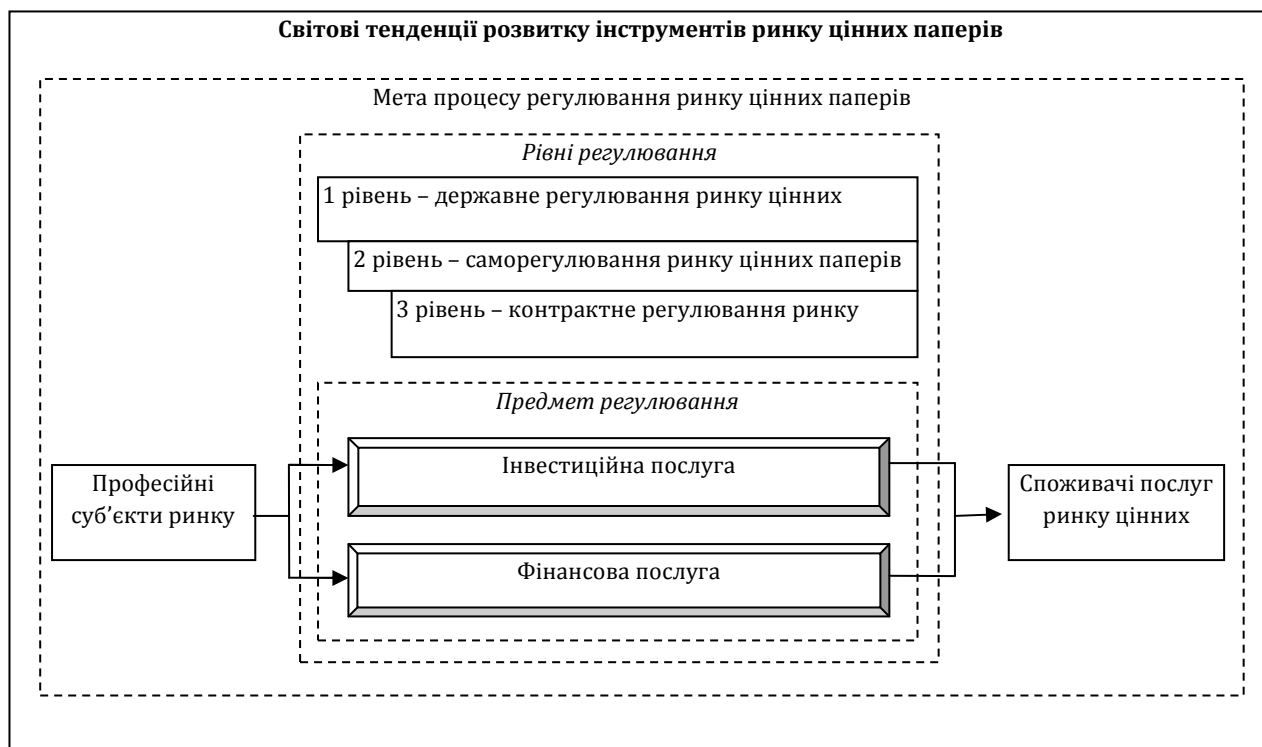


Рис. 1. Модель регулювання ринку цінних паперів України

учасників ринку. Другий рівень регулювання послуг на ринку цінних паперів представлений саморегулюванням з боку професійної спільноти. За саморегульованими організаціями слід закріпити функцію локальної правотворчості шляхом розробки та поширення стандартів діяльності й функцію правозастосування в межах своєї компетенції. СРО в стандартах діяльності повинні визначати вимоги до фінансових показників професійного суб'єкта, кваліфікації персоналу, технології обслуговування, його матеріальної бази. З боку професійних суб'єктів існує конкуренція за клієнта, але при цьому якість послуг залежить від багатьох суб'єктивних факторів. Уніфікувати послуги на ринку цінних паперів дуже складно, але можлива уніфікація і стандартизація технології та документообігу з метою закріплення добросовісної практики ведення господарської діяльності [7]. Через саморегульовані організації здійснюється контроль якості послуг на ринку цінних паперів. Вважаємо необхідним делегувати таким організаціям функцію ліцензування діяльності професійних суб'єктів ринку цінних паперів, функцію атестації фахівців, функцію контролю застосування методів перевірок та моніторингу. У таких умовах членство в саморегульованій організації для професійних суб'єктів стає обов'язковим.

На нижньому рівні, де безпосередньо взаємодіють емітенти та/або інвестори з професійними суб'єктами, регулювання послуг на ринку цінних паперів відбувається за допомогою укладеного контракту, у якому мають бути чітко зафіксовані змістові елементи, що впливають з властивостей цінного паперу. При цьому діє правило: якщо держава допускає «прогалини» у законодавстві, вони компенсуються контрактами;

4) динамічний характер моделі. У запропонованій моделі «змінною величиною» виступає фінансовий інструмент – цінний папір. Зміни в його характеристикі детермінують зміни у змісті послуги на ринку цінних паперів, що вимагає коригування регулювання цих послуг. У руслі світових тенденцій (сек'юритизації, появи нових конструкцій похідних цінних паперів) запропонована модель відображає розвиток регулювання залежно від появи нових фінансових інструментів, яким держава присвоює статус цінного паперу. Таким чином, динамізм моделі забезпечується зв'язком «новий цінний папір» – «його характеристика» – «послуга на ринку цінних паперів» – «необхідність коригування регулювання послуг на ринку цінних паперів». Це означає розвиток регулювання в динаміці;

5) сфера застосування моделі. Модель дає можливість поширити регулювання на всі види підприємницької діяльності, у межах яких надаються послуги, що випливають з характеристик цінного паперу, тобто на тіньовий, нелегітимний сектор ринку цінних паперів незалежно від назви суб'єкта, який надає послуги, і виду його діяльності. Модель може використовуватися для попередження появи послуг щодо сурогатних цінних паперів і самих сурогатів цінних паперів;

Під діяльністю професійного суб'єкта розуміється сукупність процесів пропозиції та надання послуг на ринку цінних паперів, а також інших процесів, спрямованих на отримання доходу (прибутку), пов'язаних з цінними паперами. Це не означає, що діяльність, спрямована на отримання, наприклад,

доходів у формі дивідендів, належить до професійної. Ідентифікація послуги та визначення її категорії на базі типології лежать в основі формування уявлення про види професійної діяльності.

Регулювання послуг на ринку цінних паперів як цінності слід сконцентрувати на рівні держави, оскільки, по-перше, вона має забезпечувати умови виконання ринком цінних паперів своєї основної функції щодо наділення емітентів необхідними грошовими ресурсами. По-друге, держава виступає суб'єктом, що гарантує право власності на ресурси, у тому числі - на цінні папери. По-третє, вона повинна створювати умови для усунення асиметричності інформації на ринку цінних паперів і зниження ризиків непрофесійних суб'єктів. По-четверте, держава повинна забезпечувати умови збереження конкуренції між професійними суб'єктами [6]. Таким чином, державний регулятор повинен створювати умови для специфікації прав власності на цінні папери, подолання асиметричності інформації і зниження ризиків, пов'язаних з цінними паперами.

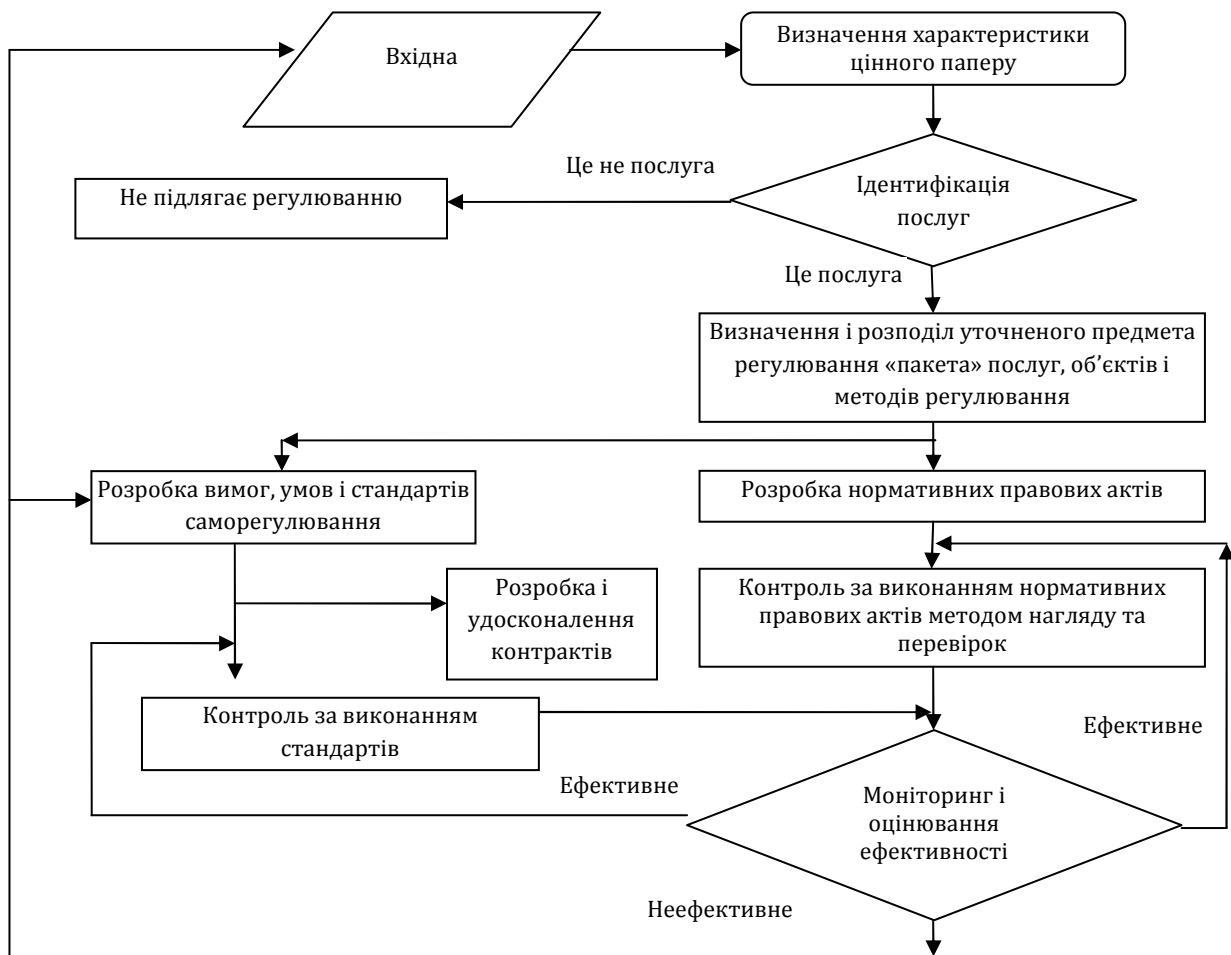
Регулювання послуг на ринку цінних паперів як діяльності слід віднести до рівня саморегулювання. Саморегульовані організації встановлюють ліцензійні умови та вимоги до програмних продуктів, фінансових показників професійного суб'єкта, кваліфікації персоналу, технології обслуговування, внутрішньої документації, технології обліку, етичних норм. При цьому посилюється консалтингова складова діяльності СРО. Утворенні за функціональними ознаками, саморегульовані організації мають можливість оперативно реагувати на зміни, що відбуваються на ринку цінних паперів у межах своєї компетенції.

Послуга як потреба повинна регулюватися за допомогою контрактів, що укладаються між послугоотримувачем і професійними суб'єктами, що надають послуги на ринку цінних паперів. У контракті найбільш докладно прописують предмет послуги та умови її надання [5].

Алгоритм процесу державного регулювання, саморегулювання та контрактного регулювання послуг на ринку цінних паперів на основі ідентифікаційно-структурного підходу продемонстровано на рис. 2.

Відповідно до запропонованого алгоритму, на основі ідентифікованої послуги на ринку цінних паперів держава в особі регулятора має визначити об'єкт регулювання – професійного суб'єкта, що надає одну чи декілька категорій послуг.

Державне регулювання на основі запропонованої моделі дає можливість забезпечити єдність ринку цінних паперів і рівність усіх учасників, уникнути перехресного регулювання різними відомствами одних і тих самих видів й категорій послуг на ринку цінних паперів або перерозподілити вже наявні функції регулювання для більш чіткої їх регламентації. Проте тут наявна проблема визначення оптимального співвідношення між правотворчою і правозастосовчою функціями державного регулятора. Сьогодні регулювання послуг на ринку цінних паперів переважно здійснюється на основі нормативних документів НКЦПФР, оскільки закони у сфері регулювання послуг на ринку цінних паперів містять положення, що вимагають тлумачення [3]. На нашу думку, законодавча база повинна бути розширена з метою поділу правотворчої і правозастосовчої



**Рис. 2. Алгоритм процесу взаємодії державного регулювання, саморегулювання та контрактного регулювання послуг на ринку цінних паперів на основі ідентифікаційно-структурного підходу**

функцій НКЦПФР.

Відповідно до розподілених функцій регулювання саморегульовані організації розробляють стандарти надання послуг на ринку цінних паперів. Аналіз відкритих матеріалів українських СРО засвідчив, що найбільш «прозорою» є Українська асоціація інвестиційного бізнесу, яка публічно розкриває свої стандарти. Інші дві СРО розкривають лише перелік стандартів і правил, залишаючись закритими клубами. Водночас послугоотримувачі повинні мати можливість ознайомитися із стандартами, за якими надають послуги на ринку цінних паперів обрані ним послугоодавці. Усі тонкощі взаємин професійних суб'єктів та їх клієнтів не можуть бути враховані в стандартах, тому необхідне контрактне регулювання. Воно містить як розробку нових форм контрактів, так і вдосконалення наявних.

Алгоритм процесу взаємодії державного регулювання, саморегулювання та контрактного регулювання послуг на ринку цінних паперів передбачає контроль з боку державного регулятора й саморегульованих організацій за виконанням законодавства, умов, вимог і стандартів надання послуг.

Результати регулювання послуг на ринку цінних паперів втілюються в техніко-економічних і соціально-економічних показниках. Техніко-економічні показники (капіталізація ринку цінних паперів, частка ліквідних цінних паперів у загальному обсязі, динаміка кількості професійних суб'єктів за видами

послуг, які надаються на ринку цінних паперів) дають можливість визначити місце українського ринку у світовому ринку цінних паперів, а також напрями, які потребують розвитку відповідно до сучасних світових тенденцій. Соціально-економічні показники (кількість і динаміка виявлених порушень при наданні іманентних і трансцендентних послуг, частка цінних паперів у заощадженнях населення, частка власників цінних паперів серед населення) характеризують рівень захисту інтересів послугоотримувачів. Крім того, в соціально-економічних показниках слід виділяти якісні показники, які характеризують якість наданих послуг (рейтинги професійних суб'єктів, порівняльні характеристики стандартів саморегульованих організацій).

Наслідком постійного моніторингу показників та їх аналізу мають стати коригувальні дії, спрямовані на динамічний розвиток моделі. Неefективність регулювання може бути викликана різними причинами. Якщо останні пов'язані з розподілом функцій регулювання між державним регулятором і саморегульованими організаціями, то коригуючими діями змінюється закріплення уточненого предмета та об'єкта регулювання між суб'єктами регулювання. Якщо в процесі моніторингу виявлені факти використання сурогатів цінних паперів і надання нелегітимних послуг, відбувається корекція вхідної інформації, що лежить в основі законів.

Таким чином, модель регулювання послуг на ринку цінних паперів на основі ідентифікаційно-

структурного підходу передбачає три рівні регулювання:

1) на рівні послуг як цінності відбувається державне регулювання. Необхідно зазначити такі особливості цього рівня регулювання: держава повинна визначити основні правила трансакцій цінних паперів з метою забезпечення балансу інтересів усіх суб'єктів економіки; держава повинна забезпечувати дотримання конституційного права приватної власності на ресурси шляхом регулювання процесу специфікації прав власності на цінні папери незалежно від їх форми випуску з метою захисту прав інвесторів; держава повинна сприяти перерозподілу ризиків, пов'язаних з цінними паперами; держава повинна сприяти подоланню асиметричності інформації, пов'язаної з цінними паперами, підвищенню транспарентності ринку цінних паперів.

Тут визначається предмет регулювання шляхом ідентифікації послуги на ринку цінних паперів та її категорії, визначення та розподіл уточненого

предмета регулювання, «пакета» послуг, об'єктів і методів регулювання між державним регулятором і СРО. Державним регулятором розробляються нормативні документи, виконання яких підлягає контролю;

2) на рівні послуги як діяльності регулювання відбувається з боку професійної спільноти шляхом розробки умов, вимог і стандартів діяльності професійних суб'єктів ринку цінних паперів. Їх дотримання підлягає контролю з боку саморегульованих організацій;

3) на рівні послуги як потреби регулювання відбувається шляхом документування послуги в укладеному контракті. З огляду на потреби сторін у ньому повинні бути чітко зафіксовані змістові елементи, що впливають з властивостей цінного паперу.

### **Список література**

1. Звонарьова, Ю. В. Делеговані повноваження як елемент механізму фінансово-правового регулювання обігу цінних паперів [Текст] / Ю. В. Звонарьова // Університетські наукові записки. – Хмельницький, 2008. – № 4 (28): Право. Економіка. Управління. – С. 241-244.
2. Звонарьова, Ю. В. Функції фінансово-правового регулювання обігу цінних паперів [Текст] / Ю. В. Звонарьова // Університетські наукові записки. – Хмельницький, 2010. – №4 (36): Право. Економіка. Управління. – С.183-187.
3. Калюга, О. О. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку як основна ланка в системі регулювання українського ринку цінних паперів [Текст] / О. О. Калюга // Теорія та практика державного управління. – Х., 2010. – Вип. 3 (30). – С.261-267.
4. Мирославський, С. В. Історичні аспекти розвитку нормативного регулювання боргових цінних паперів [Текст] / С. В. Мирославський // Держава і право. – К., 2011. – Вип. 52: Юридичні і політичні науки. – С.114-117.
5. Первак, Є. С. Цивільно-правове регулювання договорів, при здійсненні діяльності з торгівлі цінними паперами за законодавством України [Текст] / Є. Первак С. // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми цивільного права та процесу». — Х., 2007. — С.366-369.
6. Тягунська, Т. Д. Державне регулювання ринку цінних паперів України [Текст] / Т. Д. Тягунська // Водний транспорт. – К., 2003. – Вип. 4. – С.122-126.
7. Хоружий, С. Г. Розвиток саморегулювання у сфері біржового обігу цінних паперів як інструмент оптимізації державного регулювання [Текст] / С. Г. Хоружий // Фінанси, облік і аудит. — К., 2011. — Вип. 18. — С.198-203.

### **РЕЗЮМЕ**

**Болдуева Оксана**

#### **Формирование трехуровневой системы регулирования рынка ценных бумаг в Украине**

В статье предложена модель регулирования рынка ценных бумаг Украины на основе развития институтов упорядочивания деятельности профессиональных субъектов рынка ценных бумаг, разработан алгоритм процесса взаимодействия государственного регулирования, саморегулирования и контрактного регулирования услуг на рынке ценных бумаг.

### **RESUME**

**Bolduyeva Oksana**

#### **Formation of a three-tier system of regulation of the securities market in Ukraine**

In this paper we propose a model of regulation of the securities market of Ukraine on the basis of the institutions organizing the activities of professional subjects in the securities market, the algorithm of the interaction between government regulation and self-regulation and contract management services in the securities market.

**Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.**

Наталія БОТВІНА

доктор економічних наук,  
доцент кафедри економіки і МЕН,  
Одеський гуманітарний університет**УПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЯК  
ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ***Розглянуто можливості та перспективи застосування фінансових інновацій як інструменту вдосконалення фінансової діяльності в аграрній сфері, здійснено моніторинг загроз у контексті реалій сучасного економічного простору, а також визначено стратегічні напрями та запропоновано авторські підходи для захисту від них.***Ключові слова:** фінансова інновація, конкурентоспроможність, аграрна сфера, регіональний розвиток.

Стимулювання фінансових інновацій в аграрній сфері України стає нині одним з найбільш важливих та пріоритетних завдань. Перехід до інноваційного шляху фінансового розвитку аграрної сфери економіки пов'язаний із підвищенням його ролі як інструменту фінансової діяльності. Це зумовлює зорієнтування наукових пошуків на глибоке вивчення та окреслення шляхів розв'язання зазначених проблем.

Фінансові інновації становлять один із головних векторів вдосконалення фінансової діяльності в аграрній сфері. Їх використовували більше двох третин сільськогосподарських підприємств. Проблеми, пов'язані з їх розробкою та використанням, розглядалися в наукових працях В. Борисової, О. Гудзь, М. Дем'яненка, С. Кваші, П. Лайка, Ю. Лупенка, М. Маліка, О. Могильного, П. Саблука, П. Стецюка, А. Чупіса, Л. Худолій та ін. Теорія і практика фінансових інновацій набуває особливо великого значення в умовах антикризового фінансового управління – як при розробці та реалізації заходів, спрямованих на запобігання кризі фінансової діяльності, так і в процесі стратегічного планування заходів, зосереджених на подоланні проблемної ситуації.

Дослідження в цьому напрямку стосуються, здебільшого, розробки фінансових інновацій в аграрній сфері шляхом упровадження «поліпшуючих інновацій», що формують умови вичерпаності моноцентричної парадигми перерозподілу фінансових ресурсів [11, с. 92]. Цей процес обумовить потребу у переході до поліцентричного сценарію саморозвитку аграрної сфери, що знайде відображення у новій концепції фінансового макрорегулювання аграрної сфери економіки та потребуватиме залучення базових фінансових інновацій у діяльності агроформувань. Це визначає мету та завдання нашої праці.

Економічне зростання країни загалом бере свій початок на регіональному рівні, де створюються передумови ефективного підприємництва, побудованого на засадах інноваційності. Оскільки для України є характерною значна асиметрія аграрного регіонального розвитку, єдиним шляхом започаткування та реалізації інноваційного шляху є виділення особливих зон у пріоритетних інноваційних регіонах.

Вітчизняній аграрній сфері притаманний

критичний стан матеріально – технічної бази. Машинами та обладнанням агроформування забезпечені лише на 45 – 65 % технічної потреби, понад 90 % сільськогосподарських машин вже відпрацювали амортизаційний строк. Енергетична потужність агроформувань порівняно з 1990 р. зменшилась у 2,5 рази. За кількістю та якістю технічних засобів, продуктивністю машин, екологічністю та безпечністю в роботі аграрне виробництво України знаходиться значно позаду розвинутих країн світу.

Отже, село відчуває хронічний дефіцит техніки, особливо на базі якої можна впроваджувати сучасні інноваційні технології. Більшість наявної має застарілі конструкції. На відміну від директивного планово-централізованого постачання сільськогосподарської техніки, яке існувало в радянські часи, нині функціонує повноцінний її ринок. До послуг кожного агроформування є різноманітна зарубіжна і вітчизняна техніка. Попит на неї повністю покриває пропозиція. Але проблема полягає в тому, що потреби покупців можуть значно перевищувати їх платоспроможність. А тому слід чітко розмежовувати потенційний і реальний попит. Стосовно сільськогосподарської техніки, то аграрний сектор має в ній велику потребу, але не має коштів для її купівлі. Тобто реальна потреба в сільськогосподарській техніці аграрної сфери значно перевищує її платоспроможність за тих цін, які склалися на ринку. Зменшити цей розрив можна лише зниженням цін на сільськогосподарську техніку, що є проблемою. Вихід у підвищенні фінансової спроможності, рівня прибутковості і рентабельності агроформувань, відповідності амортизаційної політики потребам відтворення матеріально-технічної бази.

Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері передбачає створення збалансованої системи фінансування, вихідними принципами якої мають бути множинність джерел фінансування та адаптивність реакцій на змінні умови зовнішнього середовища з метою максимальної підтримки її ефективності [7].

Нині основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в аграрній сфері залишаються власні кошти агроформувань. Так у 2009 р. за рахунок власних коштів було покрито 89,6 % загальної суми витрат агроформувань на реалізацію інвестиційно-



інноваційних проектів.

Активізація інноваційної діяльності агроформувань в умовах деформацій економічного простору пов'язана передусім із пошуком джерел фінансування, які мають забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями [10, с. 82]. Успішність інноваційної діяльності аграрної сфери поставлена нині у залежність від ступеня залучення кредитних ресурсів банківських установ до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів аграрної сфери.

Формування якісно нової економіки спровокувало появу й принципово нових методів та технологій фінансування. Усі вони добре відомі і давно застосовуються в практиці розвинених країн. Досвід застосування реінжинірингу у фінансовій практиці вітчизняними та зарубіжними господарюючими суб'єктами ґрунтується на процесному підході до менеджменту фінансової діяльності та виокремлює найбільш важливі його особливості.

В Україні поширення й розвиток фінансових інноваційних технологій відбувається як дієвий спосіб уникнути браку фінансових активів, певних ускладнень з модернізації та оновлення технічного базису, інших обмежень, ускладнень та труднощів господарювання ринкових агентів.

Загалом фінансові інноваційні технології набувають все вагомішого значення для аграрної сфери, що спричинено: несприятливим макроекономічним; браком власних інвестиційних ресурсів; обмеженістю бюджетних коштів; високими ризиками функціонування; високими кредитними ставками та короткостроковістю кредиту; інфляційними висхідними трендами тощо.

Висхідним трендом демонструється кредитування економічних суб'єктів агросфери на строк понад 5 років та за термінами від 1 до 5 років (приріст лише за 2010 р. відповідно 78,1 та 5,2%), що стало ефектом від здійсненої пролонгації раніше залучених кредитних коштів. Заборгованість за короткостроковими кредитними ресурсами у 2010 р. так і не досягла рівня 2009 р. А у грудні темпи її коливань впали до -15,8 % з -14,0 % у листопаді. Унаслідок обмеження на залучені кредити у іноземній валюті залишки заборгованості за такими кредитами збулись на 24,3% до 6,2 млрд. грн., водночас як за залученими гривневими кредитними коштами примножились на 14,0% до 20,4 млрд. грн. [5, с.82]

Складною залишалася ситуація за простроченими кредитами, залишки яких перевищували її наявність у 2009 р. на 4,7 % і досягли 3,3 млрд. грн. Частка заборгованості за кредитами збільшилась з 9,8 до 14,8%. Так у 2010 році відкладено сплату кредитів для 277 формувань на суму 732,0 млн. гривень.

Достатня ліквідність банків та обмеження кола агропозичальників інтегрованими структурами холдингового типу сприяли падінню сукупної процентної ставки за аграрними кредитами (за рік на 4,4 п.п. до 14,7 % річних). При цьому, тренд процентної ставки за гривневими кредитними коштами був низхідний, а її параметри збулись на 7,4 п.п. до 15,8 % річних.

Вартість кредитних ресурсів у іноземній валюті коливалася близько 10,0 % річних. Збереглася значна диференціація рівня процентних ставок за гривневими кредитами у регіональному зрізі [1, с. 26]

Сучасні форми зорієнтованого фінансового менеджменту не заперечують, а, навпаки, припускають розподіл обов'язків між учасниками фінансової діяльності – маркетинг, виробництво, управління персоналом, фінансування, інвестиційна та інноваційна діяльність, збут та інші, а також між керівниками бізнес-центрів (центрів відповідальності), виконавцями окремих операцій.

Окрім того, не варто розглядати фінансовий реінжиніринг як повну заміну всієї структури підприємства, чинних інституційних регламентів тощо. Застосовуючи реінжиніринг у контурі менеджменту фінансової діяльності, необхідно поставити на порядок денний основоположні питання, що стосуються господарюючого суб'єкта і специфіки його функціонування, що змусить по новому поглянути на сьогоднішні регламенти, цілі, завдання бізнесу. Тобто, має бути радикальне перепроектування: не проведення косметичних змін і не модернізація вже існуючих систем, а рішуча відмова від усього віджилого. Радикальне перепроектування при фінансовому реінжинірингу скидає з рахунку всі наявні структури та припускає пошук принципово нових методів роботи, тобто, по суті, створення нового бізнесу. Фінансовий реінжиніринг не має нічого спільного з невеликими частковими удосконаленнями, він покликаний забезпечити загальне потужне зростання результативності.

Загальним є визначення ролі фінансових інновацій як провідного моменту у розвитку агроформування, відмінності ж визначаються результатами інноваційної діяльності. У якості таких результатів може виступати перетворення процесів, підвищення якості, формування фінансового механізму на новому підґрунті, злет ефективності, створення нового продукту. Для організації фінансових інновацій потрібно використовувати процесний підхід, який дозволяє на основі формалізації горизонтальних комунікацій забезпечити вирішення проблеми «пошуку балансу між креативністю та дисципліною і зробити творчість частиною бізнес-процесу» [2]. У результаті фінансових інновацій господарюючий суб'єкт може отримати достатньо радикальний результат. Зокрема, у випадку, якщо була виявлена неадекватність наявної системи фінансового менеджменту вимогам стратегії, може бути здійснений повний демонтаж підприємства. Звичайно, що така трансформація агроформування здійснюється при трансформації розподілу ресурсів [3].

Таким чином, слід розрізняти три способи зміни фінансової діяльності в контурі підвищення її дієвості: поліпшення, перебудова, реінжиніринг. Вони відрізняються своєю філософією, частотою застосування, масштабністю змін, способом реалізації, ефективністю, вартістю та трудомісткістю [9, с. 95].

Ця ситуація потребує комплексного вирішення проблеми і нової фінансової філософії, як на макро-, так і на мікрорівні. Критеріальними ознаками розвитку та стабільності фінансово забезпечення суб'єктів аграрної сфери мають стати інноваційність, дієвість опанування фінансовими стратегіями зміцнення конкурентоспроможності та успішність їх імплементації, зрілість документів. Окрім того, для злету їх конкурентоспроможності варто визискувати фінансові інноваційно-гібридні технології, наслідком чого стає взаємопроникнення напрямів розробки нових технологій, що в такий спосіб формуватиме

передумови до імплементації етапу інноваційно-інвестиційних революційних зрушень та відчутно протегуватиме розширенню фінансування й створенню фінансової основи для оновлення матеріально-технічної бази й активізації виробничого потенціалу суб'єктів аграрної сфери.

Стратегічним завданням фінансової політики держави і менеджменту на рівні господарських одиниць має бути забезпечення їх належної дохідності і на цих засадах розбудова постіндустріальної моделі функціонування й розвитку аграрної сфери економіки. Цьому має сприяти також формування в Україні повноцінного та ефективного ринку науково-технічної продукції і відповідної його інфраструктури, підпорядкованих цілеспрямованому переведенню агропромислового виробництва на інноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Фінансовий реінжиніринг може супроводжуватися переосмисленням зон відповідальності і прав їх керівників, а в деяких випадках з'являється необхідність у ліквідації старих і створенні нових центрів відповідальності. Їх співіснування з традиційними функціональними службами та їх керівниками неминуче породжує дублювання в управлінні, і, як наслідок, плутанину і падіння ефективності виробництва. Щоб уникнути таких наслідків, необхідно переглядати фінансовий механізм, основні управлінські функції тощо. Викладені вище міркування можна враховувати не тільки в умовах деформацій економічного простору, але і в процесі постійного стратегічного фінансового планування та реалізації програм реструктуризації господарюючих суб'єктів.

## Список літератури

1. Ботвіна, Н. О. Соціальна відповідальність банків в умовах економічної кризи [Текст] / Н. О. Ботвіна // Бізнес-навігатор. – 2009. – №1 (16). – С. 23-29.
2. Ботвіна, Н. О. Забезпечення ефективності функціонування агропромислових формувань через інноваційно-інвестиційний механізм [Текст] / Н. О. Ботвіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. №1 (52). – Том. 1. – С. 202-209.
3. Ботвіна, Н. О. Вплив фінансових інноваційних технологій в аграрну сферу економіки [Текст] / Н. О. Ботвіна // Роль інновацій у забезпеченні існуючого потенціалу держави: міжнародна науково-практична конференція. – Тернопіль, 2011. – С.113-117.
4. Викулов В. С. Инновационная деятельность кредитных организаций [Электронный ресурс] / В. С. Викулов. – Режим доступа : <http://www.mirfin.ru/mirfin/innovation.html>.
5. Дем'яненко М. Я. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика) [Текст] : монографія / М. Я. Дем'яненко, О. Є. Гудзь, П. А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 302 с.
6. Робсон, М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов [Текст] / М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 202 с.
7. Стецюк П. А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств [Текст] : монографія / П. А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 370 с.
8. Чернов, А. Творчество как часть бизнес-процесса [Электронный ресурс] / А. Чернов // Ведомости. – 2002. – 25 марта. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/stories/2002/03/25-45-01.html>.
9. Гудзь, О. Є. Використання фінансових інноваційно-гібридних технологій в аграрній сфері [Текст] / О. Є. Гудзь // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин : матеріали IV Міжнародної науково-практичної (20-21 травня 2010 р.). – Частина 1. – Умань: Видавець „Сочинський”, 2010. – 212 с. – С. 94-96.
10. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] : стат. інформ. Головного управління статистики у Дніпропетровській області. – 2009. – Режим доступа : <http://www.dnprstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
11. Овечкіна, О. А. Зміна парадигмальних основ управління інноваційним розвитком регіонів в умовах глобалізації [Текст] / О. А. Овечкіна // Економічний простір. – 2008. – № 11. – С. 89-99.

## РЕЗЮМЕ

**Ботвіна Наталія**

**Возможности финансовых инноваций как инструмент усовершенствования финансовой деятельности в аграрной сфере.**

Рассмотрены возможности и перспективы применения финансовых инноваций как инструмента совершенствования финансовой деятельности в аграрной сфере, осуществлён мониторинг существующих угроз в контексте реалий современного экономического пространства, а также определены стратегические направления и предложены авторские подходы относительно их решения.

## RESUME

**Botvina Natalia**

**The possibility of financial innovations as an instrument of perfection of financial activity in agrarian sphere**

Possibilities and prospects of application of financial innovations, as a tool of perfection of financial activity in agrarian sphere are considered. Monitoring of existing threats in a context of realities of modern economic space is carried out. Strategic directions are defined. The author's approaches concerning their decision are offered.

**Стаття надійшла до редакції 19.09.2012 р.**

**Наталія БУДАРІНА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
Донецький національний університет

**Анастасія ПРОКОПЕНКО**

аспірантка кафедри міжнародної економіки,  
Донецький національний університет

## **ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ФОНДОВОГО РИНКУ ДЕРЖАВИ ПІД ВПЛИВОМ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ЧИННИКІВ**

*Розглянуто різні підходи до визначення зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на розвиток фондового ринку країн, також згруповані найважливіші чинники, що визначають розвиток та гальмування фондового ринку країни.*

**Ключові слова:** фондовий ринок, фундаментальні чинники, ринок цінних паперів, макроекономічні показники.

Фондовий ринок є найважливішою складовою частиною ринкового механізму і забезпечує ефективний перерозподіл вільних фінансових ресурсів у інтересах економічного розвитку суб'єктів господарювання. Треба зауважити, що крім загальноринкових, фондовий ринок виконує цілу низку специфічних функцій в економічній політиці країни. Як інфраструктурний елемент економічної політики, стійкий і розвинений фондовий ринок може суттєво полегшити вирішення ключових завдань, що стоять перед сучасною державою: забезпечити стійке економічне зростання і стабільність шляхом залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки, сприяти трансформації заощаджень населення і підприємств у інвестиції, створюючи умови для інтеграції російського фондового ринку у світовий фінансовий ринок.

Актуальність дослідження економічного та організаційного розвитку фондового ринку країн, що розвиваються, обумовлена тим, що в країнах СНД, у тому числі і в Україні, ефективний розвиток фондового ринку є одним із пріоритетних завдань економічних органів країни. Виявлення і вирішення проблем, що перешкоджають розвитку фондових ринків, які розвиваються, створює теоретичні передумови для розробки заходів з досягнення ефективного розвитку ринку цінних паперів в Україні.

Також потрібно брати до уваги процес глобалізації, який приводить до формування єдиного світового економічного простору. Однак цей процес супроводжується і наростанням нестабільності на фондових ринках, що розвиваються, для боротьби з якою необхідно вживати відповідні заходи.

Метою нашої роботи є виявлення та групування найважливіших факторів, що визначають функціонування і розвиток фондового ринку України, а також виявлення груп факторів, що негативно впливають на фондовий ринок країни.

Останніми роками опубліковано велику кількість робіт, присвячених розгляду різних аспектів розвитку

фондового ринку. У вітчизняній економічній літературі проблеми розвитку ринку цінних паперів досліджено в працях: П. І. Гайдуцького, Н. В. Копишанського, Ю. В. Макогона, О. М. Мозгового, Ю. А. Пуненко, Н. І. Редіна, О. П. Рогача, Є. В. Савельєвої, В. М. Шелудько, В. В. Юрчишина та інших вчених. Окремі аспекти проблеми формування і розвитку фондового ринку вивчені в роботах І. Т. Балабанова, В. А. Галанова, Г. Б. Поляка, Є. В. Семенкової, Е. А. Уткіна та ін.

Серед сучасних зарубіжних економістів, що розробляють питання розвитку ринку цінних паперів, слід відзначити таких, як: Г. Бірман, Л. Дж. Гітман, А. Дамодаран, М. Д. Джонк і багато інших.

Ключовими функціями фондового ринку є мобілізація, яка полягає у залученні коштів інвесторів для цілей виробництва та перерозподілі тимчасово вільних грошових ресурсів на цілі розвитку економіки. Від того, наскільки якісно і об'ємно реалізується ці функції, залежить повнота фінансування потреб у позичковому капіталі для покриття дефіциту інвестицій, що обслуговують зростаючу економіку [1, с. 10].

Оскільки фондовий ринок є складною системою, виконання функцій якої залежить від низки фундаментальних, критичних чинників, то для початку визначимося з поняттям «фундаментальний чинник» [2, с. 18].

Фундаментальні чинники є ключовими макроекономічними показниками стану національної економіки, які діють у середньостроковій перспективі, вони впливають на учасників валютного ринку і рівень валютного курсу.

Отже, розглянемо основні макроекономічні показники фундаментального аналізу фондового ринку, які здійснюють важливий вплив на рух цін ринку цінних паперів.

Рівень процентних ставок. Цей показник фундаментального аналізу демонструє, наскільки вигідне інвестування в економіку окремо взятої

країни. Коливання валютного курсу безпосередньо залежить від зміни процентних ставок. Це означає: коли зміниться один з цих показників, зміниться і інший - валютний курс піде вгору, якщо зростуть процентні ставки.

За допомогою регулювання процентних ставок Нацбанк країни визначає вартість валюти цієї держави, що, у свою чергу, регулює рівень інфляції. Якщо в одній державі підвищується рівень облікової ставки, це відразу робить валюту привабливішою для інвесторів, що дає новий поштовх зростанню її вартості. Однак не слід забувати і про те, що таке підвищення негативно позначається на самій економіці країни, адже підприємствам для інвестування коштів у виробництво не по силах брати кредити й виплачувати по них відсотки.

Отже, маємо певну залежність. При зростанні рівня інфляції в країні підвищуються процентні ставки, що пригнічує економіку держави. Це, у свою чергу, призводить до зниження процентної ставки. Цей кругообіг постійно повторюється і повністю залежить від розвитку економіки держави.

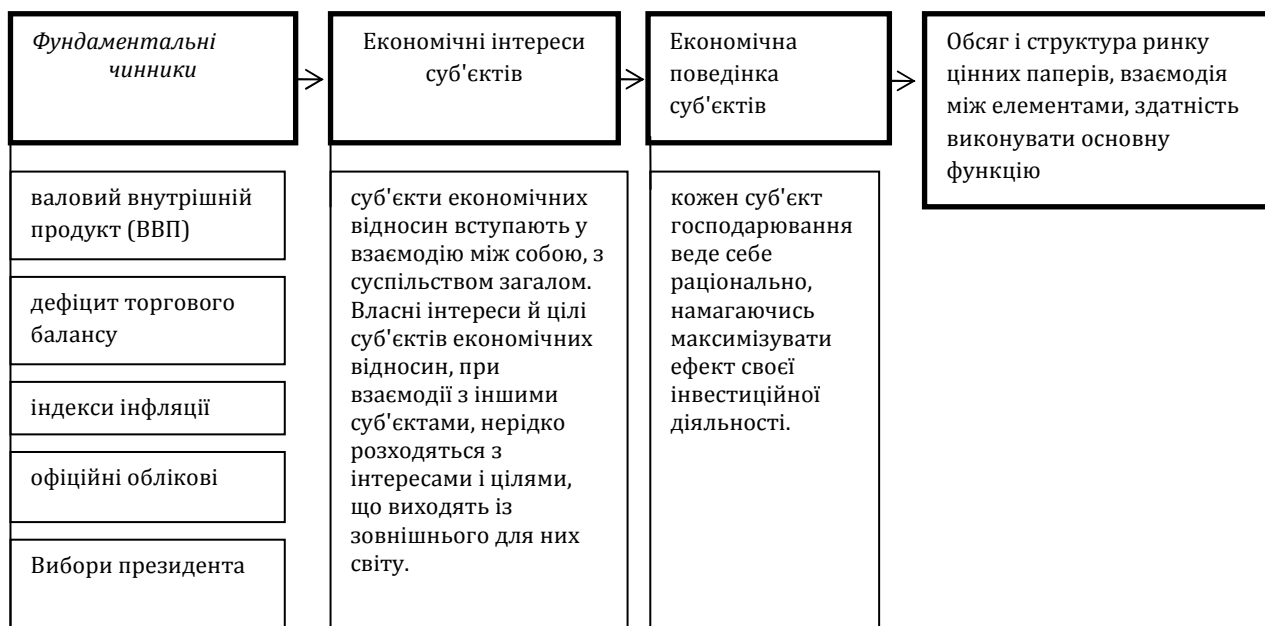
Торговельний баланс - фундаментальний показник, який показує співвідношення вартості імпортованого товару до експортованого. Позитивним вважається баланс, коли вартість вивезеного товару перевищує вартість увезеного. Це зміцнює становище країни на світовому ринку, а значить, і національна валюта буде стабільна.

Водночас негативний баланс (коли вартість

вивезеного товару менша вартості ввезеного), позначається на зростанні вартості валюти негативно.

Як бачимо, фундаментальний аналіз застосовується на всіх фінансових ринках. Що ж стосується фондового ринку, тут вивченню підлягають економічні, фінансові і політичні аспекти і їхній взаємозв'язок. Уже після цього за отриманими результатами робляться певні висновки щодо поведінки ринку в майбутньому.

Зазначимо, що найбільш істотні, системні характеристики конкретного ринку цінних паперів є функцією від фундаментальних факторів. Частина зазначених факторів є зовнішніми, які діють з-за кордону, відносно національного ринку цінних паперів як системи, частина - внутрішніми, що належать до економічної та соціальної структури країни. Виявлення фундаментальних факторів і характеру їх впливу на фондовий ринок дозволяє в такому випадку, якщо ринок не виконує своєї основної функції, формувати такі стратегії його розвитку, які б усували або знижували силу впливу факторів, що діють на нього негативно. Фундаментальний характер чинників виявляється в тому, що вони істотно впливають на економічні інтереси суб'єктів фондового ринку, змінюючи їхню економічну поведінку в масштабах, що призводять до глибоких змін у самому ринку цінних паперів як системі [3, с. 109]. Схема впливу фундаментальних факторів на фондовий ринок України наведена на рис. 1.



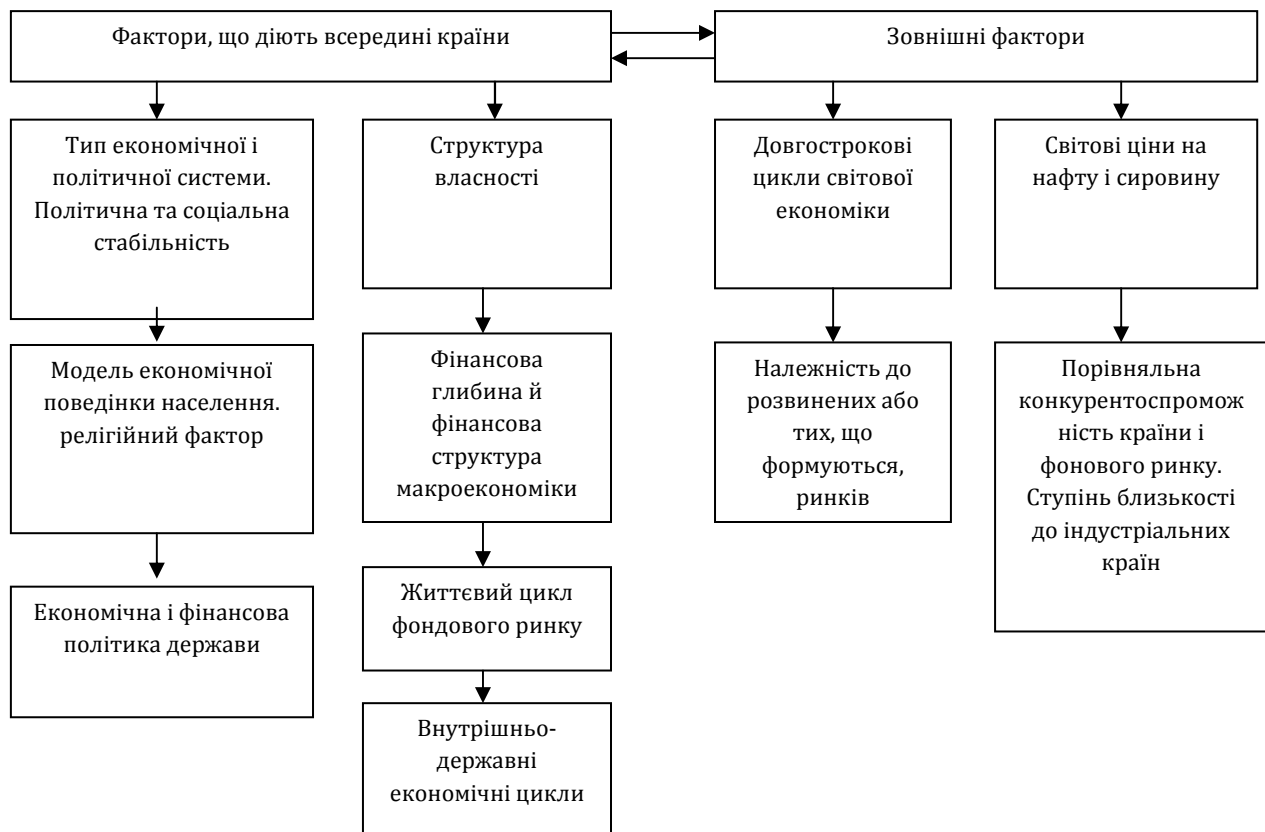
**Рис. 1. Вплив фундаментальних чинників на ринок цінних паперів**

Не можна не сказати про низку важливих фундаментальних факторів, які впливають на ефективність функціонування фондового ринку з позиції чинників, які діють ззовні та всередині країни (рис. 2).

Одним з основних чинників, як видно з рис. 2, який може перешкодити поступальному розвитку українського фондового ринку, - це політична ситуація в країні. Постійна нестабільність, зміна різних частин уряду, непослідовність як зовнішньої, так і внутрішньої політики - усе це змушує інвесторів замислитися, оцінити ризики, незважаючи на досить

позитивні економічні показники.

Також не можна не згадати про чинник, який відповідає за фінансову глибину й фінансову структуру макроекономіки. Економічна і фінансова політика держави прямо впливає на систему економічних інтересів суб'єктів, що беруть участь у відтворювальному процесі, і, відповідно, може стримувати, або навпаки, стимулювати розвиток ринку цінних паперів і окремих його сегментів. Зокрема неадекватне використання інструментів фінансової та грошової політики держави може, спотворюючи систему економічних інтересів,



**Рис. 2. Класифікація чинників, що впливають на ефективне функціонування фондового ринку**

ускладнювати формування ринку цінних паперів як механізму перерозподілу коштів для інвестицій, перш за все, в реальний сектор, викликати екстремальну волатильність цього ринку.

Занадто жорстка податкова і грошова політика у фазі фінансової стабілізації, відсутність податкових стимулів, які підтримують інтерес до стимулювання у цінні папери, несвоєчасний перехід до політики стимулювання економічного зростання, непродуманість та лібералізація рахунку капіталів, неправильне застосування процентної політики, які створюють штучно високий рівень відсотка в одних секторах фінансового ринку на шкоду іншим, - усе це приклади збитків, які можуть створювати серйозні деформації в структурі ринку цінних паперів, у тому, які завдання він виконує на практиці, які ризики несе і т. д.

Так само серед факторів з високим рейтингом впливу на стан фондового ринку можна виділити макроекономічні показники:

- динаміку інвестицій в основний капітал;
- рівень монетизації економіки;
- динаміку обсягу залучених банківських вкладів (депозитів);
- індекс інфляції.

Приріст ліквідності в результаті зростання грошової маси здатен забезпечити зростання обігового капіталу підприємств, грошових розрахунків та інвестиційної активності. Феномен монетарного арбітражу, тобто вибору монетарних (грошових) активів з урахуванням найбільш ефективного їх використання в господарській діяльності, стимулює підприємства до того, щоб якомога активніше задовольняти першочергові потреби виробничого

циклу: розрахунки за відвантажену продукцію, платежі податків, придбання сировини (матеріалів, необхідних для завантаження обладнання, яке простоє, але придатне для розширення виробництва. Власне платежі, погашення недоїмок та завантаження потужностей є в цьому випадку важливішими каталізаторами зростання економіки за умов, коли безпосередню динаміку зросту забезпечує обіговий капітал.

Таким чином, попри те, що між зростанням грошової бази і зростанням загального обсягу промислового виробництва немає прямої залежності, ці макроекономічні індикатори пов'язані опосередковано через динаміку основних джерел інвестицій [4].

Отже, фондовий ринок країни дуже чутливий до зміни макроекономічних чинників.

Серед зовнішніх чинників для українського фондового ринку найбільш значущими є: світові ціни на нафту і газ, дохідність державних цінних паперів США.

Що ж стосується стану фондового ринку країни сьогодні, то фінансова криза 2008-2009 рр. в Україні була у значній частині спровокована зовнішніми факторами, то зараз на падіння українського ринку і загальний поганий стан вітчизняної економіки більший вплив мають внутрішні фактори.

Основна і найбанальніша причина падіння ринку - це те, що на фондовому ринку на сьогодні просто немає грошей. Відсутність же грошей є наслідком відразу декількох причин. По-перше, це і негативна зовнішня кон'юнктура (проблеми з державним і фінансовим секторами в країнах Єврозони, уповільнення зростання, а в деяких випадках і сповзання в рецесію економік низки країн), і

внутрішні проблеми у нас в країні, до яких можна віднести необхідність проведення значних виплат за запозиченнями цього року, проблеми в роботі з МВФ, ціноутворення в газовій сфері, і не найкраща зовнішня (та й внутрішня) політика держави.

Внаслідок цього як внутрішні, так і іноземні інвестори не вірять у здатність України протистояти зовнішнім негативним економічним тенденціям, очікують значної девальвації гривні та девальвації в грошах (і бажано не в гривні).

Підводячи підсумок усьому вищевикладеному, ми робимо висновки про можливість і необхідність розгляду фондового ринку з точки зору впливу, як позитивного, так і негативного, факторів на національний фондовий ринок. Це дозволяє об'єктивно оцінювати стан ринку цінних паперів України, дає можливість і обґрунтування застосування регулюючих заходів, спрямованих на стабілізацію фондового ринку.

### **Список літератури**

1. Богачев, С. В. Особенности развития фондового рынка Украины [Текст] / С. В. Богачев. – Донецк, 1999. – 39 с.
2. Пискулов, Д. Ю. Теория и практика валютного дилинга [Текст] / Д. Ю. Пискулов. – Москва, 1995. – 123 с.
3. Рубцов, Б. Б. Современные фондовые рынки [Текст] / Б. Б. Рубцов. – Москва, 2007. – 267 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/makroekonomichni-faktori-rozvitku-fondovogo-rinku-v-ukra%D1%97ni/>.

### **РЕЗЮМЕ**

**Бударина Наталья, Прокопенко Анастасия**

#### **Оценка современного состояния фондового рынка государства под влиянием фундаментальных факторов**

Рассмотрены различные подходы к определению внешних и внутренних факторов, влияющих на развитие фондового рынка стран, также сгруппированы важнейшие факторы, определяющие развитие и торможения фондового рынка страны.

### **RESUME**

**Budarina Natalia, Prokopenko Anastasia**

#### **Assessment of current state of the stock market state under the influence of fundamental factors**

The different approaches to the definition of internal and external factors affecting the development of the stock market are considered. The most important factors that influence the development and inhibition of the stock market are grouped.

**Стаття надійшла до редакції 11.10.2012 р.**

**СЕЗОННОСТЬ В СИСТЕМЕ РЕАЛИЗАЦИИ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КРЫМА**

*В статье исследована неравномерность использования рекреационного потенциала Крыма в связи с сезонностью.*

**Ключевые слова:** туризм, рекреация, рекреационные ресурсы, туристические ресурсы, рекреационно-туристские ресурсы, рекреационный потенциал, сезонность.

Крым по своим природно-климатическим, историко-археологическим и культурно-познавательным ценностям является одним из самых привлекательных в мире в отношении рекреации и туризма и по примеру подобных регионов за рубежом может стать самой доходной отраслью в экономике региона. Использование его возможностей осуществляется неэффективно, многие предоставляемые услуги по ряду параметров не соответствуют мировым требованиям и по ряду позиций не только не привлекают, но даже отталкивают туристов. Ежегодная цикличность деловой активности проявляется в максимальной загрузке производственных мощностей, занятости населения, высокой прибыльности предприятий в пик сезона, но с момента наступления периода межсезонья ситуация меняется на противоположную.

Сезонность является проблемой неравномерности использования рекреационного потенциала Крыма, которая проявляется в колебаниях мощности рекреационных потоков, загрузке здравниц и других средств размещения, занятости персонала и, как следствие, в экономических результатах работы предприятий.

Проблемы неравномерности использования рекреационных ресурсов в периоды сезонных колебаний рассмотрены в трудах А. С. Кускова, Н. В. Фоменко, И. М. Яковенко.

В. А. Квартальнов [6] отмечает, что сезонность создает сложности в туризме, снижая рентабельность предприятий и эффективность использования основных фондов, а также влияет на текучесть кадров в период межсезонья.

Целью данной статьи является исследование неравномерности использования рекреационного потенциала Крыма в связи с сезонностью.

Территориальная структура рекреационных учреждений сформировалась под воздействием географического фактора. Географическое положение, историческое, архитектурное и культурное достояние Крыма, уникальные климатические условия, бальнеологические и грязевые ресурсы, мощность курортов позволяют выделить приоритетную основную отрасль на долгосрочную перспективу – развитие рекреационно-туристической индустрии Автономной Республики Крым. Таких уникальных мест для отдыха, лечения и оздоровления в Украине

не имеется [6].

Следует отметить, что специфика туризма как объекта управления, имея чётко выраженный региональный характер, во многом зависит от функционирования региональных экономических систем управления и самых различных политических и экономических факторов воздействия на хозяйство страны или отдельного её района. Так, например, если с 1988 года количество прибывающих на отдых в Крым превышало 8 млн. человек, то в 1995 году по всей Украине количество иностранных туристов не достигло 4 млн. человек в год, хотя природно-климатические условия, представляющие собой важнейший фактор привлекательности рекреантов, историко-литературные, археологические и многие другие объекты, составляющие обычный интерес для туристов, не претерпевали в этот период существенных изменений. В это же время во всём мире поток туристов возрос многократно, составляя для некоторых стран даже главную статью дохода [3].

Под сезонностью понимается постоянно повторяющиеся колебания деловой активности, связанные с интенсивностью действия рекреационных факторов на протяжении ряда лет. Эти колебания деловой активности характеризуются такими основными показателями как: занятость населения, рентабельность деятельности, загруженность производственных мощностей, нагрузка на природный потенциал, экология.

Выделяют две группы факторов сезонности [6]:

- 1) внешние факторы (основные) – это естественные проявления климата и смены времен года.
- 2) внутренние причины сезонности (второстепенные) – стереотипы поведения людей, мода, особенности графика рабочего времени и отпусков.

Специалисты выделяют четыре сезона туристско-рекреационной активности [6]:

- сезон «пик» – летний (пляжный) сезон – 2 месяца (июль-август);
- сезон «высокий» – начало лета и бархатный сезон – 2 месяца (июнь, сентябрь);
- сезон «низкий» – период календарных праздников (новогодние, майские);
- сезон «мертвый» – (октябрь-ноябрь, февраль-апрель).

Согласно этой классификации сезонной интенсивности, наибольшая деловая активность на побережье Крыма наблюдается на протяжении четырех месяцев в период июнь-сентябрь. Пик активности приходится на июль-август, который проявляется в максимальной загрузке основных фондов, рентабельности предприятий, занятости населения и нагрузке на природный потенциал. На этот период сезона приходится 61-67% отдыхающих.

Сезон «низкий» представляет собой период новогодних и майских праздников, которые присутствуют на протяжении года и составляют в сумме месяц. Период «мертвого» сезона представляет собой практически полное отсутствие туристов на протяжении пяти месяцев. Таким образом, благоприятные месяцы реализации рекреационного потенциала составляют пять месяцев, а неблагоприятные семь.

Крым располагает уникальными природными ресурсами, поэтому необходимо развивать те рекреационные подотрасли, которые связаны с использованием природных рекреационных ресурсов для лечения и оздоровления рекреантов, что даст возможность увеличить благоприятный период деловой активности.

Сезонность является причиной, которая сдерживает развитие социально-трудового рекреационного потенциала и препятствует его эффективной реализации. На данный момент доля иногородних в структуре персонала занятого в сфере рекреации и туризма, по мнению специалистов, составляет около 50% [5].

Такой приток иногородних на период сезона в Крымский регион связан с более высоким уровнем доходности на вложенный труд, относительно других регионов, в которых наблюдаются оттоки рабочей силы. Такое движение рабочей силы увеличивает предложение труда в Крымском регионе и делает его более высоким, чем способно обеспечить местное население. Спрос на рабочую силу является производным от спроса на туристско-рекреационные услуги, поэтому в период сезона его величина возрастает.

Устойчивая часть персонала на предприятиях

рекреационно-туристской отрасли складывается из числа местных жителей. В составе направления развития социальных и трудовых ресурсов должно присутствовать повышение уровня культуры населения, повышение качества профессиональной подготовки, что в данном случае является неотделимым друг от друга.

Пути смягчения негативного действия фактора сезонности также будет способствовать повышению квалификации персонала, росту его удельного веса, повышению престижности труда задействованного в сфере туризма и рекреации, заинтересованности работника в профессиональном развитии.

Немаловажное значение имеет построение системы стимулов профессионального и культурного развития, а также развитие информационной инфраструктуры относительно возможностей выбора профессии и корпоративной культуры места трудоустройства, что станет решающим фактором в развитии конкуренции среди работодателей.

Для реализации рекреационного потенциала требуется развитие системы отношений государственно-частного партнерства в формировании сознательности, культуры, подготовке кадров и поднятия престижности профессии в рекреации и туризме, что требует внесения изменений в систему подготовки профессиональных кадров.

Деловые циклы сезонности отражаются в финансовых результатах деятельности предприятий рекреационно-туристского комплекса АР Крым (табл. 1).

В структуре посещения Крыма за период 2000-2011 гг. самый большой вес составляет отдых (57,5%) и лечение (24,0%). По мере развития делового туризма, а именно: проведение разных международных форумов, саммитов, симпозиумов, его доля увеличилась в структуре до 7,2%.

Санаторно-курортный комплекс в своем числе содержит только 149 из 544 предприятий, способных функционировать круглогодично, что составляет 27,4%, а остальные 72,6% имеют сезонный характер. Таким образом, наибольшая загрузка этих предприятий наблюдается в период июнь-сентябрь,

**Таблица 1. Финансовые результаты деятельности предприятий рекреационно-туристского комплекса, тыс. грн.\***

Регион Крыма	Прибыль	Убыток	Финансовый результат
г. Алушта	20 693,4	-31 768,9	-11 075,5
Бахчисарайский район	580,4	-2 508,8	-1 928,4
г. Евпатория	20 200,1	-18 144,1	2 056,0
г. Керчь	1 048,1	-6 143,9	-5 095,8
Ленинский район	1 023,9	-1 121,4	-97,5
Раздольненский район	1 112,2	-87,4	1 024,8
г. Саки	23 550,1	-1 414,8	22 135,3
Сакский район	835,8	-1,0	834,8
Симферопольский район	674,9	-3 396,0	-2 721,1
г. Судак	5487,3	-204,2	5 283,1
г. Феодосия	9 881,1	-4 315,5	5 565,6
Черноморский район	1 641,0	-1 957,9	-316,9
г. Ялта	84 129,9	-100 931,7	-16 801,8
Итого за 2010 г.	170 858,1	-171 995,6	-1 137,4
Итого за 2009 г.	151 316,4	-199 519,6	-48 203,2
Отклонение (2010-2009 гг.)	19 541,7	-27524,1	47 065,8

\* Данные АРК по форме 1-СКТК за 2010г.



что отражается на финансовом результате положительно, а в период межсезонья деятельность большинства приносит убытки. Предприятия, которые функционируют круглогодично, в соответствии с доходами рекреантов и периодом межсезонья, адаптируют международный опыт ценовой дискриминации и дифференциации. В этот период очень острой становится проблема максимально возможного погашения постоянных издержек.

Дифференциация, применяемая предприятиями санаторно-курортного и гостиничного хозяйства, согласно данным [5] характеризуется небольшой разницей в ценах на услуги в зависимости от делового цикла. Согласно вышеизложенной классификации сезонных циклов туристско-рекреационной активности, самые высокие цены наблюдаются в период июль-август сезон «пик» в среднем 272.145 грн./сутки (за период 2011 г. июль - 270.99 грн./сутки, август - 273.3 грн./сутки). Период сезон «высокий» характеризуется средней ценой 256.195 грн./сутки (июнь - 252.91 грн./сутки, май - 238.54 грн./сутки). Сезон «низкий» 230.33 грн./сутки и сезон «мертвый» 226.58 грн./сутки имеют незначительную разницу, которая связана с майским месяцем. Таким образом, данная дифференциация показывает, что в «мертвый» сезон средняя цена составляет 83% от средней цены сезона «пик» и 88.4% от «высокого» сезона.

Одним из важных природных рекреационных ресурсов региона является климат. Ялта как климатический курорт теряет свои качества за счет постоянно растущего количества автомобильного транспорта местного населения и приезжего на период высокой сезонной активности. Под воздействием этого негативного фактора разрушается природный рекреационный потенциал региона. Для того, чтобы препятствовать такому негативному явлению, необходимы экономические меры, стимулирующие сокращение выбросов выхлопа автотранспорта.

К внутренним причинам сезонности (второстепенным) относятся стереотипы поведения людей, мода, а также особенности графика рабочего времени и отпусков. Таким образом, рекреационная и

туристская активность в Крыму отличается резкой временной неравномерностью, вызванной ритмикой природных процессов, прежде всего - климатическими условиями региона, а также действующей системой отпусков и закрепившихся стереотипов рекреационного поведения населения [4].

Прибрежная территория Крыма владеет уникальными природными ресурсами, сочетание и количество которых позволяют организовать отдых, лечение и оздоровление.

Неравномерность использования рекреационного потенциала Крыма связана, в первую очередь, с сезонными проявлениями природных факторов.

Для смягчения негативного влияния фактора сезонности необходимо развивать те рекреационные подотрасли, которые связаны с использованием природных рекреационных ресурсов для лечения и оздоровления рекреантов. Природные рекреационные ресурсы являются главной составляющей в конкурентоспособности региона. Данные подотрасли способны повысить уровень деловой активности в регионе в период межсезонья.

Для развития этих отраслей необходима система государственно-частного партнерства в области маркетинга, инвестирования в частный объект и инфраструктуру на взаимовыгодных условиях. Государство как экономический субъект в системе государственно-частного партнерства может участвовать в распределении прибыли предприятия в соответствии с вложением в его деятельность или на льготных условиях финансировать инновационную деятельность.

В последнее время природный рекреационный потенциал разрушается под воздействием антропогенных факторов. Государство со своей стороны должно обеспечить меры стимулирования сохранения и развития природного рекреационного потенциала. Если такая тенденция сохранится, то со временем сократится сегмент рекреантов, которые на первое место ставят лечение, совмещая его с отдыхом (сейчас он составляет 24%). А со временем, если не будет достаточного притока инвестиций в эти подотрасли, то данный сегмент практически будет утрачен.

### Список литературы

1. Безруков, Ю. Ф. Рекреационные ресурсы и курортология [Текст] / Ю. Ф. Безруков. – Симферополь : СГУ. – 1998. – 114 с.
2. Ромащенко, В. В. Таксономическая оценка рекреационного потенциала Крыма для целей стратегического планирования [Текст] / В. В. Ромащенко // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 176. – С. 162-165.
3. Яковенко, И. М. Рекреационное природопользование: Методология и методика исследований [Текст] / И. М. Яковенко. – Симферополь: Таврия, 2003. – 335 с.
4. Саломатина, Л. Н. Актуальные вопросы формирования и развития рекреационного потенциала Украины [Текст] / Л. Н. Саломатина // Економіка промисловості. – 2006. – № 3. – С. 27-34.
5. Санаторно-курортне лікування, організаційний відпочинок та туризм в АР Крим у 2010/2011 році [Текст] : Стат. збірник / Головне управління статистики в АР Крим / За редакцією Н.О. Полонської – Симферополь : Головне управління статистики в Автономній республіці Крим, 2011. – 152 с.
6. Квартальнов, В. А. Туризм [Текст] / В. А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
7. Кусков, А. С. Рекреационная география [Текст] / А. С. Кусков, В. Л. Голубева, Т. Н. Одинцова. – М. : Флинта, 2005. – 486 с.
8. Фоменко, Н. В. Рекреационные ресурсы и курортология [Текст] : учебное пособие / Н. В. Фоменко. – К.: Центр учебной литературы, 2007. – 312 с.

## РЕЗЮМЕ

*Букресев Ігор*

### **Сезонність у системі реалізації рекреаційного потенціалу**

У статті досліджено нерівномірність використання рекреаційного потенціалу Криму у зв'язку з сезонністю. Дія цього фактора проявляється як зміна ділової активності в регіоні, яка відображається на фінансових результатах діяльності підприємств рекреаційно-туристського комплексу, зайнятості населення і екологічного навантаження. Для пом'якшення негативного впливу фактора сезонності, необхідно розвивати ті рекреаційні підгалузі, які пов'язані з використанням природних рекреаційних ресурсів для лікування та оздоровлення рекреантів.

## RESUME

*Bukryeyev Igor*

### **Seasonality in the system of implementation of recreational potential**

The article explores the use of non-uniformity of the recreational potential of the Crimea due to seasonality. This action of this factor appears as a change in business activity in the region which is represented on the financial results of operations of recreational and tourist complex, employment and environmental burden. In order to mitigate the negative effects of seasonality, it is necessary to develop the recreational sub-sectors related to the use of natural recreational resources for treatment and rehabilitation of tourists.

*Стаття надійшла до редакції 26.09.2012 р.*

## АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО КОШИКА ЗА КРИТЕРІЕМ УМОВНОЇ ЯКОСТІ

*У статті розглянуто якісні та кількісні характеристики процесу формування продуктової частини споживчого кошика домогосподарств. Динаміка характеристик споживання підтверджує тезу щодо наявності процесів насичення. Досліджено вплив рівня доходу домогосподарств на характеристики споживання за децильними групами. Визначені критерії умовного насичення споживчого кошика та формування мінімально-достатнього рівня витрат на продукти харчування.*

**Ключові слова:** домогосподарство, прожитковий мінімум, споживчий кошик, насичення, заміщення.

Як свідчить закордонний досвід, боротьба з бідністю була спрямована, перш за все, на забезпечення мінімального доходу (прожиткового мінімуму) найбільш нужденним прошаркам суспільства. Гарантії прожиткового мінімуму є важливою складовою будь-якої соціальної держави. Але в останні десятиріччя акценти соціальної політики зміщуються з пасивних інструментів до більш радикальних дій, покликаних активізувати трудову діяльність отримувачів соціальних допомог. Та, попри певну переорієнтацію соціальної політики, мінімальний прожитковий дохід залишається базисною складовою соціальних країн.

Мінімальний споживчий кошик, закладений в основу прожиткового мінімуму в Україні, визначається відповідно до нормативів споживання, встановлених ще у 2000 році постановою Кабінету міністрів України №656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» [1]. Таким чином, уже 12 років ані склад, ані структура мінімального споживчого кошика не переглядалася. Це є прямим порушенням статті 3 Закону України «Про прожитковий мінімум», згідно з якою набір продуктів, товарів та послуг повинен переглядатися не рідше одного разу на п'ять років [2]. Отже, безсумнівно поточний нормативний мінімальний споживчий кошик не відповідає сучасним тенденціям споживання домогосподарств.

Проблематика теоретичного обґрунтування та механізмів практичної реалізації соціальних стандартів (прожиткового мінімуму безпосередньо) у трансформаційних умовах представлена роботами багатьох вітчизняних фахівців: К. Бондарчук [4], М. Папієва [3], Е. Лібанової [5], О. Піщуліної [6, 7] та інших. Та, попри наявність широкого кола досліджень з цих питань, у вітчизняній науці не сформовано достатню обґрунтовану концепцію реформування механізму встановлення прожиткового мінімуму.

Мета статті полягає в аналізі формування продуктової частки споживчого кошика з метою визначення його мінімально-необхідного обсягу як базису прожиткового мінімуму домогосподарств.

Відповідно до результатів, отриманих у попередніх дослідженнях, споживання супроводжується як збільшенням кількості спожитої продукції, так і заміщенням високоякісними товарами товарів низькоякісних [8, с. 11]. Аналіз структури та обсягу споживання продуктів харчування домогосподарствами першої та десятої децильної групи (табл. 1) забезпечує емпіричну доказовість цієї тези. Номінальне зростання доходів домогосподарств забезпечувало як зміну обсягів споживання, так і зміни у структурі споживання. Майже за всіма товарними групами перший дециль домогосподарств збільшував обсяг споживання продуктів харчування.

Так відбувалося зростання обсягів умовно якісних (наприклад м'яса та м'ясопродуктів на 220%) та умовно низькоякісних товарів (наприклад хліб та хлібні продукти 106%). Хоча за деякими статтями (картопля) спостерігалось падіння на 25%. Враховуючи наведене, зробимо висновок про несформованість прожиткового кошика домогосподарств першого дециля.

Показники споживання десятого дециля домогосподарств дозволяють зробити протилежні висновки. Динаміка споживання за більшістю товарних категорій за останні роки свідчить або про стабілізацію обсягів, або про певне їх скорочення. Стабілізацію обсягу споживання слід розцінювати як насичення споживчого кошику певним товаром. Скорочення обсягу – з одного боку як заміщення споживання заощадженням, з іншого – як відмова від більшої кількості менш якісного товару на користь меншої кількості більш якісного товару. Аналіз ускладнює неможливість однозначного віднесення тієї або іншої товарної групи до якісних або умовно низькоякісних товарів. До того ж одна й та ж сама товарна позиція може першим децилем домогосподарств розглядатися як якісний товар, а десятим децилем як умовно низькоякісний товар. Останню методичну проблему складає досить високий рівень агрегації наявних показників. Стаття «хліб та хлібні продукти», наприклад, не деталізується за своїми складовими та їх якістю.

Аналіз динаміки споживання 2004-2011 років вказує на значне «просідання» споживчих кошиків на

етапі 2009-2010 років. Такий вияв світової фінансової кризи, особливо на рівні першого дециля, вказує на слабку ефективність державної соціальної політики, не спроможної компенсувати негативні впливи ринкового середовища для найбільш нужденних домогосподарств.

Зміни в обсягах та структурі споживання повинні впливати на рівень корисності, отримуваної домогосподарством. Практично корисність - це показник індивідуальний, який можливо виміряти та порівняти тільки умовно. З позицій ординалізму більш високому рівню споживання повинен відповідати більш високий рівень корисності, а безпосереднє значення корисності (наприклад виміряне в ютилях) не має значення. За таких обмежень у якості відносного вимірювача корисності продуктової частини споживчого кошику можливо використати показник калорійності (табл. 2).

Енергетична цінність продуктової частини споживчого кошика як характеристика корисності першого дециля відповідає динаміці споживання. Тобто зберігається логічний взаємозв'язок: зростання доходу (витрат) - збільшення споживання - зростання рівня корисності. У домогосподарств десятиго дециля спостерігається стійке скорочення енергетичної цінності продуктової частини споживчого кошика. На тлі отриманих раніш висновків (табл. 1) це свідчить про заміщення менш якісних продуктів більш якісними (наприклад, з більшим умістом білків та ін.).

В усіх домогосподарствах спостерігається зростання загальних сукупних витрат. Більш високі темпи зростання витрат першого дециля забезпечили зростання витрат у 3,45 рази порівняно з 2,56 рази для десятого дециля. Але, слід зазначити, що витрати найбіднішого у 2011 році не досягли обсягу витрат домогосподарств 10 дециля у 2005 році. Водночас частка витрат на продукти харчування скорочувалася: від 69,9% до 62,1% у домогосподарств першого дециля та від 43,2% до 36,3% у домогосподарств десятого дециля.

Середній рівень ціни на одиницю товару в споживчому кошику визначиться як середньозважене значення цін якісних і низькоякісних товарів. Отже, зміни у загальні якості продуктової частини споживчого кошика повинні супроводжуватися зростанням середнього рівня ціни. Для забезпечення порівнянності використовується показник середнього еквівалентного розміру домогосподарств (2,5 для першого дециля та 2,0 для десятого) - першому члену домогосподарства присвоюється коефіцієнт 1, а всім іншим - 0,7 (наприклад, домогосподарство з 3-х осіб має у своєму складі 2,4 умовних особи:  $1+0,7+0,7=2,4$ ) [10].

Вартість 1000 ккал продуктової частини споживчого кошика домогосподарств першого дециля зросла від 2,69 грн. у 2004 році до 7,1 грн. у 2011 році, що складає 264%. За цей же час зростання по десятому децилю склало 288% від 3,36 грн. до 9,68 грн. Отримані результати частково пояснюються загальними інфляційними процесами. Порівняння індексів зростання вартості 1000 ккал з індексами споживчих цін свідчить на користь реального зростання цін у продуктовому споживчому кошику. Зважаючи на те, що ціна більш якісних товарів звичайно вища за ціну менш якісних товарів, можна стверджувати, що зростання вартості 1000 ккал продуктової частини споживчих витрат обумовлено

саме збільшенням частки більш якісних товарів. Отримана в попередніх дослідженнях крива споживання дозволяє докладно визначити динаміку обсягу більш якісних (Хя) та менш якісних (Хня) товарів. Таким чином, згідно з графіком можна отримати зворотній висновок - якщо частка товару у споживчому кошику зростає, то товар є відносно якісним [7, с. 6]. Слід очікувати, що структурні зміни у реальних споживчих кошиках домогосподарств з першого по десятий дециль будуть відповідати теоретичним конструкціям.

Дослідження фактичної структури продуктової частини споживчого кошика за децильними групами домогосподарств у 2010 році забезпечує емпіричну доказовість сформульованих тез.

По-перше, достеменно визначено, що зі зростанням доходу (зростанням дециля) частка витрат на споживання певних продуктових груп зростає, що дає змогу їх охарактеризувати як умовно більш якісні товари. Так, наприклад, частка витрат на м'ясопродукти та рибопродукти збільшується від 0,184 до 0,257 одиниць та від 0,052 до 0,068 одиниць відповідно. У натуральному вимірюванні (табл. 1) це зростання від 3,2 кг до 7,5 кг та від 1,2 до 2,5 кг на місяць відповідно.

По-друге, із зростанням доходу (зростанням дециля) частка витрат на споживання певних продуктових груп скорочується, що дає змогу їх охарактеризувати як умовно менш якісні товари. Так, наприклад, це скорочення частки витрат на хлібопродукти від 0,157 одиниць у першого дециля до 0,111 у десятого дециля. У натуральному вимірюванні у 2010 році споживання у місяць на одну особу складало 8,2 кг та 9,5 кг відповідно.

Враховуючи розмір домогосподарства першого дециля 3,63 особи та 1,96 особи десятого дециля, ціна 1кг хлібопродуктів збільшується від 7,53 грн. до 11,2 грн. Аналогічні висновки можна зробити і стосовно споживання картоплі. Частка витрат на її придбання скорочується, разом з тим найбідніший дециль придбає її в середньому за ціною 4,08 грн. за кг, а найбагатший за 4,91 грн. за кг.

Якщо показником якості товару вважати тільки рівень ціни, то разом зі скороченням частки витрат на менш якісні товари в перерізі усіх продуктових груп відбувається заміщення на більш якісні товари і в межах однієї продуктової групи. Високий рівень агрегації наявних статистичних даних не дозволяє провести більш ґрунтовний аналіз окремих товарів. А відносний ступінь порівнянності споживчих якостей товарів продуктової частини споживчого кошику обумовлює можливість проведення аналізу тільки у вартісних (не натуральних) показниках. Обмежена раціональність домогосподарств при формуванні своїх витрат у деякому ступені спотворює теоретичні висновки попередніх досліджень [9, с. 29], але загальні теоретичні тенденції знаходять емпіричне підтвердження. Критерієм формування продуктової частини споживчого кошика є не тільки поживність, калорійність або інші фізіологічні показники. Значний внесок у споживчі уподобання вносять національні особливості, сезонні коливання, асортиментна та цінова характеристика пропозиції та інші чинники. Використання тільки нормативного підходу до формування кошика не відповідатиме реальності.

З позицій системної парадигми формування споживчого кошика домогосподарства багато в чому

**Таблиця 1. Динаміка споживання продуктів харчування (у середньому на місяць на одну особу)**

Продукти харчування у споживчому кошику	Децильна група	Період							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
М'ясо та м'ясопродукти	1	1,5	1,8	2	3,2	2,9	2,9	3,2	3,3
	10	7,9	8,1	8,1	7	7,5	7,5	7,5	7,4
Молоко і молочні продукти	1	10,4	11,6	12	15,7	15,5	13,2	12,8	12,6
	10	32,8	33	33,3	27,5	30	27,9	26,6	25,7
Яйця	1	11	13	14	17	16	17	17	17
	10	24	28	24	21	22	23	23	23
Риба і рибопродукти	1	0,7	0,8	0,9	1,3	1,4	1,2	1,2	1,2
	10	3,3	3,5	3,3	2,6	2,9	2,7	2,5	2,3
Цукор	1	2	1,9	1,9	2,5	2,7	2,5	2,3	2,4
	10	5,6	5,4	4,7	3,4	3,8	3,9	3,7	3,5
Олія та інші рослинні жири	1	1,2	1,2	1,2	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5
	10	2,7	2,6	2,4	1,8	2	2,2	2	2
Картопля	1	9	8,2	7,6	7,9	8	7,4	6,9	6,8
	10	10,7	11,1	10,1	7,7	8,1	8,2	7,9	8
Овочі та баштанні	1	5	5	5,3	6,3	6,7	7,1	7	7,2
	10	14,2	14,3	14,7	10,7	11,4	13,6	12,1	12,7
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	1	0,9	1	0,9	2	2	2	2,1	2,1
	10	6,4	6,9	6,8	6,3	6,6	6,3	6,3	6,1
Хліб та хлібні продукти	1	7,8	7,9	7,9	8,7	8,7	8,2	8,2	8,3
	10	12,4	12,5	11,4	9	9,2	9,5	9,5	9,2

**Таблиця 2. Динаміка вартості умовної корисності продуктової частини споживчого кошика**

Показники	Дециль на група	Період							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Енергетична цінність продуктової частини споживчого кошика (у розрахунку на одну особу), ккал	1	2222	2275	2312	2830	2819	2692	2669	2642
	10	5034	5113	4835	3792	4034	4136	3955	3820
Сукупні витрати домогосподарства, грн..	1		656	778,5	1218,4	1717,4	1911,3	2264,2	2267
	10		2385,1	2818,4	2917,5	4684,2	4737,6	5069,6	6111,5
Частка витрат на продукти харчування,%	1		69,9	67,4	64,6	63,7	62,5	63	62,1
	10		43,2	38,5	37,2	33,5	35,6	37,3	36,3
Вартість 1000 ккал, грн..	1		2,69	3,03	3,71	5,17	5,92	7,13	7,10
	10		3,36	3,74	4,77	6,48	6,80	7,97	9,68
Індекс вартості 1000 ккал, (%)	1			112,60	122,55	139,53	114,35	120,44	99,70
	10			111,37	127,53	135,91	104,83	117,25	121,47
Індекс споживчих цін (%)		109	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4	108

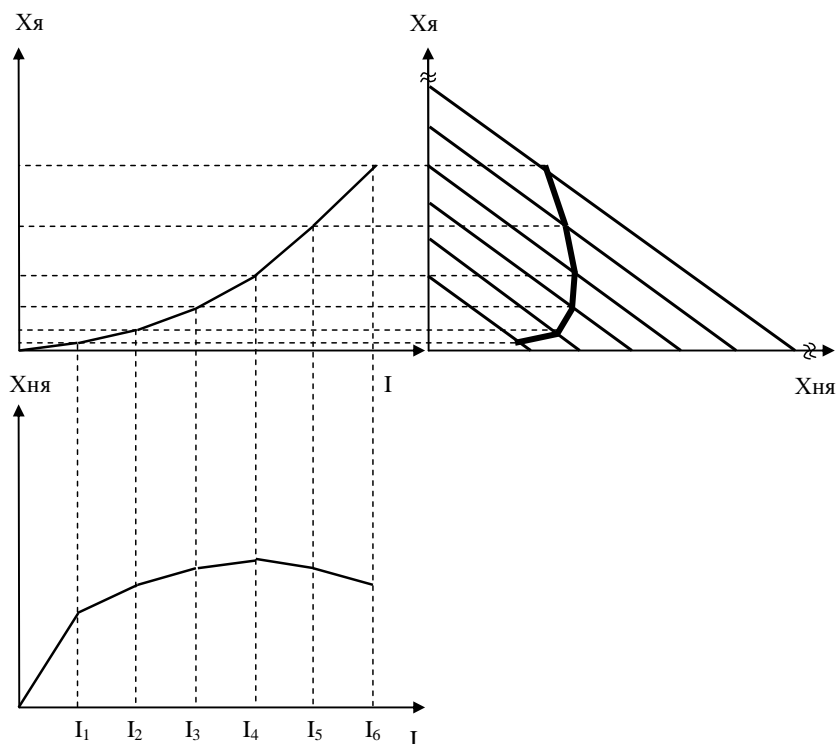


Рис. 1. Порівняльна динаміка споживання більш якісних та менш якісних товарів

Таблиця 3. Структура продуктової частини споживчого кошика за децильними групами (2010 рік)

Продукти харчування у споживчому кошику	Децильна група домогосподарств									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Хліб і хлібопродукти	0,157	0,146	0,141	0,138	0,136	0,131	0,129	0,126	0,119	0,111
М'ясо та м'ясопродукти	0,184	0,204	0,207	0,213	0,218	0,223	0,227	0,237	0,247	0,257
Риба та рибопродукти	0,052	0,055	0,055	0,057	0,060	0,061	0,060	0,061	0,062	0,068
Молоко, сир та яйця	0,138	0,134	0,136	0,136	0,131	0,130	0,132	0,130	0,128	0,127
молоко, сир		0,106	0,109	0,111	0,106	0,106	0,108	0,108	0,108	0,108
яйця	0,030	0,027	0,026	0,025	0,025	0,024	0,024	0,022	0,020	0,019
Олія та жири	0,088	0,085	0,084	0,084	0,083	0,082	0,079	0,078	0,075	0,069
Фрукти	0,049	0,054	0,057	0,058	0,058	0,061	0,061	0,064	0,070	0,077
Овочі, разом із картоплею	0,180	0,165	0,167	0,160	0,161	0,156	0,158	0,150	0,140	0,133
з них картопля	0,072	0,064	0,061	0,059	0,056	0,053	0,053	0,050	0,045	0,040
Цукор, джем, мед, сироп, шоколад	0,083	0,084	0,082	0,084	0,084	0,086	0,084	0,081	0,080	0,080
Інші продукти харчування	0,023	0,023	0,023	0,021	0,020	0,021	0,020	0,020	0,021	0,019
Безалкогольні напої	0,045	0,050	0,048	0,048	0,048	0,051	0,050	0,053	0,058	0,060

буде обумовлено впливом інших систем рівноцінного та вищого рівня. Інерційність зовнішніх зв'язків домогосподарства-системи та гомеостатичної системи попиту-пропозиції визначає певну стабільність споживчих уподобань. Отже, умовний поділ за критерієм якості складових продуктової частини споживчого кошику буде досить стабільним протягом певного часу.

Аналіз останніх наявних даних щодо витрат домогосподарств (табл. 4) вказує на досить стабільну загальну структуру розподілу коштів між складовими продуктової частини споживчого кошика. Разом з тим коливання витрат за окремими статтями є не відхиленням від правил, а підтвердженням раніш сформульованих теоретичних тез. Вплив зовнішнього середовища, зокрема суттєве падіння цін на овочеву продукцію у 2-4 кварталі 2011 року, обумовив процеси заміщення товарних груп. За раніш визначеними критеріями динаміка витрат на статтю «овочі, разом із картоплею» дозволяє зарахувати цю групу до товарів умовно менш якісних. Отже, вказане скорочення цін забезпечило не зростання обсягів споживання цього товару, що виходить з закону попиту, а зовсім інший процес. При майже незмінних натуральних обсягах споживання та скороченні цін були вивільнені кошти, які були спрямовані на споживання більш якісних товарів. Отримані результати (табл. 4) свідчать про

значне збільшення частки витрат на умовно більш якісний товар «м'ясо та м'ясопродукти».

Крім цього, за більшістю децильних груп за цей період спостерігалось скорочення загальних витрат на продукти споживання та заміщення їх у загальному споживчому кошику іншими споживчими групами. Таким чином, за інших рівних умов, структура продуктової частини споживчого кошика за децильними групами є майже незмінною, а характеристика умовної якості товарних груп зберігає стабільність протягом часу. Значення показників варіації частки витрат на різні товарні групи для першого та десятого децилів не перевищують 17% (табл. 5.), а, отже, це свідчить про високий рівень однорідності та стабільності показників. Високе значення коефіцієнту варіації для статті «овочі, разом із картоплею» (22,78% - 23,87%) пов'язані з раніш вказаними чинниками та з сезонним коливанням цін.

Розподіл за умовними характеристиками якості продуктів харчування у споживчому кошику є базисом розрахунку витрат домогосподарств на більш та менш якісні товари. Дослідження динаміки відповідних витрат (рис. 3) призводить до висновку щодо відносної сформованості умовно неякісної частини споживчого кошика домогосподарств. А, отже, зростання доходів та відповідно бюджетів споживання продуктів харчування впливає в більшому ступені на

**Таблиця 4. Динаміка структури продуктової частини споживчого кошика за децильними групами**

Продукти харчування у споживчому кошику	Періоди / децильні групи домогосподарств									
	1 кв 2011		2 кв 2011		3 кв 2011		4 кв 2011		1 кв 2012	
	1	10	1	10	1	10	1	10	1	10
Хліб і хлібопродукти	0,160	0,118	0,158	0,116	0,162	0,120	0,168	0,115	0,173	0,126
М'ясо та м'ясопродукти	0,169	0,233	0,170	0,234	0,189	0,256	0,204	0,266	0,187	0,259
Риба та рибопродукти	0,059	0,068	0,045	0,053	0,041	0,054	0,059	0,073	0,064	0,073
Молоко, сир та яйця	0,129	0,126	0,131	0,119	0,137	0,121	0,151	0,136	0,140	0,138
молоко, сир	0,103	0,109	0,107	0,105	0,111	0,105	0,117	0,116	0,105	0,115
яйця	0,027	0,017	0,024	0,015	0,026	0,017	0,033	0,020	0,035	0,024
Олія та жири	0,086	0,070	0,079	0,066	0,094	0,074	0,101	0,078	0,097	0,069
Фрукти	0,053	0,084	0,052	0,081	0,059	0,084	0,053	0,079	0,052	0,082
Овочі, разом із картоплею	0,196	0,147	0,212	0,169	0,157	0,124	0,116	0,094	0,130	0,091
з них картопля	0,073	0,039	0,094	0,053	0,067	0,043	0,033	0,018	0,032	0,016
Цукор, джем, мед, сироп, шоколад	0,080	0,076	0,083	0,082	0,091	0,087	0,078	0,073	0,079	0,074
Інші продукти харчування	0,023	0,019	0,023	0,020	0,025	0,019	0,024	0,021	0,025	0,021
Безалкогольні напої	0,044	0,058	0,047	0,061	0,044	0,060	0,045	0,065	0,052	0,068

**Таблиця 5. Розподіл продуктів харчування у споживчому кошику за умовними групами якості**

Продукти харчування у споживчому кошику	Група товарів		Коефіцієнт варіації, %	
	Хя	Хня	1 дециль	10 дециль
Хліб і хлібопродукти		+	3,83	4,24
М'ясо та м'ясопродукти	+		7,18	5,50
Риба та рибопродукти	+		16,62	14,02
Молоко, сир та яйця	+		5,49	5,94
Олія та жири		+	8,90	6,13
Фрукти	+		6,52	3,45
Овочі, разом із картоплею		+	22,78	23,87
Цукор, джем, мед, сироп, шоколад		+	5,88	6,47
Інші продукти харчування		+	4,10	4,44
Безалкогольні напої	+		7,11	6,19

споживання більш якісних товарів. У середньому при зростанні витрат на продукти харчування з переходом від першого до десятого дециля на 30%-35% частка витрат на менш якісні товари зростає тільки на 2%-

6%, а на більш якісні товари 59%-63%. Отже, фактична динаміка витрат збігається з ділянкою І<sub>3</sub>-І<sub>4</sub> теоретичної моделі (рис. 1).

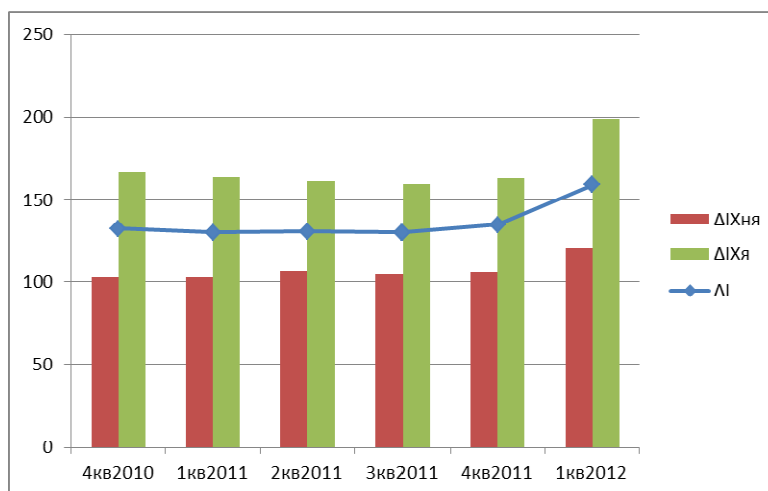


Рис. 3. Динаміка відносного відхилення витрат першої та десятої децильної групи домогосподарств

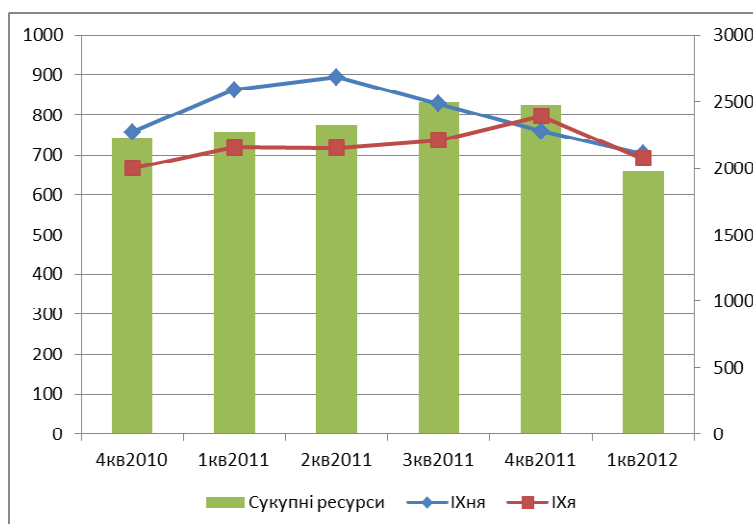


Рис. 4. Динаміка сукупних ресурсів та витрат на більш якісні та менш якісні товари (продукти харчування)

Значне підвищення розриву між загальними витратами на продукти харчування крайніх децильних груп у першому кварталі 2012 року обумовлено погіршенням добробуту найбіднішого дециля домогосподарств. Порівняно з 4 кварталом 2010 року місячні ресурси бідніших домогосподарств скоротилися з 2234,08 грн. до 1981,9 грн. Відповідно витрати на продукти споживання змінилися з 1425,32 грн. до 1394,9 грн., що складає 63,79% та 70,38%. Стосовно десятого дециля домогосподарств за той же період сукупні ресурси зросли від 6472,79 грн. до 7391,55 грн. на місяць, а витрати на продукти харчування збільшилися з 1891,57 грн. до 2219,08 грн. Таким чином, державна соціальна політика не забезпечила за останні 6 кварталів суттєвого покращення добробуту найбідніших прошарків. Навпаки їх стан погіршився, все більша частка ресурсів спрямовується на забезпечення продуктами харчування. Слід зазначити, що позитивна тенденція зростання доходу домогосподарств першого дециля зберігалася до 3 кварталу 2011 року, що обумовлювало у свою чергу зростання споживання

продуктів харчування та певне заміщення умовно якісними товарами менш якісних.

Враховуючи отримані результати, можемо дійти до таких висновків. У домогосподарствах більш високих децилів обсяг сукупних ресурсів був достатній для збереження прийнятних обсягів споживання продуктів харчування. За інших рівних умов, структура продуктової частини споживчого кошика за децильними групами є майже незмінною, а характеристика умовної якості товарних груп зберігає стабільність протягом часу. Отже, аналіз динаміки зміни витрат за децильними групами забезпечить можливість визначення точки певного насичення споживчого кошика та визначення мінімально-достатнього рівня витрат на продукти харчування.



## Список літератури

1. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. №656 // Офіційний вісник України. – 2000. – №16. – Ст.675.
2. Про прожитковий мінімум [Електронний ресурс] : закон України від 15.07.1999 №966 – XIV (редакція від 22.05.2008). - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
3. Папієв, М. Світовий досвід застосування соціальних стандартів [Текст] /М. Папієв// Економіка України: - 2004. -№ 1 – С. 4-8.
4. Бондарчук, К. П. Прожитковий мінімум як критерій встановлення соціальних стандартів [Текст] / К. П. Бондарчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009 - № 4 (95) – С.174-179.
5. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) [Текст] / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
6. Пищуліна, О. М. Зміна методики розрахунку прожиткового мінімум – крок до реформування соціальної політики [Текст] / О. М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №1(10). – С.106-114.
7. Пищуліна, О. М. Диференціація населення за рівнем доходу та ефективність інституційної організації механізмів його перерозподілу в Україні / О. М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2007. – № 2(3). – С. 93-103.
8. Бурлуцький, С. В. Методологія формалізації споживчих витрат в сучасних умовах [Текст] / С. В. Бурлуцький, С. В. Бурлуцька // Актуальні проблеми економіки. – К.: НАУ, 2008. – № 4(82). – С. 3-11.
9. Бурлуцький, С. В. Аналіз формування споживчих домогосподарств під впливом соціальних надходжень [Текст] / С. В. Бурлуцький // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 26-30.
10. Household Budget Surveys in the EU. Methodology and Recommendation for Harmonization. Eurostat, Luxemburg, 2003. – 68 p.

## РЕЗЮМЕ

**Бурлуцький Сергей**

### **Анализ формирования потребительской корзины по критерию условного качества**

В статье рассмотрены качественные и количественные характеристики процесса формирования продуктовой части потребительской корзины домохозяйств. Динамика характеристик потребления подтверждает тезис о наличии процессов насыщения. Исследовано влияние уровня дохода домохозяйств на характеристики потребления по децильным группам. Определены критерии условного насыщения потребительской корзины и формирования минимально достаточного уровня расходов на продукты питания.

## RESUME

**Burluts'kyi Sergiy**

### **The analysis of a consumer basket by criterion of conditional quality**

Qualitative and quantitative characteristics of formation of grocery part of a consumer basket of households are considered in the article. Dynamics of characteristics of consumption confirms the thesis about existence of saturation's process. Influence of income level of the households on consumption of characteristics on deciles groups is investigated. Conditional criteria of saturation of a consumer basket and formation of minimum sufficient level of food expenses are defined.

**Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.**

**Наталія ВОЛОСОВА**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри вищої математики,  
Дніпродзержинський державний технічний університет

**Наталія СТЕБЛЮК**

старший викладач кафедри менеджменту організацій та адміністрування,  
Дніпродзержинський державний технічний університет

## ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ У ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

*Запропоновано оцінювання якості підготовки фахівців із вищою освітою за допомогою кількісної оцінки результатів діяльності вищих навчальних закладів, яка може слугувати індикатором ефективності вибраних моделей управління організацій вищої освіти. Накреслено основні шляхи підвищення якості вищої освіти.*

**Ключові слова:** вищі навчальні заклади, оцінка якості, самоаналіз, якість підготовки фахівця, показники розвитку.

Якісне оновлення українського суспільства, формування демократичного середовища вимагає реконструкції всіх його соціальних інститутів. На перший план виходить потреба реформування інституту освіти, зокрема вищої школи, відповідно до потреб суспільства і освітніх тенденцій у сучасному світі. Поліпшення якості освіти є одним із головних завдань сучасної державної політики, національним пріоритетом і передумовою національної безпеки держави, умовою реалізації прав громадян на освіту [4, с. 224].

Проблема якості вищої освіти в Україні набуває важливого ідеологічного, соціального, економічного значення і це визначається факторами різного порядку, пов'язаними з розв'язанням проблем від окремого вищого навчального закладу до цілої держави і вимагає комплексного підходу до вироблення чіткого механізму моніторингу як у якості освітнього простору загалом, так і національної системи освіти, окремих навчальних закладів [8, с. 385].

На сьогодні в Україні немає визначеної й адаптованої з освітніми цілями системи державних освітніх стандартів, аналіз виконання яких міг би давати підстави для висновків про якість функціонування освіти. У державі не розроблено та не впроваджено національної системи освітніх індикаторів, яка б могла стати важливим джерелом інформації про функціонування галузі та забезпечила порівняння її результатів із аналогічними даними інших країн світу.

Концептуальні засади та інші питання якості освіти неодноразово досліджувалися науковцями і висвітлювалися у працях В. Андрущенко, В. Гапон, І. Каленюк, А. Колода, В. Нікітіна, С. Ніколаєнка, В. Сафонові, С. Хамініч. Разом із тим, однією з найважливіших проблем вищої освіти залишаються забезпечення й оцінювання якості вищої освіти, визначення показників якості підготовки фахівця у

вищих навчальних закладах. Це пояснюється стрімким зростанням вимог до сучасного фахівця, серед яких перше місце посідає здатність до самонавчання і неперервного виробництва знань.

Метою статті є визначення показників якості підготовки фахівця у вищих навчальних закладах, що є найбільш значущими для одержання найкращих результатів з погляду як споживачів освітніх послуг, так і для керівництва закладу.

Якість освіти є категорією, що за своєю сутністю відображає різні аспекти освітнього процесу – філософські, соціальні, педагогічні, політико-правові, демографічні, економічні тощо. Це поняття поєднує властивості й характеристики освітнього процесу та його результату, які спроможні задовольняти освітні потреби конкретних замовників і суспільства, що є суттєвим фактором для «забезпечення проектування, досягнення, підтримки і поліпшення якості умов освітнього процесу» [3, с. 17; 9, с. 104]. Суттєвим тут стає формування змісту дисциплін, вибір критеріїв, об'єктивність оцінювання навчальних досягнень студентів, наявність професійних стандартів із визначеної спеціальності, спроможність порівнювати одержані результати [7, с. 53].

Одним з ключових питань забезпечення якості вищої освіти є якість державних стандартів вищої освіти. В Україні протягом останніх десяти років функціонує і весь час удосконалюється державна система ліцензування, акредитації та атестації. Це стосується як організації названих заходів, так і критеріїв та показників якості навчального процесу. У кожному ВНЗ він має свої особливості, які визначаються специфікою напрямів науково-методичної роботи, кваліфікацією викладацького складу, наявністю наукових шкіл, зв'язками з підприємствами і науковими установами, організацією та забезпеченням самостійної роботи студентів та іншими факторами.

Державні органи акредитації (ліцензування,

атестації) здійснюють інституціональну оцінку діяльності навчального закладу (окремих напрямків, спеціальностей), яка визначає:

- академічний рівень кадрового складу викладачів;
- матеріально-технічне та інформаційне забезпечення навчального процесу;
- наявність замовлення на фахівців з боку підприємств, організацій, держави;
- відповідність структури і змісту навчального плану галузевим стандартам освіти за напрямками та спеціальностями;
- якість підготовки фахівців.

Слід зазначити, що якість вищої освіти виявляється опосередковано і через якість сучасного менеджменту вищої освіти, контингенту студентів, професорсько-викладацького складу та ресурсного забезпечення навчально-виховного процесу. Тому важливу роль відіграє процедура самооцінки як фактору підвищення ролі вищої освіти у виборі напрямку її подальшого розвитку. Самооцінка - це системний та комплексний аналіз усіх складових діяльності ВНЗ, його структурних підрозділів, який проводиться вищим навчальним закладом з метою визначення відповідності показників його діяльності вимогам чинних нормативних документів щодо акредитації і складається з якості:

- нормативно-методичної документації, що регламентує освітній процес;
- реалізації основних функцій управління освітнім процесом;
- поточного функціонування освітнього процесу у вищому навчальному закладі;
- розвитку освітнього процесу в основних ланках навчального закладу (кафедри, факультети тощо);
- складу і діяльності учасників освітнього процесу;
- навчальної, методичної, виховної, наукової

діяльності загалом.

За результатами аналізу встановлено, що оцінювання якості вищої освіти, яке містить кількісне (статистичне) та якісне (за допомогою експертизи), надає змогу одержати інтегровану оцінку вищого навчального закладу. Але з використанням якісних характеристик діяльності ВНЗ пов'язані значні труднощі через відсутність в Україні достатнього досвіду та організаційних засад для незалежного та об'єктивного застосування методів експертного оцінювання. Оцінювання якості підготовки фахівців проведено за допомогою кількісної оцінки результатів діяльності вищих навчальних закладів (точка зору ВНЗ), які складають поняття його внутрішньої ефективності. Внутрішня ефективність виражає продуктивність і результативність виробництва освітніх послуг під кутом зору галузі освіти, її внутрішніх цілей і завдань [6, с. 156]. Поняття ефективності - принципово управлінське, що співвідносить результат діяльності з намченими цілями, а це виявлятиметься в зростанні якості освіти, конкурентоспроможності випускників на ринку праці, їх працевлаштування за фахом, задоволеності умовами навчання, різнобічному розвитку особистості. Ефективність функціонування характеризує результат із погляду оптимальності використання ресурсів - матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, розраховується як відношення результату до цілей.

З метою отримання узагальнюючих відомостей про якість освітнього процесу, для виконання самоаналізу якості освіти у ВНЗ та рівня розвитку певних показників якості, а також для можливості порівняння якості освіти у різних ВНЗ за певними критеріями запропоновано формування матриці показників якості освіти з використанням символічної математики MathCad, тоді в математичній нотації:

$$P := \begin{pmatrix} P_{11} & P_{12} & P_{13} & P_{14} & P_{15} & P_{16} & P_{17} & P_{18} & P_{19} & P_{110} \\ P_{21} & P_{22} & P_{23} & P_{24} & P_{25} & P_{26} & P_{27} & P_{28} & P_{29} & P_{210} \\ P_{31} & P_{32} & P_{33} & P_{34} & P_{35} & P_{36} & P_{37} & P_{38} & P_{39} & P_{310} \\ P_{41} & P_{42} & P_{43} & P_{44} & P_{45} & P_{46} & P_{47} & P_{48} & P_{49} & P_{410} \\ P_{51} & P_{52} & P_{53} & P_{54} & P_{55} & P_{56} & P_{57} & P_{58} & P_{59} & P_{510} \\ P_{61} & P_{62} & P_{63} & P_{64} & P_{65} & P_{66} & P_{67} & P_{68} & P_{69} & P_{610} \\ P_{71} & P_{72} & P_{73} & P_{74} & P_{75} & P_{76} & P_{77} & P_{78} & P_{79} & P_{710} \\ P_{81} & P_{82} & P_{83} & P_{84} & P_{85} & P_{86} & P_{87} & P_{88} & P_{89} & P_{810} \\ P_{91} & P_{92} & P_{93} & P_{94} & P_{95} & P_{96} & P_{97} & P_{98} & P_{99} & P_{910} \\ P_{101} & P_{102} & P_{103} & P_{104} & P_{105} & P_{106} & P_{107} & P_{108} & P_{109} & P_{1010} \end{pmatrix} \quad (1)$$

Комплекс показників розвитку вищих навчальних закладів за результатами діяльності сформовано за 10 параметрами і 110 показниками (згідно з рекомендаціями Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України) [1;6]. Використання цих показників надає можливість об'єктивно дослідити діяльність організацій вищої освіти загалом та за окремими аспектами. Параметри показників якості:

1. Загальні показники розвитку.
2. Показники формування контингенту студентів і змісту підготовки фахівців.
3. Показники організаційного та науково-

методичного забезпечення навчально-виховного процесу.

4. Характеристика педагогічного складу.
5. Стан розвитку навчально-матеріальної бази.
6. Показники результативності виховної роботи та стан розвитку соціальної сфери.
7. Характеристика науково-дослідної роботи.
8. Фінансово-господарська діяльність.
9. Результати випуску, використання і адаптації спеціалістів.
10. Міжнародні зв'язки.

Кількісно значення якості освіти у ВНЗ

пропонується оцінювати за формулою:

$$Q = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m v_{ik} \cdot P_{ik} \quad (2)$$

де  $v_{ik}$  - ваговий коефіцієнт цього показника, що відображає його важливість;

$P_{ik}$  - показники, які забезпечують якість вищої освіти (кожний з вказаних показників оцінюється за 5-бальною шкалою);

$n$  - кількість параметрів;

$m$  - кількість показників у кожному параметрі.

Обчислення виконуємо у наступній послідовності:

1. Значення кожного показника  $P_{ik}$  множимо на відповідне йому значення вагового коефіцієнта  $v_{ik}$ , тобто  $v_{ik} \cdot P_{ik}$ .

Таким чином отримуємо значення  $v_{11} \cdot P_{11}$ ,  $v_{12} \cdot P_{12}$ , ...,  $v_{1010} \cdot P_{1010}$ .

2. Для кожного параметра (від  $k=1$  до  $k=m$ ) знаходимо суму отриманих добуток

$$\sum_{k=1}^m v_{ik} \cdot P_{ik}$$

Отримуємо десять значень сум по кожному з параметрів.

Знаходимо загальну суму усіх показників за всіма параметрами (від  $i=1$  до  $i=n$ ), тобто додаємо всі отримані на попередньому кроці доданки.

Для порівняння отриманих кількісних оцінок якості освіти у ВНЗ за запропонованою методикою були обчислені середні геометричні значення  $W_i$  показників для кожного  $i$ -го параметру (для зниження суб'єктивного фактору) і значення інтегрованого показника якості освіти  $V_i$ . Оцінювання якості підготовки фахівців із вищою освітою за допомогою кількісної оцінки результатів діяльності ВНЗ, яка може служити індикатором ефективності вибраних моделей управління організацій вищої освіти, проведено за показниками розвитку на прикладі Дніпродзержинського державного технічного університету (ДДТУ) (табл. 1).

Таблиця 1. Самоаналіз діяльності ДДТУ за показниками розвитку

Роки	$Q = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m v_{ik} \cdot P_{ik}$ (бали)	$V_i = \frac{W_i}{\sum_{i=1}^n W_i}$  де $W_i = \sqrt[m]{\prod_{k=1}^m P_{ik}}$
2009	10,3	1038,125
2010	10,4	1042,133
2011	10,8	1572,403

За результатами проведеного самоаналізу (порівняльна оцінка одержаних результатів), як показав практичний досвід університету, доцільно в якості основних критеріїв роботи використовувати показники рівня працевлаштування випускників, міжнародного зв'язку, науково-дослідної роботи, науково-методичного забезпечення навчального процесу, що є найбільш значущими для одержання найкращих результатів з погляду як споживачів освітніх послуг, так і для керівництва закладу. Саме ці показники за аналізований період мають найменше значення, що свідчить про неконкурентоспроможність певного закладу і необхідності прийняття конкретних управлінських рішень. Наведений у таблиці сумарний результат (бали) за аналізовані роки, його зміна - це інформація для керівництва вузу для аналізу, контролю відповідності параметрів функціонування вищого навчального закладу встановленим цілям.

Підвищити якість підготовки фахівців із вищою освітою залежно від тенденцій та особливостей розвитку економіки, ситуації на ринку праці та ринку освітніх послуг, а також забезпечити зростання доходів вищих навчальних закладів можливо шляхом:

- упровадження в навчальний процес передових інформаційних і комунікаційних технологій, зокрема дистанційного навчання, електронної бібліотеки, віртуальних лабораторій;
- створення навчально-науково-виробничого об'єднання для інтеграції навчального процесу з науковою та виробничою діяльністю шляхом поєднання зусиль кафедр ВНЗ, оснащених напівпромисловим лабораторним обладнанням, з

науково-дослідними установами та промисловими підприємствами регіону для адаптації студентів до самостійного життя через отримання робочих професій у процесі навчання та вдосконалення баз практик;

- упровадження нових спеціальностей ринкової орієнтації та наповнювання навчально-виховного процесу новим змістом, з використанням новітніх технічних, методичних та організаційних технологій.

Таким чином, з метою отримання узагальнюючих даних про якість освітнього процесу, для виконання самооцінки, моніторингу стану і динаміки розвитку державних вищих навчальних закладів, а також для можливості їх порівняння за отриманими інтегрованими значеннями показників якості, побудовано матрицю показників якості освіти з використанням символічної математики MathCad. Проведений самоаналіз із застосуванням системи показників розвитку слугує засобом стратегічного управління із висвітленням тих показників, що є найбільш значущими для одержання найкращих результатів з погляду як споживачів освітніх послуг, так і для керівництва закладу. У нових умовах вищі навчальні заклади повинні задовольняти потреби споживачів, які хочуть отримати якісні освітні послуги, високий рівень освіти, а також підтримувати постійний зв'язок з потенційними роботодавцями і враховувати їхні вимоги щодо професійно-кваліфікаційних якостей майбутніх спеціалістів. Отже, систематичний збір, опрацювання, оцінювання й розповсюдження інформації про діяльність освітніх

закладів на всіх рівнях необхідно для їх безперервного відстеження стану та прогнозування розвитку.

### **Список літератури**

1. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : закон України №2984-III, із зм. від 19.01.2010 р. // [http://www.osvita.org.ua/pravo/law\\_05/](http://www.osvita.org.ua/pravo/law_05/)
2. Конох, М. С. Формування нової філософії освіти в Україні : соціально-філософський аналіз [Текст] : моногр. / М. С. Конох. – К. : Вища шк., 2001. – 223 с.
3. Кузьменко, Л. М. Управління якістю у системі вищої освіти [Текст] / Л. М. Кузьменко, Н. Ф. Стеблюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 17-20.
4. Куклін, О. В. Економічні аспекти вищої освіти [Текст] / О. В. Куклін. – К. : Знання України, 2008. – 331 с.
5. Показники розвитку вищих навчальних закладів за результатами діяльності у 2007 році (державні, приватні) [Текст] / М-во освіти і науки України. – К.: Б.в., 2008. – 121 с.
6. Розвиток вищої освіти та економіка знань [Текст] : монографія / І. С. Каленюк, О. В. Куклін. – К. : Знання, 2012. – 343 с.
7. Романенко, Ю. А. Якість вищої освіти : суть поняття [Текст] / Ю. А. Романенко // Педагогіка і психологія. – 2010. – Т. VI. – № 6. – С. 49-54.
8. Стеблюк, Н. Ф. Управління якістю підготовки фахівців з вищою освітою в Україні [Текст] / Н. Ф. Стеблюк // Стратегія якості в промисловості і освіті: матер. V Міжнарод. конф. [в 2 т.], Варна, Болгарія, 6-13 лютого 2009 г. – Дніпропетровськ; Варна: НМет АУ; Техн. ун-т, 2009. – Т.2. – С. 385-386.
9. Хамініч, С. Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу [Текст] : моногр. / С. Ю. Хамініч. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – 288 с.

### **РЕЗЮМЕ**

**Волосова Наталія, Стеблюк Наталія**

#### **Оценивание качества образования в государственных высших учебных заведениях**

Предложено оценивание качества подготовки специалистов с высшим образованием при помощи количественной оценки результатов деятельности высших учебных заведений, которая может служить индикатором эффективности выбранных моделей управления организаций высшего образования. Выделены основные пути повышения качества высшего образования.

### **RESUME**

**Volosova Natalia, Steblyuk Natalia**

#### **The estimation of the quality education in state universities**

The estimation of the quality of training of specialists with higher education using quantifying performance of higher education has been proposed. The quantifying performance of higher education can serve as an indicator of the effectiveness of the selected models of management of higher education. The main ways of improving the quality of higher education have been allocated.

**Стаття надійшла до редакції 22.09.2012 р.**

## КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЕВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ І МОЖЛИВОСТІ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО АЕРОПОРТОВОГО БІЗНЕСУ

*У статті розглядається проблема управління аеропортовими комплексами на основі використання концепції життєвого циклу організації. Зроблено висновок, що використання перспективних бізнес-ідей, випробуваних провідними аеропортами світу, може позитивно впливати на життєвий цикл українських аеропортових комплексів.*

**Ключові слова:** аеропорт, життєвий цикл, модель, синергія.

Транспорт як складний міжгалузевий комплекс посідає одне з провідних місць у світовому господарстві. Сучасні процеси глобалізації економіки, зростання міжнародної торгівлі і туризму неможливі без розвитку світової транспортної системи – вдосконалення технологій перевезень і систем управління.

У цивільній авіації України склалася неоднозначна ситуація. З одного боку спостерігається стійка тенденція до зростання пасажирських авіаперевезень авіакомпаніями, особливо відчутно це було напередодні ЄВРО-2012. З іншого – із зростанням обсягів авіаперевезень гостріше відчувається недосконалість інфраструктури галузі, її неприпустимо повільне технічне переозброєння та структурні перекоси управління аеропортовими комплексами.

З урахуванням ситуації, для виведення галузі з кризи фінансування тільки з боку держави недостатньо, необхідне грамотне управління процесом відновлення і розвитку аеропортів, продовження етапів їх життєвого циклу, що ведуть до зростання бізнесу і підвищення його ефективності. Досвід розвинених країн показує, що нові бізнес ідеї здатні позитивно впливати на управління життєвим циклом сучасних комплексів аеропортів, вирішуючи при цьому глобальні завдання підвищення загальної ефективності аеропортового бізнесу та якості послуг аеропортів.

Проблеми управління аеропортами, підвищення ефективності бізнес-процесів з різних позицій досліджували О. С. Балуєв [1], В. С. Букатін [2], Г. Х. Галімуллін [3], М. С. Кареліна [4], О. Д. Манжурова [6] та ін. Ці вчені глибоко і повно розкрили зміст стратегії управління аеропортовими комплексами на сучасному етапі їх розвитку, способи підвищення рівня їх конкурентоспроможності та організаційно-економічної ефективності.

У сучасній науковій літературі відсутні дослідження, що стосуються можливостей використання стратегії відродження аеропортового бізнесу на основі концепції життєвого циклу організації.

Таким чином, метою нашої статті є аналіз можливостей управління аеропортом з використанням концепції життєвого циклу організації

на основі стратегічних рішень організаційного характеру.

На сьогодні аеропортовий бізнес все більше стає «базовим елементом» у розвитку авіаційної галузі. Характерною тенденцією розвитку цієї діяльності в Європі останнім часом є орієнтація на підвищення комерційної віддачі аеропорту, найбільш повна реалізація його ринкового потенціалу. Фінансові результати виходять на перший план поряд з виробничими показниками. Таким чином, з одного боку аеропортова діяльність розглядається як повноцінний самостійний бізнес, спрямований на отримання доходу. З іншого боку – забезпечує вирішення завдань держави з розвитку ринкової і транспортної інфраструктури, і держава тією чи іншою мірою зберігає над нею контроль. Ця особливість ускладнює вирішення комерційних завдань, що стоять перед власниками і менеджерами підприємств. Вирішення бізнес-задач вимагає, зокрема, нових підходів до управління, продовження прогресивних фаз розвитку життєвого циклу комплексів аеропортів.

Фактично історія виникнення моделей життєвого циклу організації розпочинається із досліджень процесу їх створення і розвитку [7]. Вже до кінця 1950-х років з'явилися узагальнення подібних досліджень, хоча фундаментальні роботи з цієї проблематики з'явилися і пізніше [5]. Здебільшого це були спроби типізувати окремі етапи розвитку організації. При цьому найважливішими параметрами, на основі яких проводилася класифікація цих етапів, були вік і розмір організації. Найбільш виразно цей підхід до життєвого циклу компанії був реалізований у статті професора Гарвардської школи бізнесу Ларрі Грейнера, опублікованій у 1972 році в «Harvard Business Review» [11, с. 37-46]. У вступі Л. Грейнер відзначає емпіризм, що панував в аналізі розвитку організації до початку 1970-х років і акцент на кількісних параметрах досліджень. Проаналізувавши безліч кейсів (конкретних ситуацій) депозитарію Гарвардської школи бізнесу, а також публікації в науковій періодиці, він зробив висновок, що найважливішими параметрами, які визначають модель розвитку організації, є:

- 1) вік організації;
- 2) розмір організації;

- 3) етапи еволюції;
- 4) етапи революції;
- 5) темпи зростання галузі [11, с. 39].

На підставі цього висновку Л. Грейнер виокремлює п'ять еволюційних етапів розвитку (термін еволюція використовується для опису тривалих періодів

зростання, у межах яких не відбувається великих перетворень у організаційних практиках), які змінюються внаслідок революцій, що відбуваються в організації, викликаних відповідними кризами (рис. 1).

Уважний розгляд опису етапів розвитку організації

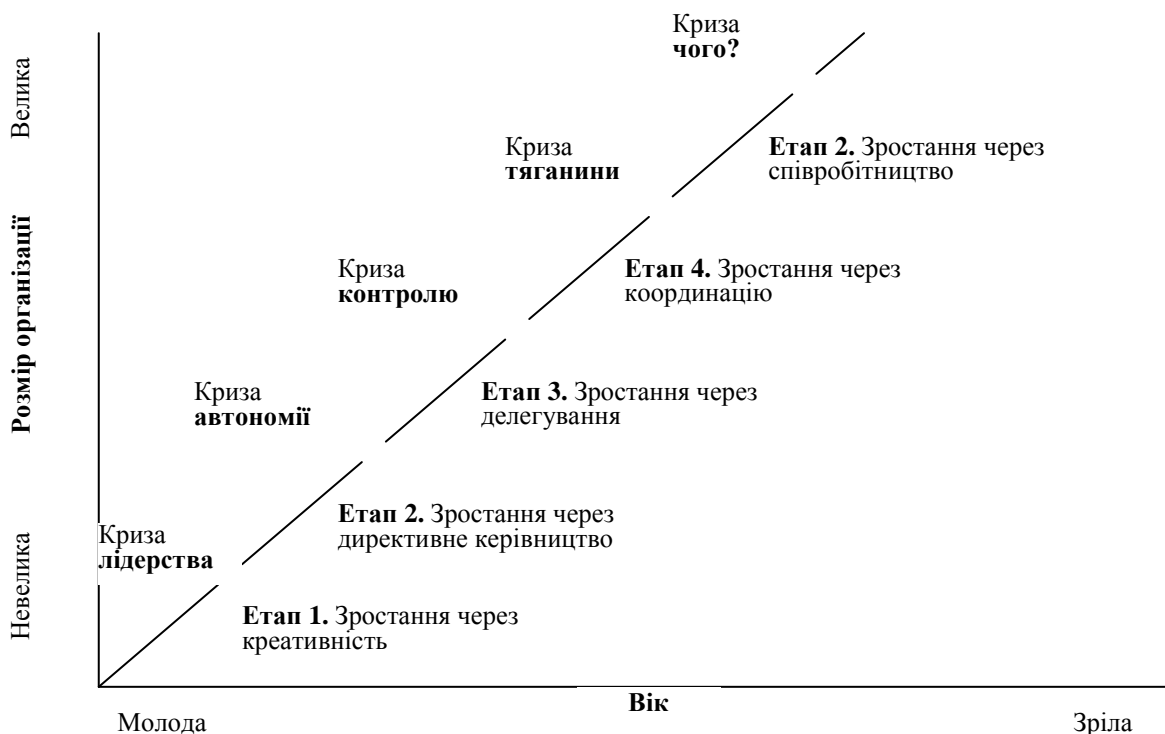


Рис. 1. Етапи життєвого циклу організації за Л. Грейнером [11].

за Л. Грейнером призводить до таких важливих висновків.

По-перше, попри застереження автора, в його моделі визначальним параметром розвитку є розмір організації: в невеликих організаціях, у стратегії яких значне збільшення розмірів не передбачено, деякі етапи і кризи просто не можуть виникнути. Цей висновок відразу ж накладає обмеження на застосування моделі Л. Грейнера.

По-друге, модель описує розвиток не організації загалом, а її системи управління. У цьому також можна побачити істотне обмеження.

По-третє, впадає у вічі незавершеність моделі: сам автор запитує, кризою чого закінчується п'ятий етап еволюції, але відповіді на це питання не дає.

Інтуїтивно зрозуміло, що успішні аеропорти розвиваються по спіралі, модифікуючи свою стратегію і здійснюючи якісні перетворення, однак вбудувати цю ідею у вказану модель нелегко, оскільки вона лінійна.

На наш погляд, досить серйозним кроком у розвитку моделі життєвого циклу організації стали роботи американця І. Адізеса, розпочаті ще наприкінці 1970-х років. Його дослідження були узагальнені в першій книзі, а далі розвинені у другій [9; 10].

Основні постулати теорії І. Адізеса такі.

1. Розвиток організації подібний до еволюції живого організму: звідси і назви деяких етапів (рис. 2).

2. Аналогія з організмом, однак, неповна в тому відношенні, що неминуха для живого організму смерть необов'язкова для організації.

3. На будь-якій стадії розвитку в організації є

проблеми. Вони поділяються на хвороби росту (які можна уподібнити до дитячих інфекційних хвороб) та організаційні патології, з якими, на відміну від хвороб зростання, самостійно організація впоратися не може.

Як видно навіть з цього короткого опису стадій життєвого циклу, І. Адізес описує більш широкий спектр характеристик організації, ніж Л. Грейнер. Зазначимо, що модель І. Адізеса більшою мірою відповідає моделі організації як відкритої системи. За наведеними вище ознаками можна робити висновки про те, на якому етапі розвитку знаходиться організація і, відповідно, до якої категорії належать її поточні проблеми – до хвороб зростання або організаційних патологій. Залежно від цього вибираються конкретні інтервенції для вирішення виявлених проблем.

Однак при використанні моделі А. Адізеса необхідно пам'ятати про обмеження, які властиві практично всім моделям в теорії організації.

Насамперед, стан реальної організації рідко можна зарахувати до якогось одного, «чистого» етапу. Зазвичай виявляються ознаки відразу декількох етапів і доводиться вирішувати, який з них представлений більшою мірою. Далі, у великих і складних організаціях, якими є аеропорти, різні їх частини можуть перебувати на різних етапах життєвого циклу.

Ці обставини вимагають особливої уваги, якщо робляться спроби уніфікувати систему управління в організації загалом.

Між тим, ідеологія І. Адізеса приводить до висновку, що, щоб уникнути спаду розвитку

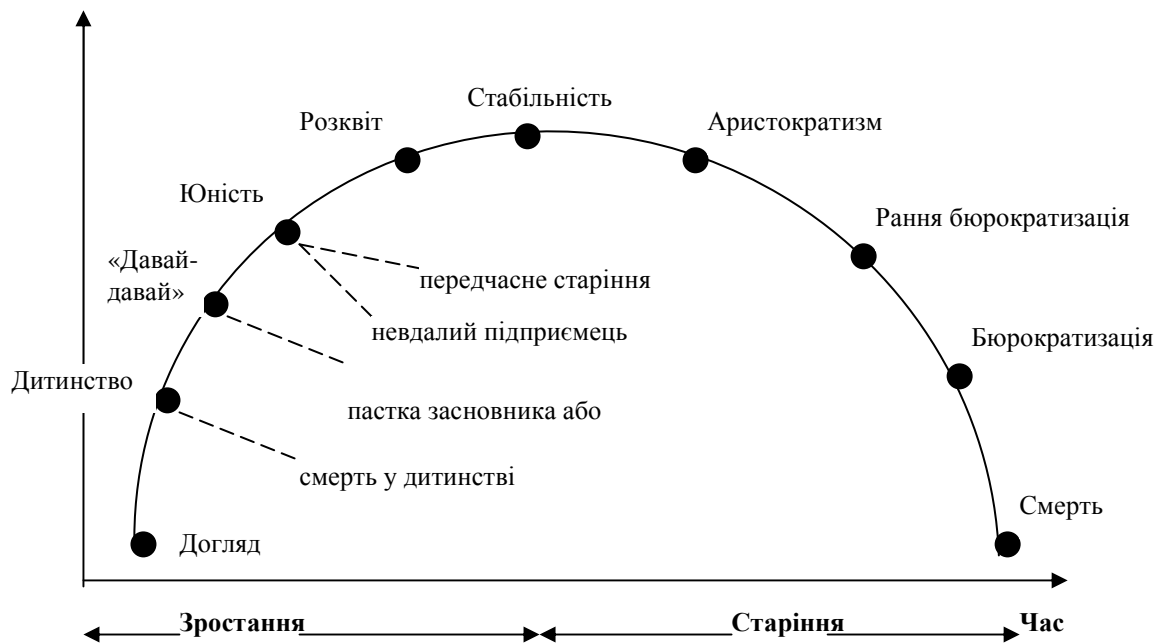


Рис. 2.

аеропорту, необхідно в період між стадіями юності і розквіту запропонувати нову бізнес-ідею (або принципово змінити стару), щоб до моменту досягнення стабільності в межах розвитку вихідної бізнес-ідеї мати можливість перетворити новий бізнес в основний.

Цей підхід можна назвати відродженням аеропортового бізнесу (рис. 3).

Практично всі великі аеропорти, які існують тривалий час, так чи інакше по кілька разів проходили це перетворення. Нині головною бізнес-ідеєю, що дозволяє ефективно управляти аеропортовими комплексами на основі концепції відродження, є ідея досягнення синергетичного ефекту за рахунок організаційних перетворень структури комплексів аеропортів.

Організаційна складова управління аеропортами

цивільної авіації у багатьох економічно розвинених країнах характеризується стійкою тенденцією до побудови систем транспортних перевезень з урахуванням західноєвропейської концепції розвитку надвеликих транспортних вузлів.

Сутність цієї концепції полягає в тому, що з метою оптимізації необхідного переміщення людських ресурсів, джерел виробництва та продуктів виробництва, в місцях перетину магістральних напрямів їх перевезення необхідно створювати спеціалізовані транзитні перевалочні пункти.

Зазначений принцип здійснення транспортних перевезень нині активно використовується у світовій практиці організації як повітряної, так і наземної складових пасажирських і вантажних авіаційних перевезень.

Більшість держав з високо розвинутою економікою

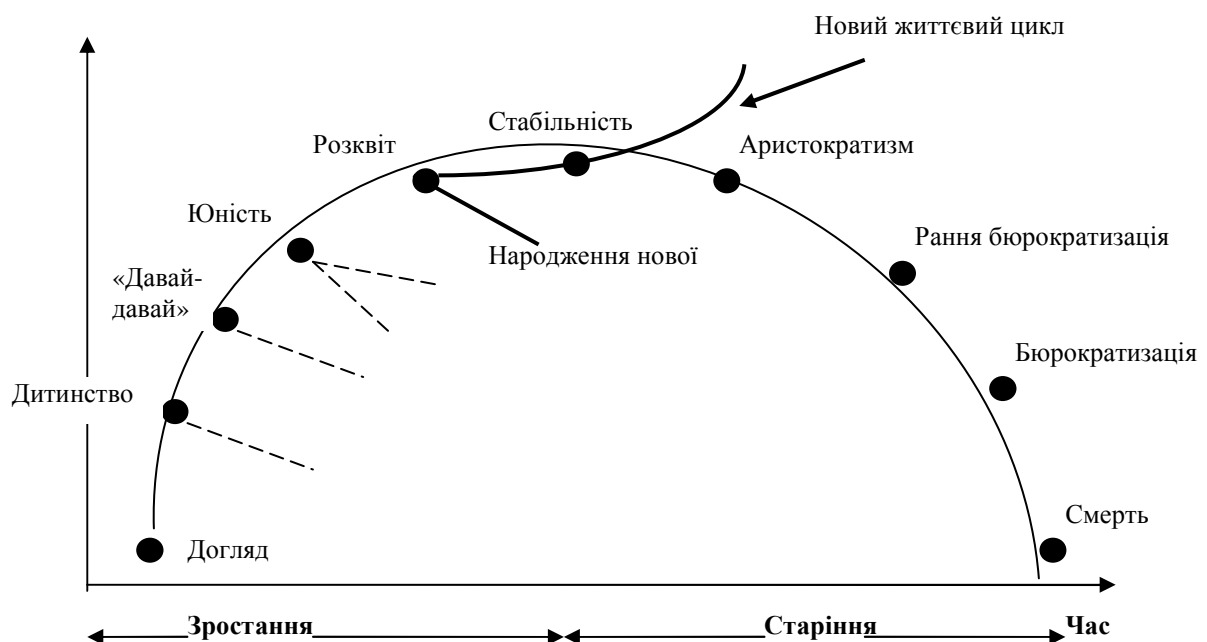


Рис. 3. Відродження організму на основі нової бізнес-ідеї



акцентують увагу на будівництві аеропортів – «ХАБ-центрів», що є надзвичайно великими авіаційними транспортними вузлами. Будівництво таких аеропортів здійснюється з метою обслуговування транзитного і трансферного пасажиро- і вантажопотоку, що постійно збільшується [1, с. 67].

При цьому спостерігається характерне прагнення великих світових авіаційних компаній:

- по-перше, до побудови своїх маршрутних мереж з урахуванням принципу «hub and spoke network» («зіркоподібна мережа»);
- по-друге, до створення альянсів з метою оптимізації маршрутних мереж.

Очікується поява трансконтинентального авіаційного транспортного коридору, що охоплює Північну півкулю. Основу його наземної інфраструктури складе обмежена кількість найбільших світових «ХАБ-центрів». Інші аеропорти будуть виконувати відносно до них функцію постачальника транзитних та трансферних пасажирів і вантажів.

Правова складова управління аеропортами цивільної авіації в економічно розвинених країнах характеризується насамперед тим, що власниками більшості аеропортів (разом з аеродромами) є комерційні організації. При цьому, в українському законодавстві немає норм, що б дозволяли комерційним організаціям володіти таким майном. Крім того, законодавство економічно розвинених країн не має норм, які забороняють вносити майно аеропортів (разом з аеродромами) цивільної авіації в статутний капітал комерційних організацій. У країнах Європейського Союзу практично всі аеропорти цивільної авіації перебувають у статутному капіталі акціонерних товариств, заснованих органами влади федерального і (або) регіонального рівнів і (або) муніципальними утвореннями відповідних держав. У США, Канаді і Австралії переважна кількість аеропортів цивільної авіації внесені в статутний капітал корпорацій, заснованих публічно-правовими утвореннями (переважно штатами і (або) муніципальними утвореннями). При цьому більшість таких корпорацій є аналогами акціонерних товариств [2, с. 112].

Інший порядок володіння аеропортами цивільної авіації спостерігається вкрай рідко. Зокрема, аеропорти м. Вашингтон – «Dulles International Airport», «Washington National Airport» є власністю США, передані в управління за договором оренди комерційній державній організації «Metropolitan Washington Airports Authority», створеній за рішенням влади штату Вірджинія і округу Колумбія [1, с. 76].

Таким чином, в економічно розвинених країнах безпосередня державна участь у власності аеропортів не розглядається як необхідна складова реалізації публічних повноважень у галузі цивільної авіації. До особливостей правової складової управління аеропортами цивільної авіації відноситься також різноманіття способів залучення організацій приватного сектора до управління аеропортами. За останні 15 років посилилася тенденція приватизації пакетів акцій акціонерних товариств, що перебувають у державній або муніципальній власності, в статутний капітал яких внесені аеропорти цивільної авіації. Найбільш масштабно приватизація аеропортів відбувається в країнах Європейського Союзу.

Першою європейською державою, яка здійснила наприкінці 80-х - початку 90-х років минулого століття масштабну і системну приватизацію аеропортів, була Великобританія. Далі приватизація аеропортів стала інструментом економічної політики Німеччини, Італії, Данії, Австрії.

Останніми роками приватизацію як спосіб залучення приватного капіталу в проекти розвитку і модернізації значущих для економіки держави аеропортів, а також підвищення ефективності управління ними почали використовувати уряди Австралії, Канади, Нової Зеландії, Індії, Японії. Показовими є і плани Уряду Франції на приватизацію Керуючої компанії «Aerorport de Paris» [3, с. 87]. Дещо інша політика щодо питання приватизації аеропортів цивільної авіації у США. У 1996 році Конгресом США був прийнятий законодавчий акт «Federal Aviation Reauthorization Act», який передбачає можливість приватизації аеропортів. Згодом Конгрес США затвердив програму «Federal Privatization Pilot Program», у якій сформульовані умови продажу аеропортів або здачі їх в оренду. Однак ухвалення цих документів не надало імпульсу відповідним приватизаційним процесам [4, с. 86].

Ця обставина пояснюється насамперед тим, що на відміну від інших держав, стан бюджетної системи США дозволяє здійснювати значні інвестиції в аеропортну інфраструктуру цивільної авіації. У середньому відповідні щорічні інвестиції Уряду США складають близько 3,2 млрд. доларів США.

Основною причиною інтенсифікації процесів приватизації аеропортів цивільної авіації є поступове і неухильне зниження можливостей держав здійснювати бюджетні інвестування в проекти розвитку і модернізації аеропортової інфраструктури.

Певною мірою інтенсифікація процесів приватизації аеропортів пов'язана з істотним підвищенням інвестиційної привабливості для приватного капіталу великих аеропортів – «ХАБ-центрів».

За експертними прогнозами найближчими роками місця розташування аеропортів – «ХАБ-центрів» перетворяться у високоприбуткові зони ділової активності. У результаті очікується істотне збільшення припливу приватного капіталу в проекти розвитку таких аеропортів [4, с. 99].

Крім того, процеси приватизації аеропортів цивільної авіації стимулюють появу на світовому ринку наземного обслуговування повітряних перевезень насамперед у країнах Європейського Союзу, керуючих компаній (операторів), що мають усталений досвід організації розвитку і управління національними аеропортами і аеропортами інших держав («British Airport Authority Plc» (Великобританія), «Schiphol Group» (Нідерланди), «Flughafen Frankfurt/Main AG» (Німеччина), «Societa Esercizio Airporti» (Італія) та ін. [6, с. 123].

Поряд з приватизацією в багатьох економічно розвинених країнах активно використовуються й інші способи залучення приватного сектора економіки в управління аеропортами цивільної авіації: аеропорти (частина аеропортового майна) передаються спеціалізованим приватним компаніям за договорами оренди, на умовах концесії або в управління за контрактами. Передача аеропорту (частини аеропортового майна) за договором оренди або на

умовах концесії здійснюється на фіксований термін для цілей управління і розвитку аеропорту (частини аеропортового майна) за рахунок фінансових ресурсів приватної компанії. Передача аеропорту (частини аеропортового майна) приватній компанії в управління за контрактом здійснюється на фіксований термін для підвищення ефективності управління таким аеропортом (частиною аеропортового майна), а не для цілей його розвитку. При цьому у світовій практиці не існує єдиного стандарту щодо переваг згаданих способів передачі аеропортів (частини аеропортового майна) спеціалізованим приватним компаніям.

Таким чином, можна констатувати, що в більшості економічно розвинених країн розширюється ступінь участі фінансових, технічних, кадрових та інтелектуальних ресурсів приватного сектора економіки в безпосередньому управлінні та розвитку аеропортів цивільної авіації.

Також в економічно розвинених країнах зберігаються за відповідними органами влади законодавчо врегульовані функції адміністративно-контрольного й наглядового характеру за діяльністю аеропортів (підтримка рівних конкурентних умов для всіх аеропортів, регулювання природних аеропортових монополій, забезпечення відповідності аеропортів вимогам усіх видів безпеки).

В Україні на сьогодні аеропорт не розглядається як

взаємозалежна і взаємодіюча система економічних суб'єктів, немає бачення перспектив розвитку комплексів аеропортів з використанням ефекту синергії, немає і практичних рекомендацій щодо стратегічних питань управління галуззю. Більшість українських аеропортів з погляду концепції життєвого циклу перебуває на етапах «спаду», а відсутність нових ідей сприяє подальшому розвитку українського комплексу аеропорту за негативним сценарієм.

Водночас використання прогресивних бізнес-ідей організаційного плану здатне вивести українські аеропорти на новий щабель розвитку, продовжити прогресивні фази розвитку їх життєвого циклу.

Оцінюючи світовий досвід управління аеропортами цивільної авіації загалом, слід визнати, що відповідна європейська модель більш ефективна. Її організація і стандарти управління аеропортами, основу яких складають відповідний досвід приватних компаній, більш затребувані на ринку послуг з наземного обслуговування авіаційних перевезень, ніж північноамериканські, і сьогодні можуть бути використані в Україні.

Використовуючи описану модель як керівну ідею для розвитку бізнесу, українські аеропорти мають можливість керувати життєвим циклом, продовжуючи етапи зростання і стабільності, з наступним переходом на нові рівні на основі впровадження інших перспективних бізнес-ідей.

## Список літератури

1. Балувев, А. С. Механизмы эффективной реструктуризации аэропортового бизнеса на основе модели взаимодействия управляющей компании с аэропортовыми операторами [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Балувев. – М., 2007. – 159 с.
2. Букатин, В. С. Концессии в системе управления государственной собственностью : На примере аэропортов [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. С. Букатин. – М., 2004. – 161 с.
3. Галимуллин, Г. Х. Аэропорты как особый сегмент инфраструктурного комплекса [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Г. Х. Галимуллин. – М., 2006. – 169 с.
4. Карелина, М. С. Организационно-экономические механизмы государственного регулирования аэропортовой деятельности в Российской Федерации [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. С. Карелина. – М., 1997. – 166 с.
5. Кушелевич, Е. И. Модели жизненных циклов организаций [Текст] / Е. И. Кушелевич, С. Р. Филонович, в кн.: Менеджмент: век XX – век XXI. – М.: Экономистъ, 2004. – С. 304-320.
6. Манжурова, О. Д. Повышение конкурентоспособности аэропортовых комплексов на международном рынке авиатранспортных услуг [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.14 / О. Д. Манжурова. – М., 2008. – 184 с.
7. Питерс, Т. В поисках эффективного управления [Текст] / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986. – 418 с.
8. Попов, Д. Ю. Совершенствование организации управления российскими аэропортами на конкурентном рынке авиатранспортных услуг [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. Ю. Попов. – М., 2007. – 166 с.
9. Adizes, I. Corporate Lifecycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do about It [Text] / I. Adizes. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988. – P. 24.
10. Adizes, I. Organizational passages: Diagnosing and treating life cycle problems in organization [Text] / I. Adizes // Organizational Dynamics. – 1979. – vol. 9. – Pp. 3-25.
11. Greiner, L. Evolution and revolution as organizations grow [Text] / L. Greiner // Harvard Business Review, 1972. – vol. 50. – No. 4. – Pp. 37-46.

## РЕЗЮМЕ

**Горбачева Оксана**

### **Концепции жизненного цикла организации и возможности возрождения украинского аэропортового бизнеса**

В статье рассматривается проблема управления аэропортовыми комплексами на основе использования концепции жизненного цикла организации. Сделан вывод, что использование перспективных бизнес-идей, опробованных ведущими аэропортами мира, может положительно влиять на жизненный цикл украинской аэропортовых комплексов.

## RESUME

*Gorbachova Oksana*

### **Concept of life cycle and possible revival of the Ukrainian airport business**

The paper addresses the problem of managing airport complex on the basis of the concept of the life cycle of the organization. It is concluded that the use of promising business ideas tested by leading airports worldwide, can positively influence the life cycle of the Ukrainian airport complexes.

*Стаття надійшла до редакції 27.09.2012 р.*

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ**

*У статті розглядаються підходи вітчизняних науковців до державного регулювання загалом та робочої сили зокрема. Доведено, що не існує єдиного підходу до питання, якою повинна бути участь держави у відтворювальних процесах, які її оптимальні форми, в яких галузях і при вирішенні яких проблем відтворення робочої сили державне втручання може вважатися не тільки можливим, але і необхідним. Водночас обґрунтовано необхідність державного регулювання робочої сили та визначено його цілі і методи здійснення.*

**Ключові слова:** державне регулювання, держава, відтворення, робоча сила, методи регулювання.

Аналіз економічної літератури за темою статті підтвердив, що існує низка дефініцій державного регулювання економіки та регулювання робочої сили загалом. Крім того, в публікаціях останніх років часто відбувається отождолення «державного регулювання» та «державного управління». Також станом на сьогодні немає чіткого розуміння сутті державного регулювання відтворення робочої сили, а також методів його здійснення.

Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти дослідження державного регулювання відтворення робочої сили розглянуто в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Д. Богиня, Е. Воронкова, В. Гриньова, М. Долішний, М. Дороніна, Дж. Кейнс, О. Кундицький, С. Мочерний, Дж. Мілль, А. Стельмащук, Р. Плант, С. Чистов, Л. Швайка та ін.

У своїй статті ми дотримуємося класичної теорії менеджменту, за якою регулювання є функцією управління. Застосування терміну «державне регулювання» є доречним у тому випадку, коли мова йде про управління суб'єктами, які не є власністю держав. Зазначимо, що різниця між цими поняттями може нівелюватися, якщо державне управління буде здійснюватися переважно економічними методами [2, с. 9].

Підходи вітчизняних науковців до розуміння суті державного регулювання можна окреслити наступним чином:

По-перше – державне регулювання трактується як діяльність держави. Державне регулювання – сфера діяльності органів державної влади, щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання шляхом застосування різноманітних методів і засобів [3, с. 35].

По-друге – державне регулювання розглядають як систему заходів. Державне регулювання становить систему типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних відповідними державними установами та суспільними організаціями з метою стабілізації та пристосування наявної соціально-економічної системи до умов, що змінюються [4, с. 27].

По-третє – під державним регулюванням розуміють комплекс основних форм і методів. Державне регулювання – комплекс основних форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і

організацій на розвиток суспільного способу виробництва (у тому числі продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються [6, с. 379].

Щодо державного регулювання відтворення робочої сили, то на думку окремих класиків економічної науки, держава, поряд з іншими зобов'язаннями, має взяти на себе відповідальність за ситуацію у сфері зайнятості, регулювання доходів населення та використання робочої сили [5, с. 24]. Вітчизняний економіст С. Мочерний, розглядаючи державне регулювання робочої сили, вважав, що це цілеспрямований плановий вплив на процес якісного відтворення робочої сили й створення належних умов праці та її оплати завдяки комплексу економічних, правових, адміністративних та організаційних заходів [2, с. 289].

На наш погляд, державне регулювання відтворення робочої сили – це сукупність форм, методів та інструментів, використовуючи які держава цілеспрямовано впливає на зовнішні і внутрішні середовище робочої сили задля її відповідності вимогам тогочасного суспільства. Відповідно до цього визначення державне регулювання відтворення робочої сили може відбуватися прямо і опосередковано. Пряме державне регулювання відтворення робочої сили здійснюється з використанням правових і адміністративних методів. До правових методів відтворення робочої сили ми зараховуємо: закони і законодавчі акти, що регулюють тривалість робочого дня, відпустки, розмір мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, умови початку трудової діяльності і виходу на пенсію тощо. До адміністративних методів відтворення робочої сили належать: умови укладання колективних договорів, квоти на працевлаштування, посадові інструкції, умови навчання і перепідготовки кадрів тощо.

Опосередковане державне регулювання відтворення робочої сили відбувається здебільшого за допомогою економічних і організаційних методів. Економічні методи відтворення робочої сили об'єднують кредитну, податкову регіональну політики, надання пільг і дотацій підприємствам зі створення додаткових робочих місць, розвиток державного підприємництва тощо. Організаційні

методи відтворення робочої сили залучають організацію служб зайнятості і працевлаштування, служб соціального захисту безробітних тощо.

Цілями державного регулювання відтворення робочої сили, на нашу думку, є:

- на макрорівні – забезпечення відповідності робочої сили вимогам, які висуває сучасний макроекономічний ринок праці, що забезпечить створення умов для розвитку економіки;
- на мікрорівні – забезпечення підприємства необхідними робочими кадрами, які здатні працювати відповідно до вимог сьогодення, і це спричинить підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Необхідність державного регулювання відтворення робочої сили випливає з необхідності державного регулювання загалом. Так економісти називають наступні причини необхідності втручання держави в економіку: недосконалість ринкового механізму, циклічний характер функціонування економіки, усунення негативних наслідків ринкових процесів безробіття, інфляції, захист національних інтересів на світовому ринку – без допомоги держави бізнесу важко утримати свої позиції, вирішення проблем, які ринковий механізм вирішити не може, або вирішує їх погано – іноді проблеми, які є надважливі для суспільства внаслідок своєї масштабності і витратності, є нездійсненні для ринку. Загалом наведені вище причини можна звести до недосконалості ринкового механізму. Об'єктивна можливість такого втручання з'явилася з досягненням певного рівня економічного розвитку, концентрації виробництва і капіталу.

Необхідність державного регулювання відтворення робочої сили, на наш погляд, викликана двома важливими причинами. Перша з них пов'язана з тим, що процес відтворення робочої сили в ринкових умовах не є досконалим. Це пояснюється особливістю формування попиту на робочу силу. Ринок потребує тих працівників, які відповідають вимогам ринку на певний момент часу. Але постає логічне запитання: що робити з безробітними, тимчасово непрацездатними? Другою причиною є те, що ринку не вигідно забезпечувати загальні соціальні блага, без яких нормальне відтворення робочої сили є немислимим. Таким чином можемо стверджувати, що створення інфраструктури для розвитку людини як соціального продукту є не вигідним ринку. Цей факт вимагає формування нової державної політики розвитку і формування робочої сили, яка є основним складником внутрішнього середовища держави і якій належить визначальна роль у розвитку суспільства загалом.

Задоволення далеко не всіх потреб може бути представлено на відкуп ринку. Ринок не підпорядковується законам моралі чи принципам соціальної справедливості. Ринок збільшує провалля між багатими і бідними, між здоровими і хворими [1, с. 114]. Аналогічні погляди висловлює і Р. Плант: «Ринок не забезпечує соціальну справедливість, ... . Ринок є нейтральним і поза мораллю». Стверджуючи, що ринок аморальний, Р. Плант не заперечує його необхідність, лише наголошує на необхідності його регулювання: « ... Ринок цілком може існувати в гуманістичному суспільстві, але його необхідно втримувати в певних рамках, оскільки ринок заохочує одні форми людської поведінки на протиположнішим

... » [7, с. 13].

Таким чином державне регулювання відтворення робочої сили отримало свій розвиток, коли традиційний ринковий механізм перестав забезпечувати вимоги, які висував розвиток НТП, стримував зростання якісних параметрів робочої сили, ускладнював її перерозподіл. Загострення конкурентної боротьби на світовому ринку надало додаткового імпульсу прямій участі держави у формуванні нової структури і якості робочої сили. За допомогою держави згладжуються найбільш видимі вияви соціальної несправедливості, шляхом гарантування мінімуму соціального захисту і матеріального достатку. Держава формує економічне середовище, сприятливе для відтворення робочої сили відповідної якості, виступаючи як обмежувач і регулятор ринку з одного боку і беручи активну участь у фінансуванні і функціонуванні галузей соціальної інфраструктури, тим самим безпосередньо впливаючи на характеристики робочої сили.

У теорії державного регулювання робочої сили можна виокремити такі моделі:

- класична (Д. Рікардо, Дж. Мілль, А. Маршалл, А. Пігу) – передбачає політику невтручання держави в процеси, пов'язані з залученням робочої сили до праці;
- неокласична (Дж. Перрі, М. Фелдстайн, Р. Хол) – основною характеристикою є активне втручання держави у регулювання ціни робочої сили та регулювання попиту і пропозиції на ринку праці;
- кейнсіанська (Дж. Кейнс, Р. Гордон) – характерною рисою є постійна нерівновага на ринку праці, а метою державного регулювання – забезпечення прибутковості капіталу, запобігання соціальному вибуху, який поряд з іншими негативними явищами може статися і унаслідок безробіття;
- монетаристська (Д. Бруннер, Ф. Кейген, Д. Майзельман, А. Мольцер, М. Фрідмен) – особливістю є використання грошово-кредитних методів при відтворенні робочої сили.

Як бачимо, не існує єдиного підходу до питання, якою повинна бути участь держави у відтворювальних процесах, які її оптимальні форми, в яких галузях і при вирішенні яких проблем відтворення робочої сили державне втручання може вважатися не тільки можливим, але і необхідним. Втручання держави завжди може бути альтернативним – як із знаком плюс, так і зі знаком мінус. Проте більшість вітчизняних і зарубіжних учених дотримується тієї точки зору, що сучасна економіка і відтворювальні процеси, які відбуваються в ній, не можуть нормально функціонувати без активного втручання держави. При цьому обов'язково звертається увага на наповнення новим змістом інструментів цього втручання, на пошук нових методів і форм. Сьогоднішня ситуація, що склалася у світовій економіці, черговий раз підтверджує правильність цієї тези. Ми підтримуємо точку зору тих науковців, які вважають, що фундаментальною причиною сучасної кризи є прагнення окремих економістів і політиків мінімізувати роль держави в економічному житті суспільства. У цьому сенсі теорія «маятника» потребує перегляду. Так, звичайно, економічна активність держави характеризується припливами і відпливами. Припливи в її активності в крайньому випадку супроводжуються зниженням ефективності

виробництва, хоча сьогодні це ще не є достатньо обґрунтовано. Відпливи, викликані послабленням державного контролю над економікою, обертаються серйозними економічними кризами, існування яких сьогодні ніхто не заперечуватиме.

Основні напрями державного регулювання робочої сили можна визначити через його функції. Аналіз цілого переліку публікацій з цієї тематики дозволяє систематизувати та виокремити такі з них:

1. Цільова – характеризується визначенням пріоритетів формування і розвитку робочої сили;

2. Стимулююча – полягає у використанні певних регуляторів, які впливатимуть на фізичних і

юридичних осіб у процесі формування і відтворення робочої сили;

3. Законодавча – держава формує «правила гри» для всіх суб'єктів економіки з питань формування, розподілу, використання і відтворення робочої сили;

4. Соціальна – держава забезпечує перерозподіл доходів з метою створення достойних соціальних умов життєдіяльності людини.

Таким чином, державне регулювання відтворення робочої сили – це надзвичайно складний, суперечливий і водночас цілісний процес, який вимагає наявності досконалого інструментарію.

### **Список літератури**

1. Громыко, В. В. План и рынок воспроизводства рабочей силы: опыт развитых индустриальных стран [Текст] / В. В. Громыко. – М.: Изд-во ВЭПИ 1992 159 с.
2. Мочерний, С. В. Економічна теорія [Текст] : підручник / М. В. Довбенко, С. В. Мочерний - К., Видавн. центр "Академія", 2004, 856 с
3. Пирожков, С. И. О концепции трудового потенциала населения [Текст] // Современная концепция трудового потенциала: Сб. науч. тр. / АН УССР, Ин-тэкономіки; [Редкол.: С. И. Пирожков (отв. ред.) и др.]. — Киев : ИЭ, 1990. — 76 с.
4. Стельмащук, А. М. Державне регулювання економіки [Текст] : навч. посібн. / А. М. Стельмащук – Тернопіль: ТАНГ. 2000. 315с.
5. Чистов, С. М. Державне регулювання економіки [Текст] : навч.-метод. посібн. / С. М. Чистов – К. КНЕУ, 2002 С.24-25
6. Швайка, Л. А. Державне регулювання економіки [Текст] : навч. посібн. / Л. А. Швайка – К.: Знання, 2006. – 435с
7. Plant, R. Equality, Markets and the State [Текст] / R. Plant // Fabian Tract 494 / London Fabian Society. 1984. P 10-19.

### **РЕЗЮМЕ**

**Грыцыняк Олег**

#### **Проблемы государственного регулирования воспроизводства рабочей силы в Украине**

В данной статье автор рассматривает подходы отечественных ученых к государственному регулированию в целом и рабочей силы в частности. Автор доказывает, что не существует единого подхода к вопросу, каким должно быть участие государства в воспроизводственных процессах, какие его оптимальные формы, в каких отраслях и при решении каких проблем воспроизводства рабочей силы государственное вмешательство может считаться не только возможным, но и необходимым. В то же время автором обоснована необходимость государственного регулирования рабочей силы и определены его цели и методы осуществления. Автор показывает, что государственное регулирование воспроизводства рабочей силы – это чрезвычайно сложный, противоречивый и одновременно целостный процесс, который требует наличия совершенного инструментария.

### **RESUME**

**Hrytsynyak Oleg**

#### **The problem of state regulation of necessary reproduction of the labor force in Ukraine**

In this article the author examines the approaches of national scientists to government regulation in general and labor in particular. The author argues that there is no single approach to the question of what should be the government's participation in reproductive processes which have the best form in which areas and in solving problems of reproduction of the labor force government intervention can be not only possible but also necessary. At the same time the author proves the necessity of state regulation of labor and defines its objectives and methods of implementation. The author shows that state regulation of reproduction of labor - is extremely difficult complex, contradictory and yet holistic process that requires sophisticated tools.

**Стаття надійшла до редакції 26 вересня 2012 р.**

## РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПІЛЬГ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ

*У статті пропонується варіант реформування системи надання пільг на залізничному транспорті у пасажирському сполученні за принципом компенсації гарантій тільки найбільш незахищеному в соціальному відношенні населенню.*

**Ключові слова:** пільгові категорії, пасажирський залізничний транспорт.

Система надання пільг на залізничному транспорті потребує реформування через застарілий принцип, який не відповідає ринковим вимогам ефективного функціонування пасажирських залізничних перевезень. Необхідність змін обумовлена Стратегією упорядкування системи надання пільг окремим категоріям громадян до 2012 року [1], одним з основних завдань якої є: надання пільг, компенсацій і гарантій лише найменш захищеним верствам населення та особам, які мають заслуги перед Батьківщиною, а також посилення адресності їх надання.

Дослідженням реформування системи надання пільг на залізничному транспорті присвячені роботи І. Орлової [2], О. М. Якименко [3].

Метою нашої статті є розгляд запропонованого першого етапу реформування механізму чинної системи надання пільг для користування проїздом на залізничному транспорті України.

Пропонуємо проаналізувати запропонований перший етап реформування системи надання пільг для окремих категорій пасажирів при користуванні залізничним транспортом України, обумовлений завданням, сформованим у Стратегії упорядкування системи надання пільг окремим категоріям громадян до 2012 року [1]: перегляд системи надання пільг для деяких категорій громадян за принципом надання пільг найменш захищеним у соціальному плані верствам населення.

Так надзвичайно важливо розмежувати та створити основну мету надання пільг на проїзд залізничним пасажирським транспортом. Метою повинно бути не охоплення якомога більшої кількості населення, а, насамперед, захист малозабезпечених громадян з різних причин: через особливий стан здоров'я (інваліди різних груп, через різні причини); допомога багатодітним сім'ям, які не в змозі підвищити рівень своїх доходів через опіку над дітьми; захист дітей, позбавлених батьківської опіки; допомога пенсіонерам з низьким рівнем пенсії (близьким до мінімального) та ін.. У пострадянських країнах історично склалася необхідність заохочення працівників зі складними умовами праці заохочувати наданням пільг замість гідного високого рівня заробітної плати. Така система стосується і заохочення виконання особливих заслуг перед Батьківщиною, що, звичайно ж, не знайшло підтримки у європейських

країнах. Дійсно, механізм звільнення від оплати за користування якимсь благом у процесі життєдіяльності не є відповідним ринковому механізму, оскільки економічна система світу побудована на споживанні та оплаті за це споживання, що надалі дає можливість формувати блага для наступного споживання. Інакше кажучи, і попит, і пропозиція не можуть існувати в так званому віртуальному світі, між цими субстанціями повинна існувати ще одна одиниця, яка відображає та регулює відносини між економічними суб'єктами, що відображає покупну спроможність у наявному еквіваленті – гроші. А пільги не є грошовою формою купівельної спроможності ні населення, ні держави, тому вони не можуть довго існувати та відображати інтереси жодної економічно розвиненої країни. Гроші повинні мати свою форму та повинні працювати, створюючи відповідні блага для кожної людини у малих масштабах та для всієї країни – у великих. Тому існування нематеріальної субстанції грошового виміру, якою є пільга, не буде дієвою, бо отримання та користування цим благом не спонукає до більш ефективного виробництва, несення більш сумлінної служби, виконання героїчних вчинків перед Вітчизною, пільга не є заохоченням, а лише вимушеним засобом, для того щоб відзначити заслуги таких людей. Практика надання пільг дієва в умовах командно – адміністративного устрою держави, а не в умовах ринкової економіки, тому що пільга не матеріальна одиниця, а саме - віртуальна. За надання пільг у механізмі ринкової економіки все одно повинен хтось платити, наприклад, не люди, які отримують грошову винагороду за свою відвагу, чи відмінне несення служби, а держава, якій, звісно, історично не вистачає коштів, на покриття тих пільг, які вона надає.

Звичайно в ситуації, коли держава повинна покривати витрати від користування пільгами, які сама ж призначила, повною мірою, а не частково, більш дієвою та ефективною є система збільшення заробітних плат за несення служби, або призначення грошових допомог, пенсій за особливі заслуги перед Батьківщиною, тобто перехід до адресності надання грошових, але не допомог, а саме винагород. Такий механізм виявляється більш дієвим в умовах ринкової економіки, тому що відображає не тільки повагу та винагороду, а й стимул до виконання сумлінної праці.

Водночас пропонує купувати більше, тобто збільшує грошовий оборот та купівельну спроможність, тим самим збільшуючи попит, пропозицію та інші важливі для країни макро- та мікроекономічні показники.

Реформування умов проїзду пільгових категорій пасажирів залізницями України є необхідною пропозицією у переході до ринкової форми господарювання. Зважаючи на багато факторів, як-от: тенденція зростання кількості перевезеного пільгового контингенту на фоні тенденції зменшення кількості перевезеного контингенту, скорочення субвенцій із року в рік, постійне недофінансування залізничної галузі, порушення законодавчої бази з цього приводу через постійний брак коштів у державному та місцевому бюджетах, проблеми, пов'язані з браком коштів та порушенням правової бази, доцільно було б переглянути категорії пільговиків, яким надаються пільги на проїзд у пасажирському залізничному транспорті у бік їх скорочення.

У такому разі пропонуємо переглянути кількість категорій пільговиків із запропонованої Класифікації категорій пільгового контингенту на залізничному транспорті України [2].

До розгляду пропонуємо взяти таку категорію пільговиків за професійною ознакою: 3) Особи, які отримали верховний суспільно-значущий статус: суддів; депутатів ВР, депутатів АРК, депутати місцевих Рад (на території відповідної Ради), працівники прокуратури, колишніх народних депутатів, починаючи з двадцятого скликання ВР УРСР, народних депутатів, які вийшли на пенсію. Ця категорія ввійшла до переліку через суспільно-значущу функцію. Але, зважаючи на соціальну забезпеченість цієї частини населення та розміру дефіциту коштів у бюджетах (хоча із Таблиці 1, бачимо, що саме по цій категорії пільговиків заборгованості щодо перевезень немає, тобто саме за перевезення цієї категорії субвенції перераховуються вчасно), на наш погляд, можна було б упровадити механізм відшкодування збитків вказаним категоріям при оформленні відраджень, тобто своєрідної адресної допомоги, яка буде призначатися цій категорії пільговиків не через малозабезпеченість, а якщо поїздка має важливий загальнодержавний характер, та має відповідне узгодження або розпорядження, але якщо поїздка приватного характеру, вона відбуватиметься за власний кошт.

Наступна категорія, яка пропонується до розгляду, - яка має найбільш поважний статус - І. За особливо великі та значимі заслуги перед Батьківщиною - Герої України; Герої Радянського Союзу; Повні кавалери ордена Слави; Повні кавалери ордена трудової Слави; Особи, нагороджені чотирма і більше медалями «За відвагу»; Герої соціалістичної праці; особи з трудовими відзнаками - ветерани війни, ветерани праці, діти війни, жертви політичних та нацистських репресій, та реабілітовані жертви політичних та нацистських репресій; ветерани військової служби, ветерани органів внутрішніх справ. Тобто категорії громадян, яким присвоєна нагорода пожиттєво за особливо великі та державно - значущі події та за заслуги перед Батьківщиною.

Для цієї категорії потрібне запровадження адресної грошової винагороди від держави, що відповідає одному з завдань Стратегії [1].

Далі пропонується розглянути таку категорію

пільговиків за наведеною Класифікацією [2]: II. За заслуги перед Батьківщиною. Категорія осіб, яким надано соціальний статус та підтримка у зв'язку з поважним віком, або втраченим здоров'ям через виконання службового завдання, або отримання інвалідності через травми на виробництві тощо. Згідно з цією категорією пільги отримують: пенсіонери за віком, інваліди, які мають статус через отримання травми на виробництві, сім'ї загиблих військовослужбовців та інших громадян, які постраждали під час несення служби, сім'ї загиблих шахтарів, сім'ї громадян, осіб або померлих на виробництві, учасники бойових дій, інваліди війни, ліквідатори наслідків катастрофи на ЧАЕС.

Більш детально пропонується розглянути для реформування систему надання пільг пенсіонерам за віком, які мають право безкоштовного проїзду. Ця категорія громадян отримала найбільшу питому вагу в категорії безкоштовних пільгових пасажирських перевезень на залізничному транспорті та є категорією, за пільгове перевезення якої взагалі немає компенсацій жодного року за вивчений період (Таблиця 1). На залізничному транспорті законодавством ураховується поважний вік людини у зв'язку з виходом на пенсію. Основними проблемами, які обумовлюють необхідність розгляду цієї категорії, є [4]:

- демографічна ситуація - в Україні за даними 2010 року - 13,7 млн. пенсіонерів. Зараз на 98 пенсіонерів припадає 100 осіб, що сплачують єдиний соціальний внесок;
- відсутня належна диференціація пенсій залежно від трудового стажу та страхових внесків. На сьогодні 1,5 млн. пенсіонерів отримують пенсії в межах одного прожиткового мінімуму, а в межах двох прожиткових мінімумів - 10,1 млн. пенсіонерів;
- значний розрив між розмірами пенсій жінок і чоловіків. Середній розмір пенсії за віком у жінок становить в середньому 993,09 гривні, у чоловіків - 1441,93 гривні;
- незбалансований бюджет Пенсійного фонду України.

Тобто є пенсіонери, які дійсно потребують допомоги з боку держави через складне матеріальне становище (оскільки отримують мінімальну пенсію), а є пенсіонери, які мають достатній рівень забезпечення і допомоги держави не потребують. Саме в цьому виявляється принцип підтримки завдяки наданню пільг найменш захищених верств населення згідно зі Стратегією [1].

Також нинішнє законодавство враховує поважний вік пенсіонера, але не враховує стаж (хоча він у всіх пенсіонерів різний, адже є громадяни, які не працювали (через різні причини) протягом працездатного віку легалізовано ніде, або мають малий стаж роботи). Така ситуація урівнює тих громадян, які сумлінно працювали все життя, та тих, які з тих чи інших не поважних причин, наприклад пияцтва, засудження та відбування покарання у місцях позбавлення волі, не працювали зовсім, що викликає зрозуміле обурення у народних масах. Звісно, це повинно мати відображення при підході до надання пільг на проїзд залізничним транспортом.

Таким чином, запропонований варіант реформування системи надання пільг на залізничному



**Таблиця 1. Компенсації за пільгові та безкоштовні перевезення громадян Південною залізницею з 2005 по 2010 рр.**

№	Категорії громадян, яким надається пільга	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1	Інваліди ВВВ I,II,III груп, особи прирівняні до них, супровідники	3076	3480	4464	5700	5232	3002
2	Постраждали, ліквідатори, внаслідок катастрофи на ЧАЕС	159	23,9	16,8	14,9	23,7	26,9
3	Діти, потерпілі від ЧАЕС	0	0	0	0	0	0
4	Діти загиблих військовослужбовців, працівників правоохоронних органів, шахтарів	0	0	0	0	0	0
5	Пенсіонери за віком, ветерани праці	0	0	0	0	0	0
6	Депутати ВР, супровідники депутатів-інвалідів I групи	22,6	46,7	71,5	44,5	86,7	118,3
7	Діти - сироти	0	0	0	0	0	0
8	Діти-інваліди всіх категорій	0	0	0	0	0	0
9	Студенти та учні ПТУ	5902	4856	5550	6680	6350	6230
10	Діти віком від 6-14 років (25% скидки)	0	0	0	0	0	0

транспорті за принципом надання останніх тільки малозабезпеченим верствам населення за соціальним статусом, відповідає завданням Стратегії [1]; знімає соціальну напругу у суспільстві через особистісний підхід до кожного громадянина-претендента на отримання пільги на залізничному транспорті; надає змогу контролювати кількість отриманих пільг та ефективно розпоряджатись коштами, спрямованими на компенсації від пільгових залізничних перевезень. Також запропонований варіант реформування надасть

змогу більш ефективно контролювати кількість використаних пільгових поїздок службового призначення та ін. Таким чином, запропонований перший етап реформування системи надання пільг на залізничному транспорті у пасажирському сполученні позитивно відобразиться на подальшому реформуванні пільгових залізничних перевезень. Також це надасть можливість більш ефективної роботи системи контролювання збитковості пасажирського залізничного транспорту.

### Список літератури

1. Стратегія упорядкування системи надання пільг окремим категоріям громадян до 2012 року : затверджена Кабінетом Міністрів України (розпорядження від 3 червня 2009 р. № 594-р) [Електронний ресурс] / – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Орлова, І. Реформування транспортних пільг в Україні з урахуванням міжнародного досвіду [Текст] / І. Орлова. - Пілотні Проекти Соціальної Допомоги. - Семінар "Представлення та обговорення проміжних результатів впровадження та оцінки пілотних проектів соціальної допомоги. - CASE Україна. - Березень, 2010 Електронний доступ до ресурсу: [www.case-ukraine.com.ua](http://www.case-ukraine.com.ua)
3. Якіменко, О. М. Економічні наслідки пільгових перевезень на залізничному транспорті України [Текст] / О. М. Якіменко // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник науково-практичних статей. – Випуск 34. – Харків. – 2011. – С. 28.
4. Гулай, О. С. Удосконалення класифікації категорій пільгового контингенту на залізничному транспорті України [Текст] / О. С. Гулай // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник науково-практичних статей. – Випуск 36. – Харків. – 2012.
5. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.profiwins.com.ua/ru/legislation/project/1405.html](http://www.profiwins.com.ua/ru/legislation/project/1405.html).
6. Удосконалення системи пільг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.case-ukraine.com.ua/.../f7465764ebb29012c5b82ed4e28a0140](http://www.case-ukraine.com.ua/.../f7465764ebb29012c5b82ed4e28a0140).
7. Проект Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [Текст] від 13.12.2010 р. № 7455
8. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/ru/legislation/project/>.
9. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України [Текст] від 27.12.2006 № 1196
10. Про Єдиний державний автоматизований реєстр осіб, які мають право на пільгу [Електронний ресурс] : постанова № 117 (ЄДАРП) від 29.01.2003 року / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: [www.document.ua](http://www.document.ua).
11. Сайт Головного управління праці та соціального захисту України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.kmv.gov.ua/divisions.asp](http://www.kmv.gov.ua/divisions.asp).

### РЕЗЮМЕ

Гулай Елена

#### Предложение первого этапа реформирования действующей системы получения льгот на железнодорожном транспорте

В статье предлагается вариант реформирования системы предоставления льгот на железнодорожном транспорте по принципу компенсаций гарантий только наиболее не защищенному, в социальном отношении, населению.

## RESUME

*Gulay Olena*

**Suggestion of the first stage of reformation of the operating system of grant of privileges on a railway transport**

In article the variant of reforming of system of granting of privileges on a railway transport by a principle of indemnification of guarantees only to the socially most unprotected population

*Стаття надійшла до редакції 12 жовтня 2012 р.*

**ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF PROCESSES IN SYSTEMS MANAGEMENT**

*This methodological problems of analysis of performance and efficiency of the processes in systems management.*

**Keywords:** *analysis, efficiency, effectiveness, management systems, the coefficient of variation, the asymmetry, coefficient of excess.*

*Introduction:* In an increasingly competitive and globalized world economy, rapidly developing technologies, creating more and more complex machines and mechanisms with a new level of consumer properties, manufacturers striving to minimize the cost of production and the maximum length of useful life of equipment, increasing demand for quality products, services and activities, there is a need to address the totality of theoretical, methodological and practical problems of providing a systematic approach to systems management, and implementation of new forms and methods of effective management of the various components of attractive consumer goods and services, the formation of a number of factors control systems, timely and accurate assessment of the effectiveness and efficiency of processes in management systems. It therefore seems quite objective that efforts to enhance and ensure the effectiveness and efficiency of processes in systems of management in a market economy is a priority. Usually provide consistent levels of performance and efficiency of the product or service is the result of the establishment and operation of quality management systems and, based on events that affect both factors improve the quality - the immediate causes of improving the properties of the product or service, and on the existing environment of the factors - conditions for their implementation.

At present the management there is a set of parallel (or, to some extent overlapping) developments that hinder the harmonious development of enterprises as complex and holistic social and economic system that exists to handle all customer expectations. Known in the economic literature, the different approaches to the management of the company (the complex, dynamic, functional, integration, administrative, regulatory and marketing) are used in the construction of separate management systems regardless of their relationships and interactions.

It is also noted that the management system must be periodically internal evaluation analysis, which is one of the management tools to monitor and verify the effectiveness of new technologies, methods, models, management and operation of the system. Launched the new technology, techniques or models of management, the company's management to assess their impact, so the results of the internal evaluation and analysis of all elements of the system should allow the timely management of the company to develop a corrective action and identify reserves, the possibility of improving

both individual processes and the system as a whole.

*Material interpretation:* Despite the in-depth coverage of issues in the economic literature of quality management, today little attention given to evaluating the effectiveness and efficiency of processes in systems management. In addition, in the current circumstances, there is the need to find and develop new forms, methods, and systems for evaluating the effectiveness and efficiency of processes in systems management. The need to address this issue and to fill gaps in the theoretical, methodological and practical basis of evaluating the effectiveness and efficiency of the processes in the management system determines the relevance of the study. A characteristic feature of the development of new and improvement of existing processes in systems management is often required to obtain performance management effectiveness and efficiency of products and services information in structurally complex and multifaceted process characterized by the action of multiple and divergent relations, is associated with significant complications and financial and time costs. This in turn makes it difficult to establish in assessing the effectiveness and efficiency of processes in systems management clear-one correspondence between the parameters of process control management systems and performance indicators and efficiency of the production of goods and services. In these circumstances, the existing methods of evaluating the effectiveness and efficiency of the processes in the systems management based on deterministic mathematical models, are not completely effective, do not provide an objective picture of the processes in the systems management and timely develop sound strategy.

As currently used criteria for evaluating the effectiveness and efficiency of the processes in the management systems require a review of their application, it is possible and necessary statistical indicators, which include asymmetry, excess and performance variability, allowing in combination with other indicators to more adequately describe and analyze the processes under study.

Distribution figures, which include the coefficients of asymmetry and excess, is now in economic studies to assess the effectiveness and efficiency of processes in the management systems are used. Due to the fact that these characteristics of the distributions are the tool most sensitive towards changes, including negative ones, in the

analyzed processes, it is necessary to use them to provide immediate and more accurate assessment of trends occurring in the management systems.

The asymmetry gives an indication of the stationary test series, the presence and severity of transients, including trends. Ratio reflects the excess rate (slope) changes in the components of non-stationary random series and the presence of local non-stationary. Coefficient of variability is convenient for practical use, because it is a normalized estimate of the variance, which reflects the total capacity of all periodic and nonperiodic fluctuations of indices, and can be compared with the objects of study with different parameters.

Applied to the problems addressed by the management systems, this approach has the advantage of the basic requirements for integrative management system are reliability, speed of action, the simplicity and maximum focus on the goals of the system. The use of this methodological approach is not limited by a large number of indicators of the efficiency and effectiveness of processes in facilities management from the perspective of diverse requirements. Proposed by calculating statistics estimate the effectiveness and efficiency of management systems designed to demonstrate their effectiveness in a time range that take operational decisions to improve the systems themselves and management processes.

The above approaches and principles of interpretation of empirical data to rapidly and more accurately assess the processes in the management system and the effects of regulatory mechanisms, as well as to monitor the efficiency and effectiveness of different influences.

Demonstrate the presented approach to the evaluation and assessment of the effectiveness and efficiency of processes in systems management for example in health care services in Russia.

At present, Russia and other countries exacerbated the problems associated with the health of the population. Growing negative trends in the population structure, manifested primarily in its aging, deteriorating health and demographic indicators increase the need for public services in the health sector. Due to increase in demand for medical services is the formation of health care as the largest sector of the economy and an increase in economic benefits and economic value of the health care system in maintaining and improving the health of the population [1].

The main feature of the health sector as a sector of the economy is that it not only provides medical care to the population, but also contributes to the preservation and strengthening of physical and mental health of each person, that is a that saves resources industry. At the same time, the health sector is a resource sector of the economy, for which at present particularly acute problems of rational planning and effective use of material, labor and financial resources.

Place on the market of health care processes are inextricably linked to the demographic situation in the country, population dynamics of different age groups, levels of fertility and mortality, morbidity and other indicators. However, of paramount importance to assess and analyze the effectiveness and efficiency of the processes in the systems management market for services like health care sector of the economy has an index number of health workers, and above all, the number of doctors and nurses, the quantity and quality of labor which depends on the number of services and economic performance of healthcare institutions.

As a consequence, to assess and analyze the effectiveness and efficiency of the processes in the systems management market health services were selected indicators: number of physicians of all specialties and nurses, the number of doctors and nurses per 10000 population, the population per physician and per worker nurses in Russia from 1995 to 2010. from the site of Rosstat [6].

The total number of doctors in Russia includes persons with higher medical education, working in the medical, health organizations, social services, research institutes, institutions, personnel training, the unit of health authorities, etc. The total number of nursing staff included persons with secondary medical education, engaged in medical, health organizations, social services, care centers, schools, children's homes, etc.

Data analysis of indices showed that the number of physicians in all specialties, as well as the number of doctors per 10 000 population for the entire study period in Russia increased. Analysis of the number of nurses showed that during the period under review the total number of nurses in Russia is constantly decreasing, while the number of nurses per 10 000 population also declined.

In order to identify the specific, special features that characterize the performance indicators and performance management systems and processes in the market of health services during the study period, based on available data from Russia was made grouping of number of physicians of all specialties and nurses, the number of doctors and nurses to 10 000 population, population per physician and per worker nurses in 2000 and 2010 and subsequent analysis of the resulting group distribution series with indicators of variation and distribution patterns. To examine the status and influence of the mechanisms of regulation of the market of health care services have been calculated coefficients of variation, asymmetry and excess, audited their materiality. Selected results are presented in table 1.

Analysis of the coefficient of variation in the study period showed that the total number of Russian doctors per 10 000 population and population per doctor uniform, the variation in the Russian regions is small, and the aggregate number of doctors in all specialties in 2000 and 2010 heterogeneous, the variation in the Russian regions is essential. In this variation of the number of doctors in all specialties and the number of physicians per 10 000 population increased slightly in 2010 compared to 2000. Variation of population per physician decreased in 2010 compared to 2000, which describes the processes in the market for health positively.

Because the nature of the asymmetry indicates the direction of development in the study of variation of features for which there is an interest to increase them (number of physicians of all specialties, the number of doctors per 10 000 population, etc.), right-sided asymmetry indicates the progressive development - about it goes in the direction of increasing index, and left-sided asymmetry, therefore, indicates a regressive development. In the study of variation of features for which there is an interest in reducing their (population per physician, etc.), right-sided asymmetry indicates shortcomings in the development of the process under study, left-handed - the progressiveness of its development, the fact that the latter is in downward target.

All the data for the study period of the asymmetry of the studied parameters, as a positive and non-zero, indicate right asymmetry. On the one hand, it describes

**Table 1. Estimates of variation and distribution characteristics for the analysis of the market of health care in Russia**

Indicator	The coefficient of variation, %	The asymmetry	coefficient of excess	t-test for asymmetry	t-test for excess
Number of physicians in all specialties in 2000	72,0	0,84	-0,36	3,11	6,21
Number of physicians in all specialties in 2010	73,6	1,02	0,24	3,80	4,17
Number of physicians per 10 000 population in 2000	21,2	0,58	0,36	2,15	6,27
Number of physicians per 10 000 population in 2010	23,2	0,47	0,04	1,88	0,88
Population per physician in 2000	22,8	0,92	2,38	3,46	42,69
Population per physician in 2010	21,2	0,24	-0,74	0,90	13,26

not only the presence and severity of transients in the market for health care, but also the progressive development of the market of health care in Russia in terms of the number of doctors in all specialties and the number of physicians per 10 000 population, and increasing the effectiveness and efficiency of processes in management systems, health care, and the other - not account for the development of the process under study, as against the population per doctor has an interest in reducing it, and right-sided asymmetry indicator "population per physician" indicates its possible increase. Moreover, we note that during the study period there was an increase of asymmetry number of doctors of all specialties and reduce the asymmetry of the population per physician, which positively characterize the processes occurring in the market for health care.

Kurtosis index, calculated on the investigated characteristics of the health care market, shows its progressive development. Since the coefficient of kurtosis reflects the rate (slope) changes in non-stationary random components and the presence of a number of local non-stationary, it can be argued that in Russia there are positive changes in the components of non-stationary random series. Checking the level of asymmetry and kurtosis coefficient for statistical significance confirmed their essential for almost all indicators.

Grouping of number of nurses, the number of nurses

per 10 000 population, population per employee nurses in Russia in 2000 and 2010. and subsequent analysis of the distribution with parameters variation and distribution patterns confirmed the negative processes, characterized by the number of indicators of nurses, the number of nurses per 10 000 population, population per employee nurses and place on the market of health care.

Therefore, the above approaches and principles of interpreting empirical data allowed a more accurate assessment and analysis of functional states and market development services to health care than the standard methodology employed market research services healthcare.

At the present stage of practical use of statistical methods presented above approaches and principles of interpretation can afford to effectively solve many problems, some of which are reflected in [3, 4, 5], to assess and analyze the functional state of the market on the various sectors of the economy, monitoring of process effectiveness and efficiency in the management system, including the various effects on the markets for goods and services of various sectors of the economy, etc. The possibilities of this methodology is far from exhausted. Simplicity and accessibility of the method, its high information in the development of computer hardware and software in the future, will undoubtedly extend its scope.

## References

1. Federal Law «On the basis of health protection in the Russian Federation» № 323-FZ of 21.11.2011, the
2. Viktorov A.D., Petrov A.P., Dyukina T.O. Statistics. St. Petersburg: SPbGUSE, 2011, 255 p.
3. Dyukina T.O. Analysis of the total incidence of the Russian population: a regional perspective // News SPGAU. - 2012. - № 27. - P. 262-266.
4. Dyukina T.O. Analysis of the scientific potential of Russia: a statistical aspect // Proceedings MAAO. - 2012. - № 15. - P. 36-39.
5. Dyukina T.O. Comparative analysis of the distribution of performance on the example of the labor market in the region // News MAAO. - 2012. - № 14. - V.2. - P.49-52/
6. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2011. Stat. Sat [Electronic resource] / Rosstat. - M., 2011. - 990. - Mode of access: <http://gks.ru>.

## РЕЗЮМЕ

**Дюкіна Тетяна**

**Оцінка і аналіз результативності і ефективності процесів в системах менеджменту**

Розглянуто методологічні питання аналізу показників результативності та ефективності процесів у системах менеджменту.

## РЕЗЮМЕ

*Дюкина Татьяна*

**Оценка и анализ результативности и эффективности процессов в системах менеджмента**

Рассмотрены методологические вопросы анализа показателей результативности и эффективности процессов в системах менеджмента.

*Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.*

## РЕАЛІЗАЦІЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

*Досліджено сучасний стан, проблеми функціонування та подальшого розвитку АПК України в умовах поширення світової продовольчої кризи. Розглянуто сутність та категорійний апарат агропромислового кластеру, доцільність, переваги і теоретичні аспекти його формування та проблеми функціонування в умовах правового поля України.*

**Ключові слова:** продовольча криза, споживання харчових продуктів, структура витрат, інтеграція, кластер.

Однією з найгостріших проблем сучасної світової економіки є продовольча криза, що починає виявлятися у значній кількості країн і континентів. За даними звіту ООН більше 40 країн світу потерпає від нестачі продовольства. Відповідно до відомостей Продовольчої сільськогосподарської організації ООН (ФАО), чисельність голодуючих у світі в 2010 році стано-вила 925 млн осіб, що супроводжується різким підвищенням цін на продукти харчування [1, с. 138]. Нестача продовольства веде до підвищення цін на нього, а це, у свою чергу, призводить до більш тяжких наслідків – загрози продовольчої безпеки, поширення бідності, зубожіння, реального недоїдання, вразливих верств населення, громадських хвилювань. Тому розв'язання проблеми продовольчої безпеки стає основним завданням урядів усіх країн світу, оскільки це безпосередньо впливає на рівень і якість життя громадян. Україна має величезні ресурси для виробництва продовольчих продуктів і розв'язання не лише національної, а й світової продовольчої проблеми (за оцінками експертів Україна може забезпечити продовольством від 150 до 500 млн. чол.) [2, с. 28] Однак ефективність використання цих ресурсів багато в чому залежить від формування нових видів інтеграційних об'єднань у галузях АПК країни.

Хід кластеризації економіки, що здійснюється на засадах координації зусиль учасників об'єднання, достатньо широко висвітлюється в працях вітчизняних і зарубіжних учених. Так проблемам сталого розвитку економіки на основі формування кластерної стратегії в різні часи були присвячені роботи вчених О. Богми, М. Войнаренка, В. Дубицького, О. Кузьміна, С. Мочерного, А. Мірошник, С. Соколенко, В. Ситника та інших. Доцільність створення агропромислових кластерів у своїх працях доводили такі вчені, як М. Я. Дем'яненко, М. Ф. Кропивко, П. Т. Саблук, С. О. Юшин та ін. [3-17] Проте попри великий науковий інтерес до кластерних систем, проблем їх формування та функціонування в теорії й практиці переважає дещо фрагментарний аналіз і вибірковий підхід до висвітлення окремих аспектів розвитку агропромислових кластерів. Унаслідок цього виникає об'єктивна потреба в розробці нових теоретичних узагальнень та підходів у розв'язанні проблем і визначенні перспектив розвитку нових економіко-організаційних структур кластерного типу в АПК

України.

Метою статті є узагальнення наукових здобутків, обґрунтування основних положень формування кластерної моделі економіки, проблем їх формування, розвитку та функціонування в АПК України.

Глобальна продовольча криза для України – шанс використати аграрний потенціал держави. У цих умовах АПК країни повинен стати «точкою зростання» для розвитку економіки країни.

Проте нині агропромислове виробництво нашої держави не здатне забезпечити навіть власне населення всіма основними продуктами харчування в межах раціональних норм споживання, не кажучи вже про експортну складову. На сьогодні проблемою доступності продовольчого споживання пересічного українця є розбалансованість харчування, а саме – надлишок по окремих вуглеводмісних і нестача по всіх основних протейновмісних та вітамінних харчових продуктах (табл. 1). Так у 2011 році індекс задоволення потреб у м'ясі й м'ясопродуктах становив лише 0,62, молоці та молочній продукції – 0,677, яйцях – 0,75, у фруктах, ягодах, горіхах, винограді – 0,51, що свідчить про недоспоживання населенням продуктів цих груп.

Гарантування продовольчої безпеки тісно пов'язане з мотивацією споживчого поведіння на ринку продовольства, обумовленого індивідуальною перевагою використання доходів у межах фізіологічної потреби населення (мінімально доступного рівня) і рівня насичення (максимального). Із зростанням доходів змінюється структура споживання й еластичність попиту (чутливість) до зміни цін.

Формування національної продовольчої безпеки значною мірою залежатиме не лише від виробленого й наявного на ринку продовольства, але і від спроможності придбати продукти харчування, яка характеризується рівнем доходів населення, розміром витрат на придбання продовольчих товарів, питомою вагою витрат на продовольство в сукупних витратах населення. Аналіз структури витрат свідчить, що більша їхня частина спрямовується для закупівлі продовольства – найнеобхіднішої основи існування людини. Так у 2010 році зазначена стаття витрат становила з розрахунку на одне домогосподарство 1464,80 грн., або 53,2% сукупних витрат на місяць, у тому числі: у міських поселеннях -1489,23 грн., або

**Таблиця 1. Споживання основних продуктів харчування населенням України [18]**

Показник	Споживання на особу в рік, кг			% до нормативу
	норматив МОЗ*	факт, 2011 р.	+/- до нормативу	
Хліб і хлібопродукти	101,0	114,0	+ 13	1 12,9
М'ясо та м'ясопродукти	80,0	49,7	-30,0	62,1
Молоко та молочні продукти	380,0	257,4	-122,6	67,73
Риба та рибні продукти	20,0	13,4	-4,0	80
Картопля	124,0	133,0	+9,0	107,3
Овочі та баштанні культури	161,0	137,0	-23,9	85,2
Плоди, ягоди та виноград	90,0	45,6	-44,4	50,7
Олія	13,0	15,4	+2,4	118,5
Яйця	288	216	- 72	75,0
Цукор	38,0	41,2	+3,2	108,4

\*За термінологією МОЗ України «Орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005-2015 роки».

51,1%, а в сільській місцевості – 1409,97 грн., або 58,9% [18]. Для порівняння, у розвинутих країнах світу витрати на продовольчі товари не перевищують 20% сукупних витрат, а якщо їхня частка становить 30% і більше, то така сім'я за стандартами розвинутих країн вважається бідною [2, с. 126].

Першопричиною такого стану та занепаду сільського господарства й усього, що пов'язане з ним, є не аграрна криза, а, на наш погляд, системна криза державної аграрної політики. Підтвердженням тому є те, що ще протягом декількох останніх років у складі СРСР Україна відставала як у виробництві продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь та на душу населення, так і по ресурсно-виробничому потенціалу, оплаті праці сільгоспвиробників, комунально-побутовій облаштованості сіл порівняно з Білорусією та Молдовою [19, с.321-329].

В останній час у країні склався надзвичайно високий рівень освоєння життєвого простору: у господарське використання залучено понад 92% її території [18, 507-509]. Тільки близько 5 млн. га (майже 8%) перебуває у природному стані (болота, озера, ріки, гори). Посилюються темпи деградації ґрунтів. За останні 15 років площа кислих ґрунтів збільшилася на 2,4 млн. га, у тому числі ріллі — на 1,5; тих, що зазнали водної ерозії, — на 2,4, засолені — на 1,0; земель із солонцевими комплексами — на 3,9, заболочених і перезвожених — на 1,0; зарослих чагарником і дрібноліссям — на 0,5 млн. га. Вміст гумусу в ґрунтах України знизився в середньому на 20%. Заходи з підвищення родючості земель мають епізодичний характер, тому в 90-х роках практично припинився приріст цінних високопродуктивних сільськогосподарських угідь. Зниження родючості земель та їх меліоративна невпорядкованість, величезні масштаби й інтенсивність деградації ґрунтів зумовлюють щорічно недобір 10-12 млн. тонн сільськогосподарської продукції в перерахунку на зерно [9, с. 37].

Є проблеми і у правових питаннях діяльності АПК. Земельний кодекс – базовий рамковий законодавчий акт, що у будь-якій державі світу, як правило, посідає відповідне місце після Конституції і Цивільного кодексу. На жаль, навіть за наявності прийнятого у 2001 році Земельного кодексу, на сьогодні в Україні

немає цілісної системи земельного законодавства. Значна частина діючих земельних правових норм застаріла і вичерпала себе, багато з них мають суперечливий характер. Все ще спостерігається розпорошення земельних правових норм по інших законодавчих актах (Лісовий кодекс, Містобудівний кодекс, Водний кодекс, закони «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про надра» та ін.). За період 1991-2009 р.р. було прийнято понад десяток законів, у яких формально проголошено державну, приватну і муніципальну власність на землю. Однак конкретних механізмів віднесення земельних ділянок до відповідного виду власності не існує, що призводить до численних судових справ, кількість яких неминуче зростає.

Ці умови, а також макроекономічна нестабільність у країні, збільшення безробіття, диспаритет цін зробили особисте підсобне виробництво дуже значущим як для сільського, так і для міського населення. Частка особистого підсобного господарства у валовій сільгосппродукції наблизилася до 50%, у виробництві картоплі перевищила 90%, овочів — сягає 80%, м'яса — 60%, молока — 70%. Саме це, на нашу думку, значною мірою визначає (і закріплює на майбутнє) низьку ефективність аграрного сектора економіки України.

Враховуючи це, при розробці планів щодо збільшення обсягів виробництва, переробки та експорту рослинної продукції, вважаємо, що на особливу увагу заслуговує оцінка рівня конкурентоспроможності продукції рослинництва. Зазвичай, порівнюючи конкурентоспроможність продукції АПК, зіставляють урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність худоби й птиці в Україні та країнах ЄС і США (табл. 2).

Якщо з урожайності основних культур Україна відстає від країн ЄС у 2 рази і від США — в 1,5, то з продуктивності худоби і птиці – відповідно, у 2 і 3 рази. Також значне відставання спостерігається щодо трудо-, енерго- і капіталомісткості продукції. Порівнюючи продуктивність праці у вітчизняних і зарубіжних сільгосп підприємствах, не треба забувати, що у фермерів Америки та країн ЄС здебільшого комплексно механізовані всі технологічні процеси в рослинництві і тваринництві. В Україні



**Таблиця 2. Урожайність основних сільськогосподарських культур і продуктивність тварин в Україні, країнах ЄС і США у середньому за 2006 – 2010 р.р. (ц/га) [18]**

Культура	Україна	Країни ЄС	США
Пшениця	29,5	52,6	28,4
Ячмінь	22,6	43,3	34,6
Кукурудза	43,9	66,7	97,1
Соя	14,1	25,3	28,0
Цукрові буряки	305	644	610
Картопля	136	281	447
Річний удій молока (кг/корову)	3852	6072	9213

механізовано тільки фрагменти цих процесів. В агропромисловому комплексі країни частка ручної праці й досі перевищує 70%, що призводить до низької його продуктивності. Фондо- і енергооснащеність сільського працівника в кілька разів нижча, ніж робітника в промисловості, хоча в розвинених країнах світу фермер озброєний у 1,5-2 рази краще, ніж робітник промислової фірми. Сьогодні в Україні справжньою проблемою для екології і якості продуктів харчування є масове використання фальсифікованих пестицидів, низька якість фосфорних добрив, сумнівних регуляторів росту рослин, засилля пропозицій на ринку так званих «біологічно активних препаратів», а також широке використання в технологіях вирощування свиней, ВРХ, птиці, риби стимуляторів росту й лікарських препаратів, сторонніх додатків при виробництві молочної продукції.

Слабкість матеріальної бази сільського господарства, низька якість і ненадійність засобів виробництва, рівень життя, побуту, відсталість інфраструктури хронічно стримують темпи і масштаби відтворення в продовольчому комплексі.

Крім того, сформована в застійні роки структура АПК не вписується в ринкові умови, особливо в умови циклічного економічного розвитку. Реорганізація колгоспно-радгоспної системи фактично полягала в зміні вивісок, тобто змінився всього лише організаційно-правовий статус господарств (підприємств). А от виробничі відносини в АПК не отримали якісних змін. У межах нової ринкової системи відносин працює колишній економічний механізм. У структурі АПК дотепер переважають старі високовитратні традиційні технології, розраховані на використання праці некваліфікованих робітників. Не викликає сумніву той факт, що робота з використанням застарілих технологій не зможе привести до високих результатів, що забезпечують хоча б мінімальний розвиток агропромислового виробництва й прийнятний рівень конкурентоспроможності підприємств і продукції.

Одним з вузьких місць функціонування аграрного підкомплексу АПК продовжує залишатися розбіжність економічних інтересів виробників сільгосппродукції й переробних підприємств. Так дотепер зберігається практика переробки багатьох видів сільгосппродукції (сопляки, цукровий буряк тощо) на давальницьких умовах, що в остаточному підсумку негативно впливає на ефективність усього АПК і не сприяє скороченню матеріально-технічних, трудових витрат.

Кінцева продукція АПК представлена різними продовольчими товарами й продукцією інших промислових галузей, споживачів нехарчової сільськогосподарської сировини. Проте підприємства

кожної галузі АПК як відособлені один від одного об'єкти господарювання керуються своїми власними інтересами. При цьому вони змушені постійно відновлювати між собою господарські зв'язки, тому що кожна з галузей АПК виконує лише одну окрему технологічну стадію єдиного відтворювального процесу виробництва кінцевих продуктів. Галузі технологічно взаємозалежні послідовно: кожна є споживачем ресурсів, зроблених на попередній стадії відтворювального циклу, і одночасно – виробником ресурсів, призначених для споживання на наступній стадії. Окреме аграрне або переробне підприємство, через підвищені вимоги споживачів до якісної, доступної за ціною й безпечної продукції, практично не в змозі створити собі ринкову нішу й успішно конкурувати з постачальниками імпортного продовольства. Цьому заважають традиційна нескоординованість дій різних сфер АПК і протиріччя їхніх інтересів. Навіть в окремих міжгалузевих і міжгосподарських процесах найчастіше виявляється відсутність пропорційності, погодженості й ритмічності в роботі, що призводить до втрат у всьому АПК, а особливо у найбільш вразливій ланці – сільському господарстві (збирання, доробка, зберігання й збут продукції).

В умовах відсутності централізованого планування, з метою вдосконалення прогнозування, планування, управління, виникає об'єктивна необхідність у створенні інтегрованої системи ринкових відносин, де кожний з її елементів працює на загальній кінцевий результат – задоволення потреб споживачів у продуктах харчування й одержання максимального прибутку. Це дозволить сільськогосподарським виробникам знизити витрати на виробництво конкурентоспроможної продукції й отримати джерела коштів на ведення виробництва за рахунок удосконалення економічних механізмів взаємодії сільськогосподарських і переробних підприємств.

Тому поєднання різних видів діяльності й прориви раніше ізольованих галузевих меж в АПК повинні відбуватися в сегментах до цього автономних систем, у яких існує технологічна близькість виробництв різного типу. Ця інтеграція раніше автономних технологічних систем забезпечить можливість перенесення знань і технологій з одних систем в інші. Але для того, щоб на основі епістемічних (заснованих на знаннях) практик технологій й нові технологічні рішення могли б переноситися з одних областей промислового виробництва в інші, мають існувати спеціальні структурні платформи, які б забезпечили таке перенесення. Саме з побудовою подібних структурних платформ і пов'язано, на нашу думку, формування інтеграційних структур – кластерів,

оскільки на основі подібних платформ передбачається залучати разом фундаментальну орієнтовану на практичне застосування науку, проектно-конструкторські розробки й нові високотехнологічні виробництва.

Саме кластер є оптимальною формою інтеграції, що орієнтується на об'єднання певної частини капіталу, координацію діяльності, ясний розподіл функцій, зростання конкурентоспроможності в області діяльності кластера, погоджену економічну політику всіх автономних підприємств, що входять до його складу. Кластер дозволяє усунути велику кількість посередників, забезпечити найкоротший шлях готової продукції від виробника до споживача, а також засобів виробництва й послуг – від їхнього виробника до сільськогосподарського споживача, мати самостійно обумовлені ринки збуту, вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми. На основі скоординованого планування кластер забезпечує збалансованість

сировинних ресурсів, потужностей, дозволяє знизити втрати на всіх етапах єдиного технологічного процесу «виробництво – переробка – реалізація», що буде сприяти підвищенню ефективності виробництва, конкурентоспроможності підприємств та залученню інвестицій.

Основні завдання та види діяльності кластерів наведені в рисунку.

Коли формується кластер, всі виробництва починають надавати у ньому один одному підтримку. Вигода поширюється в усіх напрямках зв'язків. Нові виробники, що приходять із інших галузей кластера, прискорюють розвиток, стимулюючи різні підходи до НДОКР, забезпечуючи необхідні кошти для впровадження нових стратегій. Відбувається вільний обмін інформацією й швидко поширення нововведень по каналах постачальників або споживачів, що має контакти із численними конкурентами.

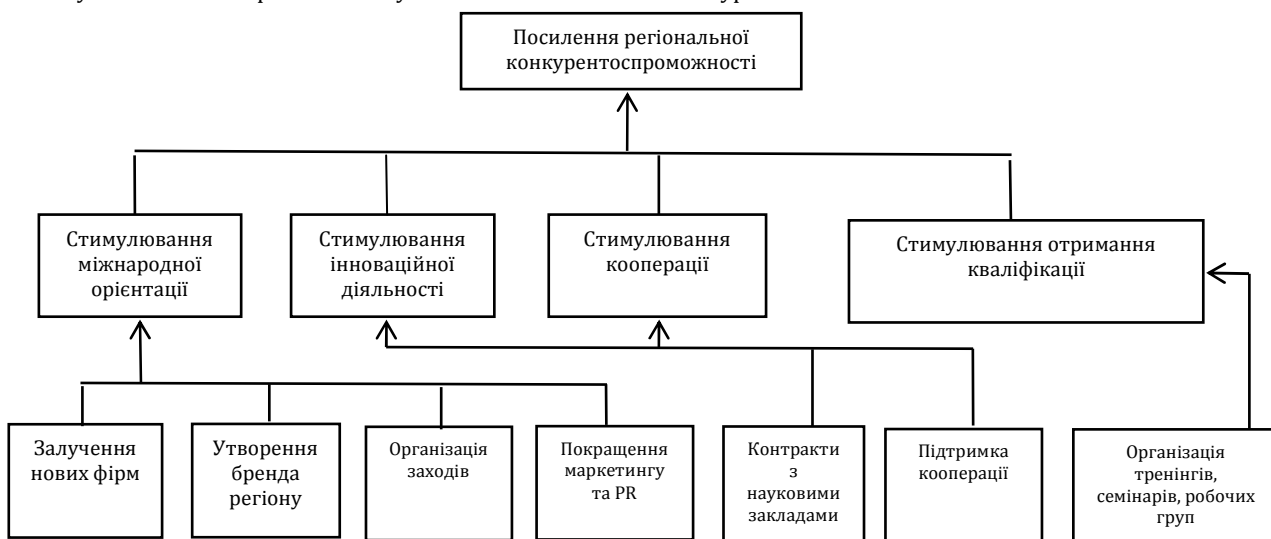


Рис. 1. Завдання та види діяльності кластеру

Взаємозв'язки у середині кластера, часто абсолютно несподівані, ведуть до розробки нових шляхів у конкуренції й породжують зовсім нові можливості. Кластер стає фактором подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, непохитності, негнучкості й змов між суперниками, які зменшують або повністю блокують сприятливий вплив конкуренції. Ефективно діючі кластери стають точкою притягання великих капіталовкладень [6, с. 16].

Центром кластера найчастіше буває одна або кілька потужних компаній, зі збереженням між ними конкурентних відносин. У цьому відмінність кластера від картелю або фінансової групи. Концентрація суперників, їхніх покупців і постачальників сприяє зростанню ефективної спеціалізації виробництва. При цьому кластер дає роботу й безлічі дрібних фірм і малих підприємств. Кластерна форма організації призводить до створення особливої форми інновації – «сукупного інноваційного продукту». Дійсно, підприємство в межах кластера може значно швидше знаходити джерела для нових компонентів, послуг, устаткування, а також інших, необхідних при впровадженні інновацій, елементів, незалежно від того, чим ці елементи є – новою виробничою лінією, новим процесом або новою моделлю постачання.

Об'єднання в кластер на основі горизонтальної кооперації й вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних наукових і технологічних винаходів, а певну систему поширення нових знань і технологій [15, с. 54].

У наш час вже багато дослідників бачать єдиний спосіб збереження конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації економіки й зростаючої міжнародної конкуренції у формуванні кластерів [13-17]. Таким чином, завдання агропромислового кластера, створюваного в межах продуктових підкомплексів, полягає в тому, щоб надати виробництву харчових продуктів закінчену форму організації й управління з раціональним вирішенням технічних, технологічних, економічних питань, пов'язаних з одержанням сировини, заготівлею, транспортуванням, переробкою, зберіганням і реалізацією готової продукції.

Україні дуже складно конкурувати з частиною країн, особливо розвинутих, і передусім Європи, у виробництві агропродукції, наприклад, ранніх (теплих) овочів, м'яса великої рогатої худоби тощо. Адже собівартість їх виробництва вітчизняними сільгоспвиробниками завжди перевищуватиме собівартість виробництва в інших країнах. Причина криється в низькій продуктивності, врожайності,

нерациональных технологиях производства тощо. Тому можливою стратегією ефективною розвитку АПК може бути утворення агропромислових кластерів. Це забезпечить перспективи розвитку України в умовах глобалізації з урахуванням її інтеграції до світового господарства.

Однак, попри зростаючий у наукових колах та підприємницькому середовищі інтерес до нових виробничих систем, зокрема кластерів, до шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, кількість кластерів в Україні збільшується повільно, що зумовлено наступними причинами:

- відсутність нормативної бази щодо визначення кластера, його видів, ініціалізації заснування та комплексу заходів щодо визначення кластерних ініціатив, створення кластерів, нормативно-правового й інституційного середовища їх функціонування та розвитку;
- відсутність активної державної політики із забезпечення системного підходу та організації взаємодії різних рівнів виконавчої влади при ініціалізації, розробці та реалізації кластерних

проектів, правової, організаційної й фінансової підтримки кластерних ініціатив;

- недостатнє інформаційне забезпечення стосовно алгоритму формування та результатів функціонування існуючих кластерів в Україні серед фахівців, підприємців, органів виконавчої влади та громадських організацій;
- високий рівень концентрації бізнесу і власності, монополізація окремих сфер діяльності, виробництва й торгівлі, низький рівень економічної конкуренції, а відповідно – і конкурентоспроможності з низки важливих показників економіки;
- низький рівень інституційного захисту прав власності (в т. ч. проти рейдерства) та здорової конкуренції, високий ступінь корупції;
- незацікавленість малих і середніх підприємств в об'єднанні у великі виробничі мережі внаслідок неправильного або неповного розуміння принципів діяльності кластерів, остраху злиття та поглинання.

## Список літератури

1. Власов, В. І. Шляхи подолання глобальної продовольчої кризи [Текст] / В. І. Власов, М. А. Лисак // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 138-141.
2. Саблук, П. Т. Глобалізація й продовольство [Текст] : моногр. / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. И. Вясов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
3. Войнарченко, М. Концепція кластерів до відродження виробництва на регіональному рівні [Текст] / М. Войнарченко // Економіст. – 2000. – № 4. – С. 36-39.
4. Кислий, В. Розвиток транспортно-логістичних кластерів України [Текст] / В. Кислий, Т. Жарик // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 28-37.
5. Кропивко, М. Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації й управління розвитком агропромислового виробництва [Текст] / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3-13.
6. Кузьмін, О. Кластери як фактор інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень [Текст] / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 14-23;
7. Мазуренко, О. В. Розвиток інтегрованих формувань в АПК [Текст] / О. В. Мазуренко // Економіка АПК. – 2006. – № 3. – С. 89-93;
8. Соколенко С. И. Виробничі системи глобалізації: сети, альянси, партнерства, кластери. Український аспект [Текст] / С. И. Соколенко ; Міжнародний фонд сприяння ринку. Інститут конкурентоспроможності. – К.: Логос. 2002. – 59 с.;
9. Ситник, В. П. Трансформація АПК України в ринкові умови [Текст] : моногр. / В. П. Ситник. – К., 2002. – 517 с.
10. Чевганова, В. Кластери і їхнє економічне значення [Текст] / В. Чевганова, И. Брижань // Економіка України. – 2002. – № II. – С. 45-49.
11. Ціхаковська, О. М. Кластеризація як новий методичний механізм розвитку сільських територій [Текст] / О. М. Ціхаковська // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 153-155.
12. Юшин, С. О. Методичний аспект кластерного керування розвитком аграрного сектора [Текст] / С. О. Юшин, В. П. Павлик, М. А. Брусенко // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 128-132.
13. Маршалл, А. Принципи економічної науки [Текст] / А. Маршалл. – М.: Прогрес, 1993. – 368 с.
14. Портер М. Конкуренція [Текст] : уч. пос. / М. Портер; пров. з англ. – М. : Изд. будинок «Вільямс», 2006. – 396 с.
15. Мальмберг, А. Територіальний кластер, локальна концентрація знаної й конкурентної здатності фірми [Текст] / А. Мальмберг, Ю. Сельвель, І. Задер. – М. Инфра-М, 2003. – 232 с.
16. Розенфельд, С. А. Введення бізнес-кластерів в основний напрямок економічного розвитку: приклад [Текст] / С. А. Розенфельд. – Женева, 1997. – 23 с.
17. Вольфганг, М. Кластерна модель регіонального розвитку [Текст] / М. Вольфганг, В. Прайс // Перспективні дослідження. – 1999. – № 2. – С. 33-39.
18. Статистический ежегодник Украины 2010 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
19. Народне господарство Української РСР у 1990 році [Текст] : стат. щорічник Держкомстату УРСР/ відп. За вип. В. В. Самченко. – К.: Техніка, 1991. – 463 с.

## РЕЗЮМЕ

**Емцев Виктор**

### Реализация кластерного подхода как фактор обеспечения продовольственной безопасности страны

Проанализировано современное состояние, проблем функционирования и дальнейшего развития АПК Украины в условиях распространения продовольственного кризиса. Рассмотрена сущность и категориальный аппарат агропромышленного кластера, целесообразность, преимущества и теоретические аспекты его формирования, а также проблемы его функционирования в условиях правового поля Украины.

## RESUME

*Yemtsev Victor*

### **The implementation of the cluster approach as a factor of food security**

The current state, problems of functioning and further growth of agriculture in Ukraine in conditions of food crisis that is constantly spreading are examined. The essence and categorical apparatus of agricultural cluster together with its suitability, advantages and theoretical aspects of its forming and functioning in connection to the legal framework of Ukraine are considered.

*Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.*

## ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ЗАБРУДНЕННЯ ДОВКІЛЛЯ НА ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ТА ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

*Проведено аналіз економічних наслідків негативного впливу забруднення довкілля на здоров'я населення. Досліджено, як саме стан здоров'я позначається на доходах домогосподарства, встановлено залежність між погіршенням стану здоров'я населення та зниженням доходів домогосподарств. Розглянуто компоненти економічного збитку домогосподарств унаслідок екологічно обумовленого захворювання населення території.*

**Ключові слова:** забруднення довкілля, домогосподарство, захворюваність населення, еколого-економічний збиток.

Якість навколишнього природного середовища є одним із основних факторів, що визначає здоров'я населення регіону. Згідно з даними ВООЗ, чверть випадків його порушення в усьому світі викликана забрудненням повітря, води, ґрунту і їжі [1]. Провідні світові експерти налічують більше вісімдесяти п'яти різновидів захворювань, що можуть бути викликані забрудненням довкілля [2, с. 3]. Подальша зміна клімату зробить наслідки забруднення для здоров'я людей ще серйознішими, передусім для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна.

За офіційними даними Міністерства охорони здоров'я України стан здоров'я населення України за останнє десятиліття значно погіршився. На тлі від'ємних показників природного руху населення значно зросла захворюваність у більшості класів хвороб. Тривалість життя в Україні на 11 років менша, ніж у країнах Європи.

Підвищення рівня захворюваності населення призводить до значних негативних економічних наслідків як на макроекономічному рівні, так і на рівні домогосподарства. На сьогодні в Україні відсутня затверджена методика оцінки економічного збитку дії забрудненого довкілля на здоров'я населення, але є деякі окремі публікації з цього питання.

Слід зауважити, що основна увага як вітчизняних, так і зарубіжних науковців звертається на дослідження залежностей між рівнем захворюваності населення й показниками економічного розвитку країни, а також економічним наслідкам підвищення захворюваності населення на загальнодержавному рівні. Так ученими Гарвардського університету встановлено, що збільшення середньої тривалості життя на один рік веде до чотирипроцентного збільшення ВВП [3, с. 12]. На підставі аналізу даних ста чотирьох країн світу за три десятиліття вчені визначили, що більш високі доходи ведуть до поліпшення здоров'я, але водночас покращення здоров'я населення є одним з факторів економічного зростання.

Особливої уваги серед досліджень з цього напрямку також заслуговує Методика оцінки економічного збитку здоров'ю населення від забруднення атмосферного повітря, розроблена

науковцями Центру екологічної політики Росії. Авторами детально розглядаються методи економічної оцінки негативного впливу забрудненого довкілля на здоров'я населення: інтегральний, покомпонентний, змішаний методи та метод оцінки економічного збитку на основі зіставлення даних про здоров'я населення, що мешкає у містах із різним рівнем забруднення. Але розглянуті у роботі методи та наведені розрахунки розміру збитків стосуються перш за все загальнодержавного та регіонального рівнів. Розраховуються витрати держави на лікування населення за окремими категоріями захворювань, встановлений розмір загального збитку держави від впливу забрудненого довкілля на здоров'я населення. При цьому, за умови, що частка індивідуальних витрат домогосподарств в загальних витратах на охорону здоров'я складає більше двох третин [4, с. 28], економічний збиток домогосподарств розраховується винятково як сума коштів, витрачених на лікарські засоби і госпіталізацію.

Розрахунку витрат населення на лікування екологічно-обумовлених захворювань присвячена робота [5]. Вплив екологічного фактору в причинах захворювань населення м. Кривий Ріг оцінений на рівні 37 % [5, с. 110]. Оцінка проводилась на основі Методики розрахунку медико-екологічного коефіцієнта для встановлення витрат місцевих рад на охорону здоров'я населення міст обласного підпорядкування і сільських районів Дніпропетровської області. Розмір витрат населення, спричинених дією забрудненого довкілля на їх здоров'я, у цій роботі також розглядається як сума коштів, витрачених на лікарські засоби і госпіталізацію. Розрахунок витрат проведений на основі Тимчасових галузевих уніфікованих стандартів медичних технологій діагностично-лікувального процесу стаціонарної допомоги дорослому населенню в лікувально-профілактичних закладах України з урахуванням прейскуранту медичних послуг, що надає Дніпропетровська клінічна лікарня ім. І. І. Мечнікова.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про відсутність чітко обґрунтованої комплексної методики оцінки збитків домогосподарства внаслідок дії несприятливих екологічних факторів на здоров'я його осіб. Отже, тема

дослідження є актуальною як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

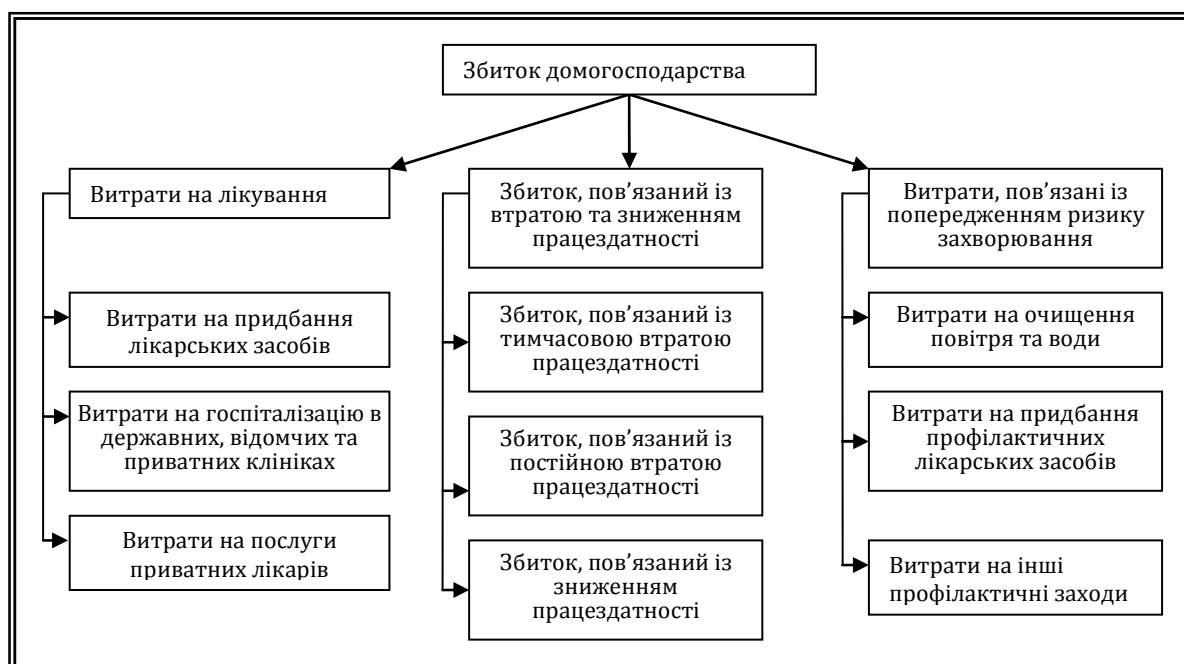
Метою нашої роботи є проведення комплексного аналізу сукупності економічних наслідків для домогосподарств території, спричинених забрудненням довкілля.

Як свідчать медико-екологічні дослідження [6; 7], найбільш суттєвий негативний вплив на здоров'я людей відбувається, перш за все, через забруднення атмосферного повітря та води. Для України основними джерелами останніх є металургійна, хімічна, нафтогазовидобувна промисловість, машинобудування та автотранспорт. Найсуттєвішим джерелом забруднення довкілля є підприємства чорної металургії. Вони викидають багато пилу, кіптяви, сажі, важких металів (свинець, кадмій, ртуть, мідь, нікель, цинк, хром). Ці речовини практично стали постійними компонентами повітря промислових центрів. Особливо гостро стоїть проблема

забруднення повітря свинцем.

Кожен з регіонів країни має свій рівень медико-екологічного ризику. Він розраховується на основі кореляційних моделей, що встановлюють ймовірність зміни здоров'я населення в окремих районах залежно від напруженості екологічної ситуації. Зокрема в роботі [6] оцінено ризик розвитку різних класів хвороб унаслідок дії чинників довкілля. Так на підставі кореляційного аналізу масивів даних автором встановлено, що між обсягами викидів в атмосферу та поширеністю хвороб органів дихання існує залежність з коефіцієнтом кореляції 0,82. Також виявлено, що якість питної води має достатньо високий рівень кореляції з загальною захворюваністю населення – 0,70 [6, с. 16].

Отже, забруднення довкілля суттєво погіршує стан здоров'я населення, що, у свою чергу, призводить до економічного збитку домогосподарств, рис. 1.



**Рис. 1. Економічний збиток домогосподарства внаслідок екологічно обумовленої захворюваності населення території**

Збиток домогосподарства від екологічно обумовленої захворюваності населення території складається з трьох груп витрат. До першої групи належить сукупність витрат на лікування, до другої – витрати та недоотримані доходи, пов'язані із зниженням працездатності, до третьої - витрати, пов'язані із попередженням ризику захворювання

Витрати домогосподарств на лікування екологічно обумовлених захворювань складаються з витрат на придбання лікарських засобів та медичних препаратів, витрат на госпіталізацію в державних, відомчих та приватних клініках, оплати послуг амбулаторій, поліклінік, лікарів, що займаються приватною практикою.

У структурі сукупних витрат домогосподарств України загальні витрати на охорону здоров'я у 2010 році становили 3,1%, табл. 1. При цьому чітко простежується тенденція до збільшення витрат на охорону здоров'я в структурі сукупних витрат домогосподарств. Визначити частку екологічно обумовлених витрат на охорону здоров'я можливо за

допомогою медико-екологічного коефіцієнта території. Цей коефіцієнт урахує вплив екологічного фактору на захворювання населення і розраховується для кожного регіону окремо відповідно до показників стану довкілля.

Одним з суттєвих, але практично не досліджених компонентів економічного збитку домогосподарств, спричиненого дією забрудненого довкілля на здоров'я населення, є збиток, пов'язаний із втратою працездатності його осіб.

Під працездатністю розуміється здатність до праці, що залежить від стану здоров'я особи, її фізичного розвитку, розумових та емоційних можливостей, а також професійних знань, умінь і досвіду, що дає змогу виконувати роботу визначеного обсягу, характеру та якості. При неспроможності особи виконувати свої трудові обов'язки внаслідок короткотривалих обставин об'єктивного характеру говорять про тимчасову втрату працездатності.

Більшість випадків тимчасової втрати працездатності пов'язано з фізичною нездатністю

особи здійснювати трудову діяльність унаслідок хвороби та неможливістю працювати у зв'язку із необхідністю здійснювати догляд за хворим членом сім'ї. Тимчасова непрацездатність застрахованих осіб засвідчується листком непрацездатності. Відсоток оплати листка непрацездатності визначають відповідно до закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» [10]. Він залежить від страхового стажу особи і становить 60 % середньої заробітної плати (доходу) особам зі страховим стажем меншим, ніж 5 років, 80 % – особам зі страховим стажем від 5 до 8 років і 100 % середньої заробітної плати особам зі страховим стажем більшим, ніж 8 років. Отже, у випадку тимчасової втрати працездатності внаслідок екологічно обумовленого захворювання економічний збиток домогосподарства може досягати 40 % доходу цієї особи.

Під постійною втратою працездатності розуміють повну чи часткову втрату здатності до загальної чи професійної праці. Повна втрата працездатності означає непрацездатність особи – стан здоров'я людини, який унеможливує виконання роботи визначеного обсягу, професії без шкоди для здоров'я. Частковою втратою працездатності є інвалідність – стійкий розлад функцій організму, який призводить до обмеження життєдіяльності. Згідно з чинним законодавством України державна допомога розраховується відповідно до групи інвалідності і становить 60-100% прожиткового мінімуму. Враховуючи, що прожитковий мінімум на початок

2012 року становив 1017 грн. на місяць, а середня заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника - 2722 грн. на місяць, можна вирахувати, що допомога по інвалідності на сьогодні складає 22,4-37,4% від середньої заробітної плати. Отже, у випадку постійної втрати працездатності однієї з осіб домогосподарства внаслідок екологічно обумовленого захворювання воно втрачає до 80% доходу цієї особи.

Аналізуючи економічний збиток домогосподарства, спричинений впливом екологічно обумовлених захворювань на працездатність його осіб, слід звернути увагу безпосередньо на наведене вище визначення поняття працездатності. Так працездатність особи залежить не тільки від стану її здоров'я, але й від розумових можливостей, професійних знань і умінь.

Доцільно дослідити, як стан здоров'я позначається на доходах домогосподарства. По-перше, здорові працівники більш продуктивні, ніж працівники з його порушенням. Доказом тому можуть бути результати досліджень, які ув'язують інвестиції в здоров'я і харчування людей у молодості з їх заробітками в дорослому віці.

Погіршення стану здоров'я призводить до зниження доходів домогосподарств і у інших напрямках, рис. 2. Здоровіші діти краще відвідують школу, у них вищий рівень когнітивного розвитку. Тривалі захворювання у дорослому віці призводять до скорочення інвестицій у людський капітал – зникає можливість отримання додаткової освіти, підвищення кваліфікації, здобуття додаткових професійних знань і навичок.

**Таблиця 1. Динаміка витрат на охорону здоров'я домогосподарств України [9]**

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	1229,4	1442,8	1722,0	2590,4	2754,1	3072,7
Витрати на охорону здоров'я, грн./міс	30,73	36,07	43,05	69,94	85,38	95,25
Витрати на охорону здоров'я, %	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1	3,1



**Рис. 2. Зв'язок між здоров'ям і доходом домогосподарства**

Прагнучи попередити медико-екологічний ризик, домогосподарства витрачають частину коштів на здійснення запобіжних заходів. До таких заходів можна віднести встановлення пристроїв для очищення повітря, фільтрів для очищення води, а також вживання групи медичних препаратів, покликаних зменшити вплив на організм шкідливих факторів навколишнього середовища та зміцнити загальний імунітет – антиоксидантів, адсорбентів, гепатопротекторів, імуномодуляторів тощо.

Отже, економічний збиток домогосподарств у

зв'язку з кожним видом екологічно-обумовленого захворювання, є сумою витрат і втрат за наступними статтями: витрати на лікування; втрати, пов'язані із зниженням працездатності, тимчасовою чи постійною втратою працездатності; додаткові витрати, пов'язані із попередженням ризику захворювання.

Наступним етапом дослідження є розробка методики оцінки економічного збитку домогосподарств території внаслідок екологічно обумовлених захворювань їх осіб.

### Список літератури

1. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.who.int/gho/phe/en/index.html>
2. Prüss-Üstün A, Corvalán C. Preventing disease through healthy environments. Towards an estimate of the environmental burden of disease. / WHO Library Cataloguing-in-Publication Data. – 2006.
3. Блум, Д. И. Здоровье, богатство и благосостояние [Текст] / Дейвид И. Блум, Дейвид Кэннинг, Дин Т. Джеймисон // Финансы & развитие. – 2004. – №. – С. 10-15.
4. Ревич, Б. А. Методика оценки экономического ущерба здоровью населения от загрязнения атмосферного воздуха : пособие по региональной экологической политике [Текст] / Б. А. Ревич, В. Н. Сидоренко.: под ред. В. М. Захарова, С. Н. Бобылева. – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2006. – 42 с.
5. Пістунов, І. М. Аналіз захворюваності населення в м. Кривий Ріг, спричиненої екологічними факторами, та розрахунок витрат на лікування [Текст] / І. М. Пістунов, О. П. Антонюк. // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 1. – С. 107 – 112.
6. Кушнірук, Ю. С. Оцінка медико-екологічного ризику території : автореф. дис. ...канд. геогр. наук: 11.00.11 / Ю. С. Кушнірук. – Чернівці, 2007. – 19 с.
7. Романів, О. Я. Медико-географічні основи здоров'я дитячого населення (на матеріалах Хмельницької області). Автореф. дис. ... канд. геогр. наук: 11.00.02. / О. Я. Романів. – Львів, 2003. – 19 с.
8. Лебедева, С. Н. От человеческого развития к устойчивому экономическому развитию: региональная дифференциация факторов взаимосвязи «природа-население» [Текст] / С. Н. Лебедева, О. В. Морозова // Вісник прикарпатського університету. Серія Економіка. – 2009. – №7. – С. 28-37.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvvg\\_rik/dvvg\\_u/strukt2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvvg_rik/dvvg_u/strukt2006_u.htm).
10. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням [Електронний ресурс] : закон України від 18.01.2001 № 2240-III. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2240-14/page>.

### РЕЗЮМЕ

**Каленская Ольга**

**Економические последствия влияния загрязнения окружающей среды на здоровье населения в разрезе домохозяйств**

Проведен анализ экономических последствий отрицательного влияния загрязнения окружающей среды на здоровье населения. Исследовано, как именно состояние здоровья населения влияет на доходы домохозяйства, установлена зависимость между ухудшением состояния здоровья населения и снижением доходов домохозяйств. Рассмотрены компоненты экономического ущерба домохозяйств вследствие экологически-обусловленных заболеваний населения территории.

### RESUME

**Kalens'ka Olga**

**Economic consequences of influence of contamination of environment on a health of population and household incomes**

The article includes the analysis of the economical effects of the negative environmental influence upon people's health. It is investigated that the state of health of population influences on the profits of household incomes. There is proved the dependence between worsening of the state of health of population and reduction of profits of household. Different approaches to the evaluation of household damage caused by ecologically determined diseases have been explored.

**Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.**



## СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В СИСТЕМІ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

*Проаналізовано тенденції, які визначають сучасний стан демографічної ситуації в сільській місцевості на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки України, розглянуто можливі шляхи оптимізації сучасного соціально-економічного становища.*

**Ключові слова:** підприємництво, аграрна сфера, демографія, інформаційне суспільство.

Сучасний етап розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва проходить на тлі системних трансформацій, що тривають, у сфері аграрного підприємництва. Структурні перетворення національного АПК спричинили до значних змін соціально-економічного клімату на селі, зниження рівня зайнятості і падіння доходів селянства. Останнє стало додатковим чинником, який стимулює відтік працездатного населення в міста і занепад сільських територій.

Змінити негативні тенденції може створення передумов для ефективного функціонування на селі не тільки великотоварного виробництва, але і дрібних підприємницьких одиниць, значення яких останніми роками істотно зросло. Слід зазначити, що питаннями впливу багаторівневості аграрного бізнесу на соціально-економічний розвиток села займалися вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема І. Ф. Зинов'єв, М. Й. Малік, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, О. Г. Шпикуляк.

Проте, на нашу думку, недостатньо вивченими залишаються перспективи якісних трансформацій селянських домогосподарств, а також способи їх адаптації до сучасних економічних реалій. Унаслідок цього метою статті є дослідження впливу структурних перетворень у сфері аграрного виробництва на соціально-економічний клімат у межах сільських територій.

За даними Державної служби статистики України, останніми роками на селі спостерігаються негативні тенденції у вико-рис-танні трудового потенціалу. Участь населення у суспільному виробництві та особистому підсобному господарстві супроводжується низьким рівнем продуктивності праці. У сільськогосподарському виробництві України зайнято 4,9 млн. чол., або 24,4% від загальної чисельності, що значно більше, ніж у розвинених країнах світу, а продуктивність праці у 5-7 разів нижча. Масовим явищем в Україні стала праця на присадибних та садово-городніх ділянках, у якій беруть участь, за оцінками фахівців, понад 80 відсотків усіх сімей.

Особлива увага до приватного сектору у цьому контексті обґрунтована, по-перше, домінуючим у ньому екстенсивним характером виробництва, а, по-друге, переважною орієнтацією його членів на забезпечення себе продовольством та кормовими ресурсами для підсобного господарства за рахунок

особистої праці.

Про екстенсивний характер приватного сектору свідчить, зокрема, зіставна оцінка динаміки ресурсного потенціалу та обсягів виробництва основних видів продукції. Так, наприклад, якщо за 90-ті роки чисельність мешканців села, зайнятих у підсобних господарствах, зросла більше як удвічі, площа сільськогосподарських угідь - майже утричі, поголів'я великої рогатої худоби, корів, свиней - в 1,1-1,4 раза, то обсяг виробництва сільськогосподарської продукції (у порівняльних цінах 1996 р.) - зменшився майже на 1%. Як наслідок, приватний сектор на сьогодні функціонує фактично в автономному ізольованому режимі та бере досить слабку участь у формуванні товарних продовольчих ресурсів країни. Тим більше - він практично усунений з системи грошового обігу та водночас блокує процес формування та підвищення загального платоспроможного попиту [1].

Як свідчать дані таблиці 1, протягом 2007-2011 років відбулися структурні зміни у динаміці зареєстрованих безробітних з огляду на їх місце проживання. Якщо у 2007 році частка сільського населення в загальному обсязі складала 54%, то у 2011 році питома вага безробітних селян становила 43%. Слід зазначити, що цей процес мав характер тенденції, про що свідчить динаміка показників (2007 рік - 54%, 2008 рік - 50%, 2009 рік - 39,8%, 2010 рік - 43%). Ця ситуація стала наслідком міграції працездатного сільського населення у міста в результаті скорочення кількості сільськогосподарських підприємств, що призвело до падіння попиту на кваліфіковану робочу силу у сільській місцевості.

Під час опитування керівників сільських громад Харківської області було виявлено наступні соціально-психологічні фактори, що стримують якісний розвиток вітчизняного села:

- незацікавленість у нововведеннях у самоврядуванні, низькі інтерес і мотивація до будь-якої новачій, у тому числі і до розбудови активного суспільного життя всієї громади, формування власного погляду на розвиток свого населеного пункту, а також потреба постійного контролю і співпраці з органами державної влади;
- реальна заклопотаність місцевих лідерів і

відсутність вільного часу для навчання та впровадження інновацій;

- інформаційна обмеженість сільських жителів через невідповідність технічної бази, зокрема комп'ютерних засобів та мережі Інтернет;
- консерватизм поглядів на більшість ситуацій, стосунки, які роками склалися в громаді, що стає на заваді об'єктивності оцінки ситуації та здійсненню стратегічного планування життєдіяльності адміністративних одиниць;
- слабкість віри в себе, у свою громаду [4]

Певним чином зменшити негативні наслідки руйнації системи великотоварного сільськогосподарського виробництва вдалося за

рахунок збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва, де також була необхідна додаткова робоча сила. Однак у результаті накопичилися системні проблеми у розвитку вітчизняної аграрної сфери через скорочення кількості господарських одиниць, а кількість працюючих на селі теж продовжувала скорочуватися.

Як свідчать дані таблиці 2, за період 2008-2010 рр. спостерігалася тенденція до скорочення чисельності зайнятого населення, як загалом у масштабі національної економіки, так і у сфері виробництва, пов'язаного з використанням флори і фауни, зокрема сільського господарства.

**Таблиця 1. Кількість зареєстрованих безробітних за статтю та місцем проживання**

Категорії	Роки					2011 до 2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
Всього	642,3	844,9	531,6	544,9	482,8	75,2
жінки	385,8	465,2	286,9	296,0	267,3	69,3
чоловіки	256,5	379,7	244,7	248,9	215,5	84
міське населення	296,4	418,3	319,8	308,8	271,8	91,7
сільське населення	345,9	426,6	211,8	236,1	211,0	61

**Таблиця 2. Динаміка діяльності суб'єктів підприємництва**

Показники	Роки						2010 до 2008, %	
	2008		2009		2010		Разом	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство
	Разом	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Разом	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Разом	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство		
Суб'єкти малого підприємництва, всього								
кількість зайнятих працівників, тис. осіб	6308	306,2	6450,9	293,6	4960,2	254,3	78,63	83,05
у т. ч. найманих працівників	3745,1	218,8	3665,8	197,8	3034,3	185	81,02	84,55
обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	701634,6	18241,3	657643,6	21613,2	714811,7	25600,3	101,88	140,34
Малі підприємства								
кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2319	231	2227,4	221,8	2145,7	216	92,53	93,51
у т. ч. найманих працівників	2206,2	195,1	2106,5	181,4	2024,9	172,8	91,78	88,57
обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	496683	14578,7	461691,1	17485,5	484393,5	22136,5	97,53	151,84
Фізичні особи-підприємці								
кількість зайнятих працівників, тис. осіб	3989	75,2	4223,5	71,8	2814,5	38,3	70,56	50,93
у т. ч. найманих працівників	1397	26	1206,7	25	1009,4	12,2	72	45
обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	204951,6	3662,6	195952,5	4127,7	230418,2	3463,8	112,43	94,57

У сфері малого підприємництва скорочення кількості працівників за цей період склало загалом 22 %, у т.ч. найнятих робітників - 19%, а за галузями природокористування - відповідно 16 і 15%.

Найбільш суттєвим було скорочення серед приватних підприємців, що діють як фізичні особи. Якщо по малих підприємствах, які функціонують у природних галузях, скорочення робітників склало 6%, а найманого персоналу – 10%, то по фізичних особах падіння склало відповідно 50% та 55%. Поясненням цього є порівняно висока господарська мобільність фізичних осіб, які, на відміну від фірми, навіть в аграрному секторі, здатні змінити характер власної економічної діяльності. Частково вони продовжили свою підприємницьку діяльність на рівні селянських домогосподарств, однак така ситуація не є прийнятною.

На думку Т. Приймачук, вирішити проблеми розвитку сільських територій можливо через:

- організацію розвитку сільських територій на основі спеціально опрацьованих стратегій;
- диверсифікацію виробництва, як одну із основ формування альтернативних джерел зайнятості населення;
- забезпечення ефективного функціонування і виведення на якісно новий рівень розвитку сільського господарства як головної галузі сільських територій та інших виробничо-господарських структур;
- прискорене відтворення соціальної інфраструктури сільських поселень;
- удосконалення соціально-економічних механізмів підтримання виробничої активності та зацікавленості сільського населення у оптимізації використання наявного ресурсного потенціалу [6]

Як бачимо, у результаті структурних перетворень у сфері аграрного виробництва відбулося істотне зниження рівня зайнятості сільського населення. Результатом цих процесів став відтік працездатних мешканців у міста, а також посилення люмпенізації в середовищі вітчизняного селянства. Істотна частина населення активізувала свою діяльність у селянських домогосподарствах, вирощуючи продукцію, яка не є

предметом виробництва сільгоспідприємств.

Слід зазначити, що такий стан речей є вимушеною спробою задоволення власних потреб за рахунок самоексплуатації, тому не може вважатися вирішенням питання забезпечення міського населення свіжими овочами і фруктами вітчизняного виробництва. Крім того, зменшення розмірів сільськогосподарських підприємств призвело до трансформації набору професійних навичок, необхідних для ефективної господарської діяльності на середніх і малих сільськогосподарських підприємствах.

Проте скорочення числа фахівців зробило сільгоспідприємства більш уразливими до дії зовнішніх чинників, пов'язаних з використанням інформації як виробничого ресурсу. До цієї групи належать питання, що стосуються, крім іншого, організації звітності, юридичного забезпечення господарської діяльності, а також використання сучасного програмного забезпечення.

Неможливість утримування штату відповідних фахівців на малих підприємствах обумовлює необхідність створення різного роду консультативних центрів, здатних надавати подібні послуги. Їх діяльність можлива як у межах обслуговуючих кооперативів, так і на базі державних регіональних навчально-наукових закладів. Проте вказані заходи вимагають корегування шляхів розвитку аграрного підприємництва в плані перегляду системи кадрового забезпечення, а також створення умов для стимулювання інституційних трансформацій.

Загальна тенденція до масового роздрібнення виробництва сільськогосподарської продукції призводить до структурних трансформацій на ринку праці в масштабі сільських територій. У результаті скорочення персоналу в підприємницьких структурах аграрного сектору економіки відбулося переформатування посадових функціональних повноважень як керівного складу, так і пересічних виконавців. Невідповідність їхньої професійної підготовки вимогам сучасної економічної моделі негативно позначилася на рівні ефективності діяльності суб'єктів аграрного підприємництва, а також на характері розвитку вітчизняного села.

## Список літератури

1. Демографічна і поселенська база та трудові ресурси села [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro.ua.net/economics/documents/category-10/doc-7/>.
2. Зінов'єв, І. Ф. Економічні наслідки стратегій інтеграції України у світовий освітній простір [Електронний ресурс] / І. Ф. Зінов'єв. – Режим доступу [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2011\\_1/211-218.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2011_1/211-218.pdf).
3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституційний аспект [Текст] / [Саблук П. Т., Шпикуляк О. Г., Курило Л. І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 760 с.
4. Лисенко, Л. В. Місцеве самоврядування в контексті демографічної ситуації в селах Харківської області [Текст] / Л. В. Лисенко // Теорія та практика державного управління. – 2010. - №1(28). – С.1-6.
5. Малік, М. Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК [Текст] / М. Й. Малік, Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3-7.
6. Приймачук, Т. До питання про рівень соціального розвитку села та життя сільського населення [Електронний ресурс] / Т. Приймачук. – Режим доступу <http://baikas.lzuu.lt/~mazylis/julram/21/101.pdf>.

## РЕЗЮМЕ

*Кальченко Сергей*

### **Современные особенности демографической ситуации в системе сельских территорий**

Изучены тенденции развития демографической ситуации в сельской местности. Рассмотрено современное состояние и перспективы развития аграрного предпринимательства в условиях постиндустриальной экономики. Проанализированы проблемы адаптации мелкого аграрного бизнеса к стандартам модели информационного общества. Сформулированы мероприятия для повышения эффективности деятельности малого агробизнеса, в частности повышение уровня кадрового обеспечения путем активизации деятельности научной среды.

## RESUME

*Kal'chenko Sergiy*

### **Modern features of demographic situation in the system of rural territories**

Progress of demographic situation trends in rural locality are studied. The modern state and prospects of development of agrarian enterprise in the conditions of postindustrial economy is considered. Problems of adaptation of small agrarian business and standards of the model of an information society are analysed. The author formulates actions for increase of efficiency of small agrarian business activity, in particular increase of the level of personnel maintenance by activation of the activity scientific sphere.

*Стаття надійшла до редакції 28.09.2012 р.*

**Ольга КАМ'ЯНСЬКА**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та інновацій,  
Міжнародний університет фінансів**Юлія БОЯРИН**Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ

*Розглянуто зарубіжний досвід ефективного формування автомобільних кластерів та проведено їх порівняльну характеристику. Досліджено моделі управління розвитком кластера відповідно до головних ініціаторів, суб'єктів фінансування бюджету та найбільш впливових партнерів.*

**Ключові слова:** кластер, управління розвитком, кластерна ініціатива, державно-приватне партнерство, самофінансування, державне фінансування.

В умовах сучасності запорукою успіху регіональної та національної економіки є концепція промислових кластерів, котра підтверджена багаторічним світовим досвідом. Актуальності набуває розвиток не відокремлених галузей, а кластерів, формування котрих базується на географічній інтеграції взаємопов'язаних виробництв та створює при цьому умови для формування тісних зв'язків між виробниками, постачальниками, науково-дослідними інститутами, навчальними закладами, фінансовими установами, консалтинговими центрами та іншими організаціями.

У зв'язку з тим, що в Україні досвід формування кластерів незначний. При наявних перспективах та можливостях їх створення, особливо у сфері автомобілебудування, доцільним є вивчення світового досвіду формування останніх та управління їх розвитком, урахування помилок, адаптування моделей, методів та прийомів до сучасних вітчизняних умов.

Питання формування та управління розвитком кластерів ретельно вивчені та висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Т. Андерсона, І. Вишнякової, Є. Гоосена, Л. фон Зелінджера, В. Карпінця, І. Маркович, С. Мицюка, А. Пилипенко, Г. Шира [1-8]. Вчені розглядають, зокрема, досвід формування кластерів різних країн світу, їх економічну природу, характер впливу на конкурентоспроможність національної економіки та особливості управління розвитком кластерних структур.

Разом з тим слід зауважити недостатність теоретичних напрацювань щодо формування моделей управління розвитком подібних утворень в Україні та використання адаптованих світових досягнень, принципів і прийомів створення кластерів в умовах вітчизняного ринку.

Метою статті є проведення аналізу формування та розвитку автомобільних кластерів країн світу. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань: проведення порівняльної характеристики останніх, дослідження моделей управління розвитком автокластерів та їх типології.

Важливим чинником економічного прогресу та соціальної стабільності держави є досягнення високих показників розвитку інноваційної діяльності та промислового виробництва. При активізації цих процесів економіка країни динамічно підвищує свою стійкість до зовнішніх негативних впливів за рахунок системної стабілізації, підвищення інвестиційної привабливості, зниження економічних і фінансових ризиків.

У процесі створення інноваційної інфраструктури держави та розвитку високотехнологічного виробничого комплексу ключовими елементами є промислово-технологічні парки, що створюються в найбільш перспективних галузях економіки. Одним із таких є перший в Україні автомобільний індустріальний парк «Соломоново», завершення створення якого має залучити всесвітньо відомі бренди на територію індустріального парку, створити близько 10 000 робочих місць, вивести локалізацію вироблених автомобілів на ПрАТ «Єврокар» (повномасштабне виробництво автомобілів Skoda) до рівня виробництва «зроблено в Україні» [9].

Формування автомобільного індустріального парку є гарною основою для створення першого вітчизняного автокластера, в межах якого при взаємодії виробників, постачальників, покупців, співробітників та дослідників, технічний розвиток компаній-учасників йтиме швидше. Крім того, при територіальній близькості знижуються трансакційні витрати. Саме тому створення вітчизняного автомобільного кластера дасть змогу об'єднати висококваліфікованих та креативних фахівців, сконцентровані торговельні зв'язки, капітал та галузеві знання, котрі спрямовані на створення нового, що призведе до утворення сприятливого середовища для інновацій та розвитку. Успіх однієї компанії-учасника позитивно відобразиться на збільшенні доданої вартості кластера, всієї автомобільної промисловості України та економіки держави загалом. Тому доцільним є вивчення світового досвіду кластеризації підприємств у сфері автомобілебудування (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика автомобільних кластерів світу

Ознаки	США	Бразилія	Німеччина	Китай
Макроекономічні показники, 2011р. – населення – зростання ВВП – ВВП на душу населення – інфляція	313,23 млн. чол. 1,6% 48 442 дол. США 3,16%	203,43 млн. чол. 1,4% 12 594 дол. США 6,63%	81,47 млн. чол. 1,5% 43 689 дол. США 2,30%	1 336,72 млн. чол. 8,9% 5 445 дол. США 5,53%
Назва кластера	Автомобільний кластер у штаті Мічиган	«ABC paulista», Сан-Паулу	Автомобільний кластер Баден-Вюртемберг	Тяньцзінський автомобільний промисловий кластер
Рік заснування	1908 рік	1920 рік	1995 рік	1965 рік
Кількість компаній-учасників, шт.	688	287	672	900
Кількість зайнятих, чол.	211 472	120 245	211 645	380 000
Грошовий оборот	99 млрд. дол. США	34,2 млрд. дол. США	119,56 млрд. дол. США	167,2 млрд. дол. США
Об'єм експорту	56,33 млрд. дол. США	13,2 млрд. дол. США	Більше 50%, € 26,5 млрд.	95,2 млрд. дол. США
Основні виробники автомобілів	Велика трійка: General Motors, Chrysler та Ford.	General Motors, Ford, Volkswagen та Fiat.	Audi, Mercedes-Benz та Porsche.	Toyota, Hyundai, Benz-Damler-Chrysler.
Компанії-постачальники запчастин	AK Steel, GE, Goodyear Tire & Rubber, Delphi, PPG Auto Glass, Faurecia, United Technologies.	Delphi, Visteon, Johnson Controls, Lear, TRW Automotive, Dana, Arvin Meritor, Federal Mogul.	Behr, Bosch, Eberspacher, Knecht, Mahle, ZF Friedrichshafen AG.	Weifeng Engine Parts, Guangzhou International Auto Parts.
R&D	– витрати на R&D 10,3 млрд. дол. США в рік; – № 2 у сукупному розмірі інвестицій в R&D.	– витрати на R&D 3,38 млн. дол. США (2011р.); – іноземні інвестиції в R&D 1,22 млн. дол. США (2011р.).	– державні витрати на R&D кластеру - 1% від ВВП; – приватні витрати від суми загальних витрат на R&D - 3,7% від ВВП.	– державні витрати на R&D кластера - 0,6% від ВВП; – № 1 у сукупному розмірі інвестицій в R&D.
Навчальні заклади-учасники кластера	15 державних університетів і більше 30 приватних університетів і коледжів, більше 215 R&D центрів.	11 університетів, 5 бізнес-шкіл, 2 науково-дослідні інститути.	9 державних і 3 приватних ВНЗ, 14 Max Planck інститутів, Знауково-дослідні центри та 250 центрів Steinbeis Foundation.	20 університетів та коледжів, 10 дослідницьких центрів.
Кількість патентів	більше 130 міжнародних патентів.	більше 50 патентів.	112 патентів кластера на 100 000 жителів Німеччини.	500 патентів, з них 76 – патенти на винаходи.

На підставі даних, наведених у табл. 1, можна зробити висновки, що формування кластерів США, Бразилії, Німеччини та Китаю відрізняється не тільки за структурою та своїм наповненням, але і за ефективністю функціонування, що пояснюється відмінністю у періодах створення кластерних систем, масштабах підтримки з боку держави та історичному розвитку автомобільної галузі тих чи інших країн.

Автомобільний кластер США, що розташований у штаті Мічиган, є найстарішим, він сформувався на основі об'єднання компаній «великої трійки» американської автомобільної промисловості: General Motors, Chrysler та Ford. Автокластер Китаю сформувався на основі інтеграції таких виробників як Toyota, Hyundai, Benz-Damler-Chrysler. Територіальна близькість Бразилії та США залишила свій відбиток на складі учасників кластера «ABC paulista», до якого входять General Motors, Ford, Volkswagen та Fiat. Основними виробниками наймолодшого автокластеру Німеччини є Audi, Mercedes-Benz та Porsche.

Щодо ефективності функціонування автомобільних кластерів, то найбільш

результативним є Тяньцзінський автомобільний промисловий кластер, на рахунок котрого 500 патентів, при цьому варто зазначити, що держава звертає значну увагу на розвиток кластера, витрачаючи 0,6% на фінансування R&D. Автокластер у штаті Мічиган має 130 міжнародних патентів, витрачаючи 10,3 млрд. дол. США в рік на дослідницьку діяльність. Автомобільний кластер Баден-Вюртемберг, на відміну від автомобільного кластеру «ABC paulista», котрий минулого року витратив 3,38 млн. дол. США на R&D, маючи при цьому лише 50 патентів, відзначається 112 патентами на 100 000 жителів Німеччини.

В Україні останнім часом спостерігається активізація дій держави в напрямку стимулювання та підтримки розвитку автомобільної промисловості країни. Так 19 травня 2011 року було створено робочу групу із представників Мінекономіки та бізнесу з питань розвитку вітчизняного автомобілебудування. Також спостерігається рішучість дій КМУ у створенні сприятливого середовища для розвитку українського автопрому. 4 вересня 2012 року набрав чинності Закон

України «Про індустріальні парки», відповідно до якого таким суб'єктам надаватиметься державна допомога у вигляді безвідсоткових кредитів, цільового фінансування на безповоротній основі для облаштування цих парків. Цей закон позитивно відобразиться на розвитку першого вітчизняного автомобільного індустріального парку «Соломоново», котрий потенційно може стати базою для формування й першого автокластера в Україні.

Найбільш істотні відмінності кластерних ініціатив стосуються управління кластером, що полягає у визначенні головних учасників руху ініціативи, об'єктів, котрі здійснюють фінансування бюджету та найбільш впливових партнерів. Відповідно до цього виділяють три базові моделі розвитку кластерів: модель державно-приватного партнерства; модель, у якій у прийнятті рішень беруть участь як члени, так і не члени кластера, та модель державного фінансування й самофінансування кластерних ініціатив [10, с. 23].

Модель розвитку кластера на основі державно-приватного партнерства полягає в тому, що на ранніх стадіях його розвитку активну участь бере уряд країни з метою підвищення конкурентоспроможності того чи іншого регіону та галузі економіки. Організації державного сектору, такі, як регіональні агентства розвитку або напівдержавні торгово-промислові палати, часто беруть на себе ініціативу з надання фінансової підтримки процесу розвитку кластера [10, с. 23].

Модель, у якій у прийнятті рішень беруть участь як члени, так і не члени кластера – навіть якщо його керівництво забезпечує взаємодію між фірмами, державними та приватними установами та дослідницькими центрами, недосконала, оскільки кластеру все одно не вистачає членської бази. При цьому ініціатива створення останнього регулюється не підприємствами, а організаціями державного сектору, у зв'язку з чим у прийнятті рішень щодо напрямків розвитку кластера беруть участь не тільки його члени [10, с. 23-24].

Модель державного фінансування й самофінансування кластерної ініціативи полягає у

співфінансуванні кластерів за рахунок приватних та державних джерел, розмір останніх, як правило, з часом поступово зменшується. Частка державного фінансування лежить у межах від 30 до 70 відсотків, ці величини є виправданими та необхідними з метою забезпечення довгострокового партнерства та реалізації інноваційної політики держави, підвищення конкурентоспроможності країни на світовій арені та створення суспільних благ [10, с. 23-24].

Застосуємо цю класифікацію кластерів відповідно до моделі управління розвитком до розглянутих вище автомобільних кластерів країн світу (рис. 1), кластерні ініціативи класифікуємо за шкалою від 0 до 3 (0 – низький рівень, 3 – високий, домінування фактору) відносно:

- а) частки державного фінансування в бюджеті кластера;
- б) оцінки впливу державних і напівдержавних суб'єктів на процес прийняття рішень;
- в) оцінка ролі кластерної ініціативи в реалізації регіональних інновацій, технологій і політики в галузі розвитку [10, с. 29].

У результаті графічного відтворення типології кластерних ініціатив (рис. 1) та відображення на графіку автомобільних кластерів США, Бразилії, Німеччини та Китаю з'явилися три групи кластерів:

а) до першої групи належить автомобільний кластер Баден-Вюртемберг, котрий може бути визначений як кластерна ініціатива, управління котрою здійснюють як організації державного сектору, так і члени кластеру;

б) друга група містить Тяньцзінський автомобільний промисловий кластер, котрий можна охарактеризувати як державно-приватне партнерство, котре забезпечує баланс між суспільними та приватними інтересами;

в) до третьої групи відносяться автомобільний кластер у штаті Мічиган та бразильський кластер «ABC paulista», частка самофінансування яких перевищує 70%, відповідно і управління кластером здійснюють винятково учасники, але разом з тим кластери надають суспільні блага в партнерстві з державними структурами.

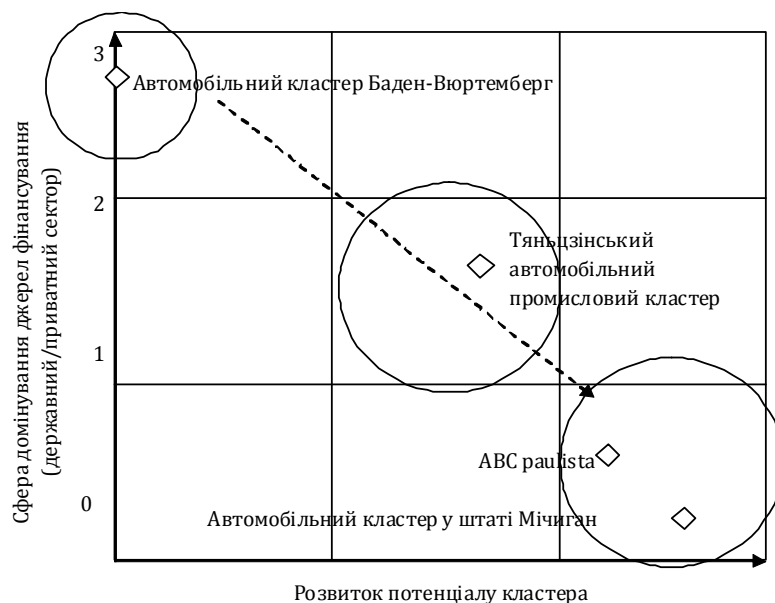


Рис. 1. Типологія кластерів та їх розвиток

На основі досліджень нами було розроблено низку рекомендацій. По-перше, завершити формування законодавчої бази у сфері автомобілебудування, в тому числі прийняття Закону України, котрий регулював би продаж автомобілів, які вже були у використанні, та затвердження Державної цільової Програми розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів до 2020 року.

По-друге, для забезпечення ефективності функціонування першого автомобільного кластера України на базі індустріального парку «Соломоново» необхідно при його формуванні забезпечити максимально широкий спектр учасників, котрі б представляли найрізноманітніші сфери виробництва та послуг, а саме: постачальники комплектуючих та запчастин, логістичні, рекрутингові компанії, організації з розвитку персоналу, фірми по забезпеченню закупівель, надання аутсорсингових послуг, виробничі підприємства, центри R&D, компанії

по збуту продукції, дослідженню ринку, маркетингові підприємства, а також мережа з обслуговування клієнтів та надання технічної допомоги.

По-третє, з урахуванням того, що центром індустріального парку «Соломоново» є ПрАТ «Єврокар», то в межах підприємства необхідно розробити та затвердити механізми створення та стратегічний план розвитку вітчизняного автомобільного кластера. З метою розв'язання цієї проблеми у роботі було розглянуто моделі управління кластерними ініціативами та доцільність їх зміни на різних стадіях розвитку останнього.

Таким чином, вчасна та ефективна реалізація запропонованих заходів, з урахуванням зарубіжного досвіду, дасть змогу на початкових етапах формування та розвитку першого автомобільного кластера України на базі індустріального парку «Соломоново» уникнути багатьох помилок та побудувати ефективну систему управління.

### Список літератури

1. Мицюк, С. В. Формування і розвиток кластерів як механізм підвищення конкурентоспроможності регіонів [Текст] / С. В. Мицюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. - №25. – С. 64-68.
2. Пилипенко, А. А. Організація управління розвитком потенціалу кластерних структур засобами збалансованої системи показників [Текст] / А. А. Пилипенко, О. В. Дуда // Економіка розвитку. – 2012. – №2 (62). – С. 25-32.
3. Гоосен, Е. В. Как кластер сделать кластером: международный опыт и проблемы становления кластеров России [Текст] / Е. В. Гоосен, К. С. Саблин // Управление кластерами в региональной экономике. – 2012. – С. 97-119.
4. Маркович, І. Промислові кластери як інноваційна модель організації національного господарства [Текст] / І. Маркович // Галицький економічний вісник. – 2012. – №2(35). – С. 82-87.
5. Карпінєць, В. Й. Зарубіжний та вітчизняний досвід щодо створення та розвитку кластерів [Текст] / В. Й. Карпінєць // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. - №3 (12). – С. 106-112.
6. Вишнякова, І. В. Досвід становлення та розвитку кластерів в окремих країнах північної, східної і центральної Європи [Текст] / І. В. Вишнякова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - №1 (9). – С. 184-193.
7. Andersson, T. The Cluster Benchmarking Project: Pilot Project Report [Electronic resource] / T. Andersson, M. Bjerre, E. Wise Hansson // Benchmarking clusters in the knowledge based economy. – Oslo. Mode of access: [http://www.nordicinnovation.org/Global/\\_Publications/Reports/2007/The%20cluster%20benchmarking%20project%20-%20Benchmarking%20clusters%20in%20the%20knowledge%20based%20economy.pdf](http://www.nordicinnovation.org/Global/_Publications/Reports/2007/The%20cluster%20benchmarking%20project%20-%20Benchmarking%20clusters%20in%20the%20knowledge%20based%20economy.pdf)
8. Scheer, G. Cluster Management – A Practical Guide [Text] / Gunter Scheer, Lucas von Zallinger // Economic Development and Employment Division. Economic Policy and Private Sector Development Section. – Eschborn. – 2007. – 67 p.
9. Презентація проекту індустріальний парк «Соломоново» [Електронний ресурс] / ТОВ «Сезпарксервіс». – 2011. Режим доступу: [http://sezparkservice.com/cezparkservis/industrial\\_nyj\\_park/prezentaciya\\_proekta\\_ips](http://sezparkservice.com/cezparkservis/industrial_nyj_park/prezentaciya_proekta_ips).
10. Stratmann, G. Automotive clustering in Europe. Case studies on clustering management and development [Text] / Gerrit Stratmann, Gergana Dimitrova // HA Hessen Agentur GmbH. – Wiesbaden. – 2008. – 114p.

### РЕЗЮМЕ

**Камянская Ольга, Боярин Юлия**

#### Мировой опыт формирования и развития автомобильных кластеров

Рассмотрен зарубежный опыт эффективного формирования автомобильных кластеров и проведена их сравнительная характеристика. Исследованы модели управления развитием кластера относительно главных инициаторов, субъектов финансирования бюджета и наиболее влиятельных партнеров.

### RESUME

**Kamyans'ka Olga, Boyarin Yulia**

#### World experience of forming and developing of automotive clusters

International experience of the effective formation of automotive clusters is considered. Their comparative characteristic is held. The models of development of management of the cluster according to the main initiators are studied. The subjects of budget financing and the most influential partners are researched.

**Стаття надійшла до редакції 11.10.2012 р.**



## СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ

*У статті розглядаються ключові питання сутності та особливості використання інтелектуальних транспортних систем (ІТС). Визначено функції та завдання, запропоновані ними послуги та користувачі. Обґрунтовано вимоги щодо використання інтелектуальних систем в Україні.*

**Ключові слова:** інтеграційні процеси, інтелектуальні транспортні системи, навантаження на інфраструктуру, транспортна інфраструктура, транспортна мережа.

Інтеграція України у світову транспортну систему є одним з основних пріоритетів політики. З метою створення сприятливих умов випереджаючими темпами має перш за все розвиватися транспорт, а транспортна політика України повинна відповідати світовим вимогам. Сьогодні транспортний сектор економіки України загалом задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів та вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають більшості міжнародних вимог.

Актуальним постає питання не просто управління транспортом, а управління транспортними системами з використанням інтелектуальних технологій (Intelligent transportation systems, ITS), у яких засоби зв'язку, управління та контролю спочатку вбудовані в транспортні засоби та об'єкти транспортної інфраструктури, а можливості прийняття рішень доступні всім користувачам транспорту. Отже, виникає необхідність у побудові інтегрованої системи управління рухомими транспортними об'єктами та інфраструктурою з використанням новітніх технологій.

Розвиток наукових досліджень у сфері інтелектуальних транспортних систем на сьогодні є одним із напрямків, що найбільш динамічно розвиваються у світі. Ця проблематика вже давно розглядається зарубіжними науковцями та практиками, такими, як: Боб та Джуді Макквін, Рікардо Могр, Джес Рассел, Адель Садек, Джозеф Сасман, Машур Чрудхурі та багато інших [4-11]. У своїх працях вони розглядають передові концепції в галузі інтелектуальних технологій, інноваційне мислення, а також наводять переконливі аргументи на користь використання ІТС. За дорученням Федерального міністерства економічної співпраці та розвитку Німеччини було опубліковано «Збірник матеріалів для політиків міст: стійкий розвиток транспортної системи «Інтелектуальні транспортні системи» [12]. У ньому розглядаються ключові питання структури політики стійкого розвитку транспортної системи для міст, що призначені для політиків, відповідальних за прийняття рішень у містах. Вітчизняні дослідники

розглядають окремі питання застосування інформаційних технологій на транспорті, у зв'язку з чим виникає потреба у подальшому дослідженні управління транспортними потоками та об'єктами інфраструктури.

Метою статті є сутність та особливості використання технологій інтелектуальних транспортних систем при управлінні транспортними потоками та інфраструктурними об'єктами.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно з'ясувати фактори розвитку інтелектуальних транспортних систем, визначити функції та завдання використання, встановити групи користувачів, а також обґрунтувати вимоги щодо використання інтелектуальних систем в Україні.

Незадовільний рівень вітчизняної інноваційної та високотехнологічної складової частини транспортної галузі пояснюється економічно необґрунтованим, подекуди низьким рівнем тарифів на перевезення, що підлягають державному регулюванню; обмеженим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів; відсутністю коштів на просте відтворення основних фондів унаслідок заниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; відсутністю інвестицій на умовах концесій, державно-приватного партнерства, недосконалістю механізмів лізингу, низьким рівнем конкуренції (особливо на залізниці). Нестача інвестицій призвела до старіння рухомого складу, що зумовлює невідповідність технічного і технологічного рівня українського транспорту європейським вимогам.

Будівництво нових доріг, оснащених сучасними інтелектуальними системами, на сьогодні одне із найбільш складних і актуальних завдань України. Впровадження таких передових технологій вимагає багаторівневого підходу, досвіду реалізації складних комплексних проектів, наявності кваліфікованих та сертифікованих фахівців, партнерства з найбільшими європейськими розробниками.

Інтенсифікація транспортних потоків призводить до суттєвого забруднення довкілля, витрат енергії, часу і грошових коштів, а також впливає на стан здоров'я. Ці проблеми можна вирішити за допомогою систем управління транспортними потоками та інфраструктурними об'єктами.

Мета полягає у запобіганні виникненню зайвих транспортних потоків і досягненні якомога ефективнішого і безпечнішого транспортування, яке не втратить при цьому мобільність. Одне із можливих вирішень цієї практично нерозв'язної проблеми – використання інтелектуальних транспортних систем.

Інтелектуальні транспортні системи (ІТС) - це системна інтеграція сучасних інформаційних і комунікаційних технологій і засобів автоматизації з транспортною інфраструктурою, транспортними засобами та користувачами, орієнтована на підвищення безпеки та ефективності транспортного процесу, комфортності для водіїв і користувачів транспорту [11].

Зазначимо, що ІТС не можуть змінити раціональну транспортну політику і створити відповідні установи та належну інфраструктуру. Однак їх використання може допомогти у керуванні транспортною системою, дозволить сформувавши основу для прогресивного та узгодженого розвитку ІТС, а також урахувати реальний досвід і знання роботи в ролі споживачів технологій.

Інтелектуальні транспортні системи можна визначити як застосування комп'ютерних та комунікаційних технологій для управління транспортними засобами та мережами у реальному часі, разом із переміщенням людей і товару [12, с. 2].

Філ Саєт (Транспорт Раундтейбл Аустралазія) та професор Філ Чарльз (Центр транспортних досліджень, Університет Квінсленд) у своїй роботі [12, с. 3-13] представили основні послуги для користувачів ІТС. Відтак, ІТС охоплюють три складові:

- інфраструктуру – сукупність об'єктів (підприємств, закладів), які займаються ремонтом, будівлею та реконструкцією, а також експлуатаційним утриманням доріг, мостів та інших дорожніх шляхів;
- транспортні засоби – типи транспортних засобів, їхні характеристики безпеки, ступінь використання сучасних інформаційних систем та технологій;
- споживачі – поведінка людей, їх пріоритети, зокрема щодо використання певних видів транспорту, регулювання і застосування.

Загальноприйнятий спосіб опису потенційного застосування ІТС або послуг для користувачів ІТС наведено в табл. 1 [12, с. 3]. Зауважимо, що цей перелік подано у версії, в якій їх визначено Міжнародною організацією стандартизації (ISO). До користувачів входять окремі особи, власники транспортних засобів і власники інфраструктури (держава, приватні особи).

Структура ІТС – це рамки для розвитку, планування, використання і діяльності ІТС. Представлені в табл. 1 послуги для користувачів ІТС дозволяють сформувавши основні функції, що зображено на рис. 1.

Зазначені функції охоплюють усі складові: забезпечення контролю і моніторингу транспортних засобів, управління міськими перевезеннями,

управління у надзвичайних ситуаціях, надання послуг водіям та подорожуючим, управління архівними даними, управління технічним обслуговуванням та будівництвом, управління транспортним рухом, управління транспортними засобами для вантажних та пасажирських перевезень, надання послуг електронної оплати.

Продукти та послуги ІТС постійно розвиваються і покращуються, а відтак у них значно коротший термін життя, їх складніше описати і визначити, а ринок потенційних постачальників та клієнтів обмежений і різноманітніший.

У результаті використання ІТС слід ураховувати той факт, що на розвиток технологій впливають фактори, що зумовлені політичним та економічним становищем у країні. Водночас приватний сектор може дуже швидкими темпами розвивати технології ІТС.

У підсумках зазначимо, що інтенсивне впровадження та використання інтелектуальних транспортних систем для України має бути лише за підтримки уряду та при врахуванні наступних умов:

1. Реальним напрямом підвищення ефективності транспортної системи України є забезпечення більшої відкритості для входження нових транспортних компаній, залучення приватного капіталу, розвитку конкуренції в усіх галузях транспорту (разом із рухомим складом залізниць), залишаючи державне регулювання ринку лише для елементів, які неможливо елімінувати (монопольні структури) і які необхідні для забезпечення належного рівня безпеки на транспорті. Для цього варто використати досвід інших країн щодо відкриття ринків транспортних систем для приватного капіталу.

2. Держава повинна здійснювати моніторинг ефективності роботи усіх видів транспорту та запобігати асиметрії у конкуренції між ними.

3. Доцільно домагатися включення у ціну для споживачів оплати інших зовнішніх транспортних витрат, таких, як витрати на впровадження та використання інтелектуальних транспортних систем, утримання доріг, усунення забруднення довкілля та ліквідацію наслідків дорожньо-транспортних пригод тощо.

4. Проаналізувати правову систему, яка регламентує транспорт і пов'язане з транспортом будівництво, екологічні та інші питання з приводу їх відповідності світовим нормам.

5. Транспортна політика повинна утворювати основу для дій місцевих органів влади стосовно формування інтегрованих систем громадського транспорту з метою використання інтелектуальних транспортних систем.

Отже, управління транспортними системами можна підсилити за допомогою використання інтелектуальних транспортних систем, що тісно пов'язані з ініціативами у транспорті, інформаційними технологіями, мультимедіа, комунікаціями, комп'ютерній справі та інтелектуальній власності. Варто ставити акцент на ІТС, однак визнавати зв'язки з іншими секторами.

**Таблиця 1. Послуги для користувачів ІТС**

№ п/п	Послуги	Складові
1	Інформаційні послуги для подорожуючих	Інформація, отримана до подорожі. Інформація, отримана під час подорожі. Інформація про послуги під час подорожі. Визначення маршруту і навігація – до подорожі. Визначення маршруту і навігація – під час подорожі. Підтримка планування подорожі.
2	Управління транспортними операціями та операційні послуги	Управління транспортними операціями та регулювання руху. Управління надзвичайними ситуаціями, пов'язаними з транспортом. Управління попитом. Управління підтримкою транспортної інфраструктури. Поліцейський нагляд / Застосування.
3	Обслуговування транспортних засобів	Покращення видимості. Автоматичне управління транспортним засобом. Уникнення зіткнень. Готовність системи безпеки. Обмеження для уникнення аварій.
4	Обслуговування вантажного транспорту	Розмитнення комерційних транспортних засобів. Процес адміністрування комерційними транспортними засобами. Автоматична інспекція безпеки на дорогах. Контроль за безпекою комерційних транспортних засобів на борту. Управління транспортним парком вантажного транспорту. Інформаційне управління різними видами транспорту. Управління та контроль за центрами різних видів транспорту. Управління небезпечними вантажами.
5	Обслуговування громадського транспорту	Управління громадським транспортом. Транспорт, який реагує на попит, і спільний транспорт.
6	Обслуговування у надзвичайних ситуаціях	Повідомлення про надзвичайні ситуації, пов'язані з транспортом і особиста безпека. Пошук транспортного засобу після крадіжки. Управління транспортними засобами у надзвичайних ситуаціях. Небезпечні матеріали та повідомлення про надзвичайні ситуації.
7	Послуги електронної оплати, які стосуються транспорту	Електронні фінансові операції, пов'язані із транспортом. Інтеграція послуг електронної оплати, пов'язаних із транспортом.
8	Особиста безпека, пов'язана з безрейковим транспортом	Безпека громадських поїздок. Покращення безпеки для користувачів доріг спец. категорії. Положення про безпеку пішоходів, які використовують інтелектуальні вузли та зв'язки.
9	Послуги моніторингу умов та стану довкілля	Контроль за погодою. Контроль за умовами навколишнього середовища.
10	Послуги управління реагуванням на катастрофи та координацію	Управління даними про катастрофи. Управління реакцією на катастрофи. Координація з органами з надзвичайних ситуацій.
11	Послуги національної безпеки	Послуги національної безпеки. Моніторинг та контроль за підозрілим транспортним засобом.

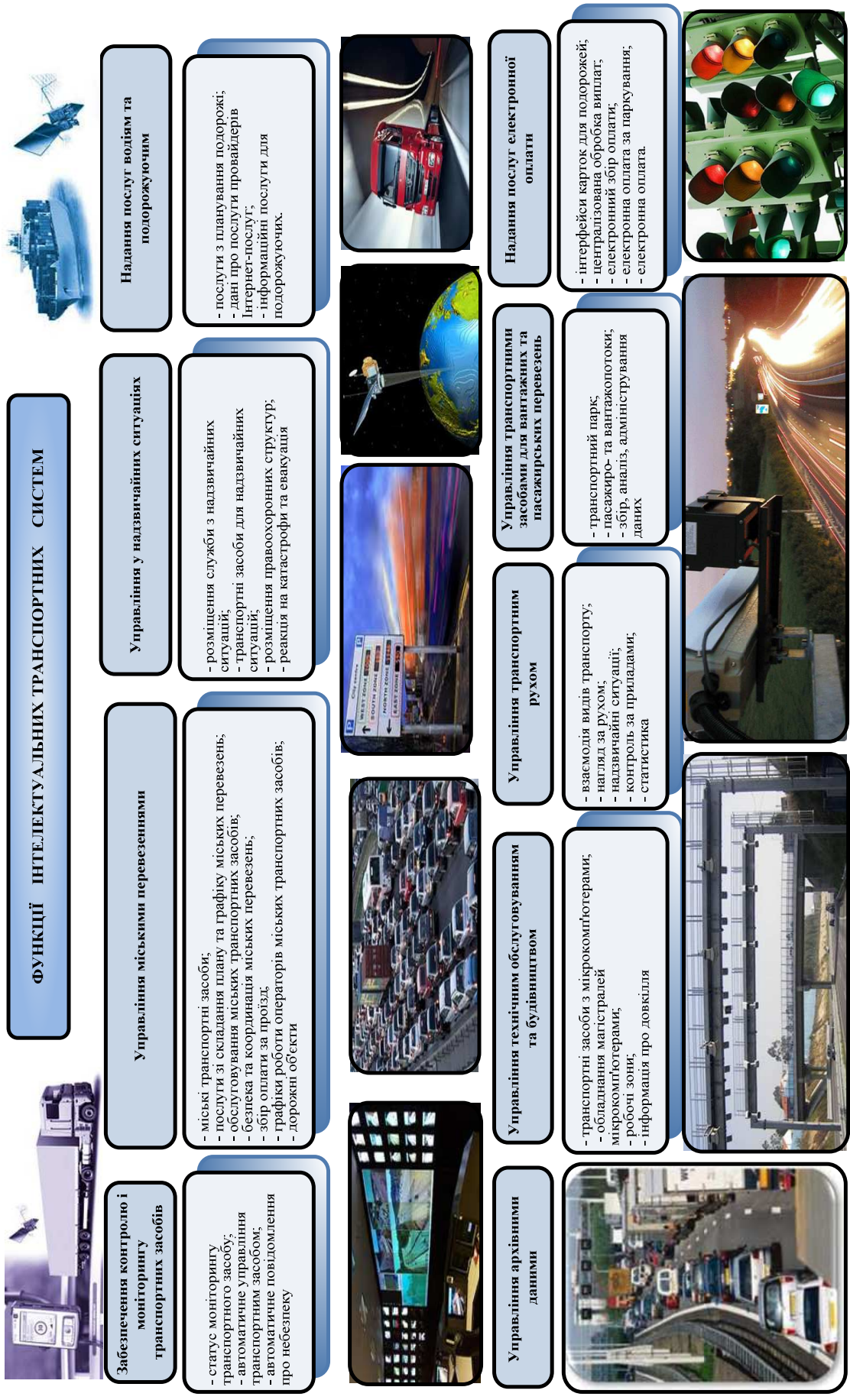


Рис. 1. Функції інтелектуальних транспортних систем

## Список літератури

1. Милославская, С. В. Мультимодальные и интермодальные перевозки [Текст] / С. В. Милославская, К. И. Плужников – М. : Рос.Консульт., 2001. – 368 с.
2. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / Т. Сирийчик, Фургальські А., Клімкевич Ч. та інші. ; За ред. Марчіна Свенціці. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
3. Яцкив, Д. Я. Европейский опыт навигационного обеспечения транспортных коридоров. Швейцария [Текст] / Д. Я. Яцкив // Інноваційні технології. – 2003, № 4–5. – С. 90–94.
4. McQueen, B. Intelligent transportation systems architectures [Текст] / Bob McQueen, Judy McQueen.. Artech House, 1999. – 467 p.
5. Russell, J. Intelligent transportation system [Текст] / Jesse Russell. – VSD, 2012. – 110 p.
6. Sussman, J. S. Perspectives on Intelligent Transportation Systems (ITS) [Текст] / Joseph S. Sussman. – Springer, 2005. – 229 p.
7. Mashrur A. Chowdhury Fundamentals of Intelligent Transportation Systems Planning [Текст] / Mashrur A. Chowdhury, Adel W. Sadek. Artech House, 2003. – 210 p.
8. Mogre, R. Intelligent Transportation Systems: A Private Organizations Perspective [Текст] / Riccardo Mogre. LAP Lambert Acad. Publ., 2010. – 156 p.
9. Roess, R. P. Traffic Engineering [Текст] / Roger P. Roess, Elena S. Prassas and William R. McShane. – Prentice Hall; 4 edition, 2010. – 744 p.
10. Sumit, Gh. Intelligent Transportation Systems: Smart and Green Infrastructure Design [Текст] / Sumit Ghosh, Tony S. Lee. – Second Edition (Mechanical and Aerospace Engineering Series), CRC Press, 2010. – 217 p.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.technotraffic.ru>.
12. Режим доступу: [http://www.mobilnist.org.ua/en/downloads/cat\\_view/54-mobility-management-and-transport-planning.html](http://www.mobilnist.org.ua/en/downloads/cat_view/54-mobility-management-and-transport-planning.html).

## РЕЗЮМЕ

**Катерная Ольга**

### **Сущность и особенности использования технологий интеллектуальных транспортных систем**

В статье рассмотрены ключевые вопросы сущности и особенности использования интеллектуальных транспортных систем (ИТС). Определены функции и задачи, представлены услуги и пользователи ИТС. Обоснованы требования по использованию интеллектуальных систем в Украине.

## RESUME

**Katerna Olga**

### **Essence and characteristics of use technology for intelligent transport systems**

The article deals with the key issues of the essence and particular use of intelligent transportation systems (ITS). There have been defined the roles and tasks, presented services and users of ITS. The requirements of usage of intelligent systems in Ukraine are substantiated.

**Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.**



## НАЦІОНАЛЬНЕ БАГАТСТВО – ЗАПОРУКА НЕЗАЛЕЖНОСТІ ТА СУВЕРЕННОСТІ УКРАЇНИ

*У статті викладено теоретичні аспекти вивчення національного багатства як чинника незалежності та суверенності України. Проведено аналіз площин розгляду національного багатства як підґрунтя реалізації функцій державного суверенітету. Обґрунтовано цінність розширеного відтворення національного багатства для розвитку економіки держави в довгостроковій перспективі.*

**Ключові слова:** національне багатство України, національна економіка, порівняльні переваги, рівень розвитку держави, державне регулювання.

У статті 1 Конституції нашої країни зазначено, що Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава [1, с. 4]. Суверенітет України поширюється на всю її територію. Тому національний суверенітет – це верховенство, неподільність, повнота і самостійність формування влади держави в межах її території. Носієм суверенітету і єдиним джерелом влади в Україні є народ. Основою суверенітету є національне багатство. Підтвердженням цього є VI розділ під назвою «Економічна самостійність» Декларації про державний суверенітет України [2], прийнятої 16 липня 1990 р. У ньому сказано, що народ України має виняткове право на володіння, користування і розпорядження національним багатством України. Земля, її надра, повітряний простір, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу та виняткової (морської) економічної зони, весь економічний і науково-технічний потенціал, що створений на території України, є власністю її народу, матеріальною основою суверенітету і використовуються з метою забезпечення матеріальних і духовних потреб її громадян.

Дослідженню проблем забезпечення державного суверенітету присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних економістів, зокрема таких, як: Блавацький С., Гаврилюк О., Жаліло Я., Куян І., Макнамара К., Мочерний С., Фомін О., Юрьєва Н. та інших. У їхніх роботах висвітлено концептуальні засади забезпечення державного суверенітету в умовах розвитку процесів глобалізації [3, с. 73], обґрунтовано потребу підтримки державного суверенітету в поєднанні із забезпеченням національної безпеки держави, а також необхідності вичерпного визначення сучасного змісту цього поняття. Проте детальнішого розгляду потребує аналіз національного багатства України як невід'ємної частини незалежності та суверенності держави.

Метою нашого дослідження є розкриття теоретичних аспектів вивчення національного багатства як атрибуту незалежності та суверенності України.

Відповідно до цього передбачено наступні завдання:

- виокремити зрізи розгляду національного багатства як атрибуту незалежності та суверенності України;
- здійснити теоретичний аналіз площин розгляду національного багатства як підґрунтя реалізації функцій державного суверенітету;
- обґрунтувати цінність збереження, примноження, нагромадження національного багатства як підґрунтя стабільності та збалансованості економічного, екологічного, соціального розвитку держави в довгостроковій перспективі.

Національне багатство – важливий макроекономічний агрегат та капітальний запас нації, результат постійно відтворюваного процесу використання та заощадження людського, природно-ресурсного, нематеріального та матеріально-речового елементів для задоволення потреб нації та розвитку національної економіки. Враховуючи пріоритети нової парадигми економічного розвитку, згідно з дворівневою моделлю дослідження національне багатство визначають як потенціал соціально-економічного розвитку країни, що є сукупністю наявних у державі ресурсів, на які встановлено право власності держави, юридичних і фізичних осіб – резидентів нашої країни, що можуть бути використані для забезпечення реалізації економічних інтересів фізичних та юридичних осіб з метою суспільного розвитку, за винятком непогашених зовнішніх фінансових зобов'язань [4, с. 30]. Водночас національне багатство є обмеженим і тому виникають певні вимоги щодо підтримання державного суверенітету.

Відповідно до критеріїв оптимальності, стратегічної ефективності та пріоритетності національних інтересів можна виокремити такі площини розгляду національного багатства як бази реалізації функцій державного суверенітету:

- власності;
- міжнародних відносин;
- національної безпеки держави;
- конкурентоспроможності країни;
- можливостей розвитку національної економічної системи.

Якщо говорити про питання власності з огляду на цю проблематику, то з вищевикладеного випливає, що

саме єдність раціонального користування, володіння та розпорядження національним багатством є основою підтримки державного суверенітету України та здатності національної економічної системи до збалансованого розширеного відтворення, і на цій основі самозабезпеченості, стабільності і саморозвитку. Він пов'язаний насамперед з приватизаційними процесами. Так за I квартал 2012 року в процесі приватизації змінили форму власності 336 об'єктів, з яких державних – 35, комунальних – 301 об'єкт [5]. Водночас незахищеність прав власності створює стимули і умови для пошуку ренти – діяльності, спрямованої на одержання доходів, не пов'язаних з примноженням національного багатства. З цього виходить, що захист прав власності для запобігання пошуку ренти є пріоритетним завданням держави в умовах сьогодення. Тому необхідно ефективно регулювати приватизаційні процеси, забезпечувати рівні умови функціонування державних і приватних підприємницьких структур, надавати офіційну звітність щодо приватизаційної діяльності Уряду держави та кількості об'єктів приватизації, суми надходжень до державного бюджету від приватизації, завершити формування кадастру земельних ділянок, створити загальнодержавний координаційно-інформаційний центр з питань обліку та інвентаризації усіх компонентів національного багатства України. Цьому сприятиме розробка національної стратегії використання та заощадження національного багатства та формування національної системи інвентаризації, еколого-економічного обліку та оцінки національного багатства [6, с. 58-60].

Зріз міжнародних відносин стосується, в першу чергу, визнання України членом міжнародного співтовариства та численних обмежень державного суверенітету в умовах глобалізації. Йдеться про те, що в період виникнення нових центрів управління та осередків концентрування економічної влади, могутності, необхідності врахування сучасних викликів глобалізації, інтеграції та регіоналізації, виникає потреба переосмислення ролі заощадження, примноження і збереження національного багатства, формування на цій основі нового світогляду щодо підтримки незалежності та суверенності України. Адже глобалізація спричиняє зникнення кордонів, послаблення і в кінцевому випадку втрату державного контролю за такими значущими соціальними, екологічними та економічними показниками, як компоненти національного багатства, що може призвести до обмеження і втрати державного суверенітету і незалежності України. Так зараз функціонують 500 транснаціональних корпорацій, з яких 70 найбільших ТНК мають річний обсяг продажів від 10 до 125 млрд. дол. США. За оцінками фахівців, ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, 68% міжнародної торгівлі, володіють більше ніж 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих іноземних інвестицій. Щодо галузевої структури діяльності ТНК, то 60% міжнародних компаній зайняті у сфері виробництва (автомобілебудування, хімічна і фармацевтична промисловість, електроніка), 37% – у сфері послуг і 3% – у добувній промисловості та сільському господарстві. На українському ринку успішно працюють такі ТНК, як «Nestle», «Procter & Gamble», «Johnson & Johnson», «Coca-Cola», «McDonalds». Діяльність ТНК в економіці України

характеризується небезпечною тенденцією переходу контролю до зарубіжних партнерів у стратегічних сферах, наприклад, у нафтопереробній галузі (Одеський нафтопереробний завод контролюється «Лукойлом» (Росія), Лисичанський – компанією «ТНК ВР» (Росія), Херсонський – «Альянсом» (Росія), частина Кременчуцького – «Татнафтою» і урядом Татарстану (Росія)) [7, с. 90].

Зріз національної безпеки держави пояснюється необхідністю своєчасно адаптовуватись до несприятливих екзогенних та ендогенних впливів з одночасним підсиленням державного суверенітету в сучасних умовах невизначеності. Тому відсутність комплексної стратегії розвитку України повинна нівелюватись спроможністю держави ефективно управляти національним багатством та реалізовувати політику його збереження. У цьому контексті основним завданням поліпшення макроекономічного регулювання слід вважати всебічне запобігання втратам національного багатства, оскільки втрати, яких зазнає країна, суперечать вимогам національної безпеки і не відповідають вимогам концепції сталого розвитку. Політика екологічно збалансованого (сталого) розвитку держави ґрунтується насамперед на ідеї збалансованого відтворення національного багатства. З огляду на особливі умови, що склалися у вітчизняній економіці, потрібно основну увагу держави зосередити на збалансованому використанні усіх компонентів національного багатства, і передусім абсолютного національного багатства. Адже останнє найбільшою мірою сприяє створенню резервів для реалізації цільових програм розвитку держави, що відповідає вимогам національної економічної безпеки.

Зріз конкурентоспроможності пов'язаний з тим, що в умовах конструювання нового багатополісного світу та необхідності якісного переходу держави до вищого рівня розвитку перед Україною стоїть завдання трансформації національної економіки у конкурентоспроможну систему на основі її внутрішнього потенціалу. Водночас ця система має забезпечити подальший соціальний, економічний та екологічний розвиток держави. Цьому сприятиме створення системи моніторингу цін на природні ресурси на вітчизняних і світових ринках, що дозволить запобігти реалізації «ресурсного прокляття» економіки України. Суть останнього полягає у наявності зворотного зв'язку між забезпеченістю країни сировинними ресурсами та її економічним зростанням [4, с. 302]. Змінити ці обставини вдалося Норвегії, яка за допомогою законодавства через податки і платежі акумулює майже 80% нафтової ренти. Остання через Стабілізаційний фонд і Фонд майбутніх поколінь інвестується в іноземні цінні папери та забезпечує рівний доступ поточних і майбутніх поколінь до цього виду багатства країни. Крім того, фінансування освіти залишається основним завданням уряду. Тому дуже важливо зрозуміти, що в сучасних умовах посилення глобальних та регіональних інтеграційних процесів соціальний, економічний та екологічний розвиток держави залежить саме від порівняльних переваг національної економіки щодо її національного багатства та запобігання деструктивним змінам.

Найважливішою площиною цієї проблематики є, на нашу думку, зріз формування та реалізації можливостей розвитку національної економічної системи шляхом збереження та нагромадження

резерву – потенційного портфеля активів – національного багатства для задоволення потреб суспільства та безперервності розширеного відтворення й розвитку національної економіки. Адже національне багатство – це надзвичайно складна, динамічна, багаторівнева, багатоконпонентна, відкрита система, яка складається з певної кількості різноманітних підсистем. Вони доволі ієрархічно складні за своєю структурою, взаємопов'язані і взаємодіють між собою, впливають одна на одну, утворюючи єдину синергетичну систему, яка підлягає регулюванню та ефективному керуванню. Кожна підсистема національного багатства має великий потенціал, що дозволяє йому виходити на значно вищий рівень розвитку.

Отже, на основі вищевикладеного можна зробити висновок, що національне багатство – атрибут незалежності та суверенності України. Тому практична реалізація державного суверенітету можлива лише за умови ефективного використання, збереження і нагромадження національного багатства, що сприятиме вирішенню стратегічних завдань соціально-економічного розвитку держави, призведе до зміцнення національної конкурентоспроможності, забезпечення високого рівня економічної безпеки в сучасних умовах невизначеності.

На порядку денному залишається таке пріоритетне завдання української нації як забезпечення ефективності державного регулювання використання, збереження та нагромадження всіх елементів національного багатства. На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів Україна має всі шанси зайняти гідне місце у світовій економічній системі, зміцнити державний суверенітет та вийти на

траєкторію сталого екологічно збалансованого соціально-економічного розвитку, якщо усвідомить значущість розширеного відтворення усіх елементів національного багатства для зміцнення внутрішньої могутності, забезпечення конкурентних переваг та незалежності у міжнародній політиці держави, реформування соціально-економічної системи України в поєднанні з посиленням її національної безпеки.

Отже, від нинішньої державної політики використання, заощадження і нагромадження національного багатства безпосередньо залежить ефективність функціонування національної економіки в майбутньому. У цьому контексті державна підтримка раціонального використання національного багатства має спрямовуватись на застосування ресурсозберігаючих технологій та моделей природокористування, перехід від сировинно-орієнтованого експорту до експорту готової продукції. Реалізація національної стратегії використання та заощадження національного багатства в Україні дасть можливість досягти значних конкурентних переваг, що полягають у сприянні соціалізації національної економіки, ефективному використанні природного капіталу, покращенні інформаційного забезпечення, підвищенні рівня капіталізації національної економіки, збільшенні обсягу внутрішніх інвестицій, зменшенні відпливу національного багатства за межі країни та гарантуванні дотримання вимог нинішнього і майбутнього поколінь. Водночас, слід зауважити, що це призведе до підвищення ролі дослідження змін у системі національного багатства як передумови узгодження економічного зростання та соціального розвитку держави, що стане напрямом наших подальших наукових досліджень.

## Список літератури

1. Конституція України [Текст] : прийнята 28 червня 1996 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Харків : Фоліо, 2004. – 117 с.;
2. Декларація про державний суверенітет України [Текст] : від 16.07.1990 № 55-XII / Верховна Рада УРСР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/55-12>;
3. Жаліло, Я. А. Економічні засади державного суверенітету в глобалізованому світі [Текст] / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 2 (19). – С. 73–83;
4. Бобух І. М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України [Текст] : монографія / Ірина Миколаївна Бобух ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 372 с.;
5. Інформація щодо реформування відносин власності в Україні за I квартал 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.spfu.gov.ua/ukr//law/zvit\\_19042012.pdf](http://www.spfu.gov.ua/ukr//law/zvit_19042012.pdf)
6. Економіка України : національна стратегія розвитку [Текст] : монографія – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – 444 с.;
7. Денисова, Е. Ю. Исследование финансовых стратегий глобальных ТНК в Украине [Електронний ресурс] / Е. Ю. Денисова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : региональный аспект. – 2011. – С. 90-94. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2011\\_2/tom2/090.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/090.pdf).

## РЕЗЮМЕ

**Квак Мария**

### **Национальное богатство – атрибут независимости и суверенности Украины**

В статье изложены теоретические аспекты изучения национального богатства как атрибута независимости и суверенности Украины. Проведен анализ плоскостей рассмотрения национального богатства как основы реализации функций государственного суверенитета. Обоснована ценность расширенного воспроизводства национального богатства для развития экономики государства в долгосрочной перспективе.

## RESUME

**Kvak Maria**

### **National wealth as an attribute of independence and sovereignty of Ukraine**

The article deals with theoretical aspects of national wealth as an attribute of independence and sovereignty of Ukraine. The analysis of national wealth as the basis of state sovereignty realization has been carried out. The value of extended national wealth recreation for the development of the economy of the state in the long run has been proved.

**Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.**



## ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМИ НЕРІВНОМІРНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*Проаналізовано еволюцію поглядів у економічній теорії на проблему нерівномірності економічного розвитку та узагальнено їх основні етапи. Обґрунтовано значущість еволюційної компаративістики цієї проблеми та запропоновано шляхи розв'язання глобальних проблеми нерівномірності економічного розвитку.*

**Ключові слова:** нерівномірність економічного розвитку, глобалізація, проблема «Північ-Південь», світова економіка.

Економіка як відкрита, динамічна та багатогранна наука впродовж багатьох століть обґрунтовує реалії, які постають перед людством у їх господарському житті. Історично склалось так, що ефект диспаритету в економічному розвитку країн світу завжди був характерною особливістю світової системи, а особливо гостро це питання постає на межі тисячоліть, коли економічне зростання набуває нових відтінків та тенденцій, а доцентрові та відцентрові глобалізаційні сили, які діють поза державними кордонами, мають суперечливий характер [4]. Економічна нерівномірність закладена у динамічно змінюваній економічній системі вільного підприємництва та має дещо закономірний характер, підґрунтям якого є різнорівневий потенціал регіонів світу. Але реалії сучасного економічного глобалізму спонукають до наукового переосмислення дисбалансів у світовому господарстві через призму міжнародних масштабів. Сучасний світ не характеризується однорідністю, а навпаки - поляризацією та маргіналізацією, де основні торговельні, фінансові та інвестиційні потоки сконцентровані в руках економічно розвинених держав. Тому за цих умов необхідно все ж через призму національної специфіки і процесів стабілізації та відновлення економіки, переоцінити проблеми формування і розвитку світового ринку, враховуючи виклики, які кидає людству процес глобалізації. «Глобалізація, – зауважує Джорж Сорос, – принесла величезні блага. Державне втручання в економіку ніколи не було особливо ефективним; крім того, держава схильна зловживати своєю владою. Глобалізація відкрила людям нові можливості для новаторства та підприємництва і прискорила глобальне економічне зростання. Але у глобалізації є і негативні аспекти. По-перше, вона схильна до криз, по-друге, вона посилює нерівність між багатими та бідними як всередині країн, так і між ними, по-третє, вона викликає неправильний розподіл ресурсів між приватними і державними інтересами» [7]. На жаль, економічна нерівномірність у світі прогресує та характеризується безпрецедентним поглибленням прірви нерівномірного розподілу доходів у різних країнах та низькими економічними показниками, тому теоретична еволюційна компаративістика цієї проблеми є важливою.

Наукове сприйняття господарського буття через призму нерівномірності вперше згадується в теоріях меркантилізму (Т. Мен, В. Стаффорд, Дж. Стюарт,

С. Фортрей та ін.). Статична концепція економічної діяльності як гри з нульовою сумою та твердження про те, що економічні інтереси націй протилежні – так, наче у світі існує фіксована кількість ресурсів, які одна країна може придбати за рахунок інших, були поясненням політики активного торгового балансу, захоплення зовнішніх ринків та розвитку зовнішньоторговельних монополій [3].

Дискусія навколо природи економічної нерівномірності точилась і серед прихильників класичної політичної економії (Ф. Кене, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт та ін.). Головне завдання, яке ставив перед собою Адам Сміт у праці «Дослідження про природу та причини багатства народів», - це економічний розвиток, тобто зростання багатства народів [6]. Закономірно цей процес характеризується диспропорціями у нагромадженні капіталу. Для А. Сміта багатство – це суспільні доходи, створені впродовж певного періоду часу, а збільшення доходів залежить, насамперед, від поділу праці. А. Сміт зазначає, що багаті країни вирізняються своїм промисловим виробництвом, оскільки промисловість надає ширші можливості для спеціалізації, ніж сільське господарство [3].

Неможливо залишити без уваги і марксистські економічні погляди, які мали помітний вплив на соціал-демократів кінця XIX – початку XX століть (Р. Гільфердінг, В. Левинський, К. Маркс та ін.), а саме теорію імперіалізму, оскільки це фактично теорія економічного розвитку, яка пояснює розрив між багатими і бідними країнами з точки зору динаміки іноземних інвестицій капіталістичних країн. Основою теорії є бачення К. Маркса капіталізму, схильного до хронічного недоспоживання. Експорт капіталу протидіє тенденції норми прибутку до зниження в країні відпливом надлишкових заощаджень. Відповідно нездатність вигідно розпоряджатися товарами і капіталом може привести до імперіалістичних авантур [3].

Моделі економічного зростання були основною задачею для представників неокласичного напрямку (М. Бредлі, К. Віксель, Г. Кассель, Дж. Мід та ін.), а диференціації країн за рівнями заощаджень капіталу є однією з причин економічної нерівномірності у світовій економіці [8].

Враховуючи відносну дотичність вищезгаданих доктрин до нерівномірності економічного розвитку, яка набула ускладненого виду у глобалізованому світі,

та беручи до уваги факт системного характеру економічної науки, сучасні теорії, все ж, ґрунтуються на класичних моделях.

Якісно новим етапом розвитку економічної системи стає друга половина ХХ ст., оскільки виводить на новий рівень норми світової конкурентоспроможності, підґрунтям яких став стрімкий науково-технічний прогрес, а наслідком – постіндустріальне суспільство та новий інституціонально-соціальний напрям економічної думки, в якому, перш за все, зростає роль людського капіталу та високотехнологічних товарів. Новітні концепції нерівномірності економічного розвитку

виникають на фоні інноваційних зрушень.

Серед новітніх моделей економічного розвитку, суть яких виявляється, перш за все, через призму економічної відкритості, фінансової лібералізації, гармонізації загальносвітових норм та правил торгівлі, максимальної лібералізації для суб'єктів економічної діяльності, стимулювання інвестицій та інформаційного суспільства, хотілось б виділити теорію зовнішньої залежності, теорію ендегенного розвитку та теорію структурних трансформацій, які певною мірою перетинаються і є особливо актуальними та практичними з точки зору нерівномірності економічного розвитку (табл. 1).

**Таблиця 1. Основні підходи до вивчення проблеми нерівномірності економічного розвитку у світовій економіці зарубіжними вченими ХХ ст.\***

Напрямок дослідження	Представники
Проблема нерівномірності економічного розвитку в межах концепції «Північ-Південь» (теорія залежності)	А. Брюер, А. Бургсталлер, Д. Вайнс, В. Даріті, А. Датт, Б. Ертен, Н. Калдор, П. . Конвей, А. Льюїс, Г. Молона, Н. Сааведра-Рівано, А. Сірвол, Л. Тейлор, Р. Фіндлі, Т. Цейсемер
Проблема нерівномірності економічного розвитку з точки зору неоднорідної вигоди від феномену глобалізації, переоцінки розподілу доходів та радикальних змін з боку дій інституційних механізмів	Д. Асемоглу, А. Банерджи, Н. Бірдсалл, А. Варнер, Р. Вос, Дж. Галлуп, Т. Гарфорт, С. Джонсон, Е. Дуфло, Дж. Загс, Д. Кантоні, П. Кверубін, Дж. Окампо, С. Раделет, Дж. Робінсон
Проблема нерівномірності економічного розвитку в межах теорії структурної трансформації	Дж. Гелбрейт, М. Гіллман, К. Кларк, Л. Нгалі, К. Піссарідес, А. Тоффлер, А. Льюїс, Х. Ченері

\* Складено автором

У 1960-х роках ведуться дискусії навколо асиметричного доступу країн світу до ринків капіталу, структурних відмінностей і, відповідно, преференційної вигоди розвинених країн від інтеграційних та глобалізаційних процесів, тобто взаємовідносин центр - периферія, які пізніше втілились у концепцію «Північ-Південь».

Французьким економістом А. Еммануелем (1972) була розвинена теорія нееквівалентного обміну, яка ґрунтувалась на припущеннях, що капітал – мобільний, що призводило до вирівнювання норми прибутку, а реальна заробітна плата, перш за все, залежить від екзогенних чинників [12]. Також припускається, що існує повна спеціалізація, де Північ виробляє сталь, Південь – каву, тому  $q^N$  – виробництво сталі на одиницю праці Півночі, а  $q^S$  – виробництво кави на одиницю праці Півдня;  $w^N$  та  $w^S$  – реальна заробітна плата Півночі та Півдня, відповідно;  $p$  – ціна кави щодо сталі;  $r$  – норма прибутку. Тоді:

$$r = \frac{q^N - w^N}{w^N} = \frac{p q^S - w^S}{w^S} \quad (1)$$

Відповідно до умови торгівлі  $p$  Півночі – Півдня з точки зору заробітної плати та продуктивності матимуть наступний вигляд:

$$p = \frac{w^S q^N}{w^N q^S} \quad (2)$$

А. Еммануель стверджує, що обмін є еквівалентним, коли двофакторні умови торгівлі  $f$ , які пов'язують однофакторні умови торгівлі окремої країни з тенденціями зміни продуктивності в її торговельних партнерах, дорівнюють нулю, тобто

$$f = \frac{p q^S}{q^N} - \frac{w^S}{w^N} \quad (3)$$

Очевидно, що  $f$  може дорівнювати одиниці тільки тоді, коли  $w^S = w^N$ .

Тому відповідно до твердження А. Еммануеля – реальна заробітна плата Півдня є нижчою  $w^S < w^N$  і тому  $f < 1$ . Відповідно, між країнами відбувається нееквівалентний обмін, оскільки затрати праці на виробництво товару Півночі значно менші, ніж Півдня, що виявляється у неоднаковій заробітній платні, яка у свою чергу спричиняє нееквівалентний обмін між Північчю та Півднем.

На початку 1980-х років американським економістом Р. Фіндлі була удосконалена «модель Північ-Південь», оскільки остання пояснює диспаритет у розвитку Півночі – індустріально розвинених країн та Півдня – країн, що розвиваються, і є теоретичним обґрунтуванням теорії залежності, суть якої полягає в нерівномірності економічного розвитку як наслідку несправедливих умов торгівлі та неоднорідної інтеграції у світову економічну систему, які склалися між індустріально розвинутими країнам та рештою світу.

Американський економіст Б. Ертен (2010) [12], спираючись на припущення щодо нерівномірного зростання К. Датт (1990), запропонував свій погляд та розмежував моделі Північ – Південь:

1. Модель Солоу-Льюїса – неокласична модель економічного зростання запропонована Р. Фіндлі. Її припущення наступні:

а) повна спеціалізація, де Північ експортує готові товари, а Південь – сировинні;

б) повна зайнятість на Півночі, чії темпи

зростання визначаються темпами зростання робочої сили, натомість темпи зростання Півдня не пов'язані з робочою силою, яка характеризується великою кількістю безробітних;

в) темпи зростання Півдня залежать від швидкості накопичення капіталу, що у свою чергу залежить від норми прибутку та заощаджень у сировинному секторі.

Оскільки Північ є єдиним експортером готових товарів до Півдня, умови торгівлі відіграють надзвичайну роль у досягненні економічного зростання Півдня. Оскільки Р. Фіндлі передбачає однакоvu еластичність попиту для готових та сировинних товарів у довгостроковому періоді, темпи економічного зростання для Півночі та Півдня можуть бути однаковими. У результаті єдиним способом економічного прориву Півдня може бути збільшення темпів екзогенного зростання Півночі.

2. Модель Калецького-Льюїса, відповідно до якої темпи економічного зростання Півночі визначаються її власною макроекономічною динамікою і Північ є рушійною силою світової економіки, а умови торгівлі є основою механізму, через який відбувається економічне зростання країн Півдня.

3. Модель Льюїса-Льюїса, в якій британський економіст А. Льюїс досліджує проблему економічного розвитку у країнах з низьким доходом і робить висновок, що економічний прорив, перш за все, залежить від державного регулювання. Створення умов для зростання капіталовкладень є першочерговим завданням, але не з метою стимулювання ефективного попиту, а для інфраструктури та перерозподілу додаткового продукту. Тобто А. Льюїс вважає, що розвиток промисловості є рушійною силою економічного зростання, а загальне зростання досягається при взаємодії аграрного сектору та сектору промисловості [9]. Модель Льюїса критикував Н. Калдор, оскільки науковець пропонує зосередитись на стабілізації цін, бо неочікувані зміни в умовах торгівлі можуть бути основною перешкодою промислового зростання Півночі.

4. Модель технологічного розриву Півночі-Півдня, суть якої полягає у вченні економістів, а саме Я. Фагерберга, про те, що швидкість створення та поширення технологічних інновацій і є різницею в економічному зростанні країн світу, а можливість швидкого оволодіння технологіями залежить від інституційних та економічних чинників.

Теорія ендегенного розвитку базується на поєднанні внутрішніх чинників та ефективності інституційних механізмів як економічного прориву для країн, що розвиваються.

Американський економіст Дж. Загс, досліджуючи проблему економічної відсталості та нерівномірності, виокремлює 3 рівні бідності: крайня бідність – 1/6 населення Землі, тобто 1 млрд. людей, які щоденно борються за виживання; поміркована бідність – 1, 5 млрд. людей, які живуть вище прожиткового мінімуму, але все ж проживають у злиднях; відносна бідність – 2,5 млрд. людей, які проживають у міській місцевості та мають відносний доступ до житла, транспорту, освіти, харчування. Дж. Загс стверджує, що інвестиційні потоки розвинених країн повинні бути спрямовані в певні ключові категорії як інструмент економічного прориву країн, що розвиваються, а саме: у людський капітал з метою поліпшення охорони

здоров'я; технологій у сфері сільського господарства, промисловості та послуг; у інфраструктуру; доквілля; науково-технічної бази; удосконалення правових та інституційних систем [16].

Теоретичне осмислення проблематики нерівномірності наводять Р. Вос та Дж. Окампо (2008) [15]. Так, обґрунтовуючи значущість розв'язання вищезгаданої проблеми, науковці конкретизують наступні факти: світова нерівномірність, перш за все, пояснюється нерівномірністю доходів між країнами, хоча до Другої світової війни актуальнішим була нерівномірність доходів у країні. При цьому абсолютною вигодою користуються розвинені країни, володіючи преференційним доступом до ринків капіталу та меншою вразливістю до зрушень на світових товарних ринках, що пояснюється спрямованістю світових інвестиційних потоків у країни з низьким інвестиційним ризиком, а економіки країн, що розвиваються, є менш диверсифіковані і, відповідно, більше чутливі до потрясінь на міжнародних фінансових ринках. Парадоксально, але інтегрованість економічних та політичних інституцій означає неоднаковий доступ до прийняття рішень на світовій арені. Тому глобальна економічна асиметрія є згубною для світової економіки загалом, оскільки є основним джерелом регіональних конфліктів, внутрішніх безладів та соціальної нестабільності.

Ретроспективний аналіз проблеми нерівномірності економічного розвитку надають Д. Асемоглу і Дж. Робінсон [10], які заперечують технократичні, географічні чи культурні причини нерівномірності, вважаючи, що, перш за все, сучасний рівень добробуту спирається на політичні засади, а саме – на ефективність інституційних механізмів у державі та централізованій владі.

А. Банерджі та Е. Дуфло спрямовують свої дослідження у подібному напрямі, оскільки обґрунтовують методи подолання бідності через призму адекватних, обдуманих та проінформованих інституційних дій у державі, тобто неприпустимості нехтування політичних реформ [11].

Т. Фрідман провокаційно стверджує, що глобалізація на сучасному етапі розвитку знаходиться на новому рівні, оскільки індивіди, а не корпорації чи держави є джерелом однорідності світової системи [13]. Н. Бірдсалл заперечує припущення Т. Фрідмана, запевняючи, що з початком процесу глобалізації світова система відійшла від однорідності, а глобальна нерівність глибока і зростає, окреслюючи наступні причини глобальної асиметрії [2]:

Економічні вигоди від глобалізації світових ринків є розподілені неоднаково. У результаті доступ до фінансового та людського капіталу зосереджений у руках індивідів, які, перш за все, мають вільний доступ до якісної вищої освіти, оскільки з інтегрованістю торговельних ринків, активними потоками капіталу та глобальними технологіями попит на якісних фахівців перевищує пропозицію. Тому освіта – прорив для індивідів, ефективні політичні та економічні інституції – прорив для держави;

Глобальні ринки – далекі від досконалості, для прикладу – незбалансована світова екологічна система. Також диспаритет у економічному розвитку країн світу особливо негативно впливає на фінансову систему, перш за все країн, що розвиваються. Високий державний борг породжує високі процентні ставки, погіршуючи інвестиційний клімат і, відповідно,

економічну стагнацію. Як наслідок – унеможливується створення фіскального профіциту, що в довгостроковому періоді впливає на зменшення капітальних інвестицій в охорону здоров'я і освіту, боротьбу з безробіттям та бідністю;

На сучасному етапі принципи міжнародної торгівлі, міграції та захисту прав інтелектуальної власності відображають, перш за все, інтереси держав – гегемонів.

Н. Бірдсалл стверджує, що міжнародним організаціям та інституціям, таким, як МВФ, Світовий Банк, Рада Безпеки ООН, Базельський комітет з питань банківського нагляду, «Велика вісімка», МОМ тощо, які відповідають за забезпечення стабільності та добробуту на світовій арені, необхідно переоцінити, зміцнити та реформувати методи боротьби з економічною відсталістю, з метою рівномірного використання вигод від функціонування глобальних ринків.

Низка вчених розглядають проблему нерівномірності економічного розвитку в межах теоретичного та емпіричного обґрунтування взаємозв'язку між економічним зростанням та розподілом доходів. Дж. Галлуп, С. Раделет та А. Варнер виділяють чинники, які мають сильний вплив на темпи зростання доходів у країнах, що розвиваються, а саме: відкритість економіки, високі норми заощаджень держави, соціальний добробут (насамперед у сфері схорони здоров'я) тощо. Вони прослідковують взаємозалежність між вищезгаданими факторами, а також сприятливим середовищем для інвестицій та створенням робочих місць і зростанням доходів, але ключову роль все ж відіграє стабільність політичних інституцій [14].

Теорія структурних трансформацій, запропонована

британським дослідником А. Льюїсом, суть якої полягає в переході від аграрного сектору економіки, який характеризується надлишком робочої сили і неефективною продуктивністю праці, до промислового, за рахунок якого удосконалюється вся економічна система, як рушійного процесу економічного прориву на основі історичного досвіду країн.

Х. Ченері доповнив теорію вченням про те, що економічні, індустріальні та інституційні структурні зміни економік країн, що розвиваються, є рушієм економічного зростання, виокремивши інвестиції та заощадження як необхідну, але не достатню умову економічного зростання, наслідком чого повинні бути трансформації у всіх сферах господарського життя. Він виділяє внутрішні обмеження економічного зростання, такі, як природно-ресурсний потенціал, соціальні аспекти і ефективність інституцій, та зовнішні, а саме доступ до інвестицій, технологій та участь у міжнародній торгівлі [17].

Отже, проблема нерівномірності економічного розвитку завжди була дотичною до економічних доктрин, на основі яких можна твердити, що рушійною силою для економік країн, що розвиваються повинно стати максимальна концентрація інновацій, лібералізація політичної, економічної та фінансової сфери з метою створення вільного та ефективного ринку як середовища для оптимального та якісного розвитку держави, тобто демократизація суспільних відносин та максимальна інтеграція у світову спільноту, що втілюється через потужну освітню систему для обміну знань, технологій та капіталу з метою постійних інновацій і розвитку нових конкурентоспроможних галузей на світовому ринку товарів та послуг.

## Список літератури

1. Базилевич В. Д. Історія економічних учень [Текст] / В. Д. Базилевич - К.: Знання, 2004.
2. Бердсолл, Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике [Текст] / Н. Бердсолл // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 84-89
3. Блауг, М. Економічна теорія в ретроспективі [Текст] / М. Блауг. — К.: Основи, 2001. — 670 с.
4. Довбенко, М. Криза економіки – не криза науки [Текст] / М. Довбенко. – Київ, 2009. – 301 с.
5. Левинський В. Причина світової війни (про імперіалізм) [Текст] / В. Левинський. – Скрентон: Народна воля, 1916. – 24 с.
6. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
7. Сорос, Дж. О глобализации [Текст] / Джордж Сорос ; пер. с англ. А. Башкирова. — М. : Изд-во Эксмо, 2004. — 224 с.
8. Столярчук, Я. М. Асиметрія глобального розвитку: соціально-економічний вимір [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. ек. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Я. М. Столярчук. – Київ, 2009. – 39 с.
9. Шевченко, О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії [Текст] : навч. посіб. / О. О. Шевченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.
10. Acemoglu D. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty [Текст] / D. Acemoglu, J. A. Robinson // Crown Publishers / New York. – 2012. – 546 p.
11. Banerjee A. Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty [Текст] / A. Banerjee, E. Duflo // New York: Public Affairs – 2011. – P. 303.
12. Erten B. Uneven Development and the terms of trade: a theoretical and empirical analysis [Текст] / UMI dissertation publishing – 2010.
13. Friedman, T. The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century [Текст] / T. Friedman // Farrar, Straus and Giroux – 2005. – P. 488.
14. Gallup, J. L. Economic Growth and the Income of the Poor [Текст] / J. L. Gallup, S. Radelet, A. Warner // Harvard Institute for International Development – 1998. – P. 31.
15. Ocampo, Vos Uneven Economic Development [Текст] / Publisher: Orient Longman Private Limited, Zed Books Ltd and Third World Network, Published in association with the United Nations // Year: 2008 No. of pages: 240.
16. Reese, R. Book Review. The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time by Jeffrey D. Sachs [Електронний ресурс] : [database] / WMA. – Режим доступу: <http://www.wmausa.org/page.aspx?id=95937>.
17. Todaro, M. Economic development [Текст] / M. P. Todaro, S. C. Smith / Pearson Education and Addison-Wesley – 2011. – P. 825.

## РЕЗЮМЕ

*Кирилич Кристина*

### **Эволюция взглядов на проблемы неравномерности экономического развития мирового хозяйства**

Проанализирована эволюция взглядов в экономической теории на проблему неравномерности экономического развития и обобщены их основные этапы. Обоснована значимость эволюционной компаративистики этой проблемы и предложены пути решения глобальных проблемы неравномерности экономического развития.

## RESUME

*Kyrylych Khrystyna*

### **Evolution of the problems of uneven economic development of the world economy**

Evolution of the views in economic theory to the problem of uneven economic development is analysed. Their main stages are summarized. The significance of evolutionary comparative studies of this problem are proved. Solutions to global problems of uneven economic development are proposed.

*Стаття надійшла до редакції 2.10.2012 р.*

## АНАЛІЗ ЧИННИКІВ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ТРАНСКОРДОННІЙ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*У статті проведено аналіз чинників участі України в транскордонній інвестиційній діяльності, що охоплює здійснення прямих іноземних інвестицій, надано оцінку впливу основних макроекономічних параметрів головних експортерів та імпортерів капіталу України на відповідні потоки інвестиційного ресурсу, виявлені закономірності в процесах міжнародного інвестування та на основі відповідних висновків надано рекомендації щодо макроекономічної політики в Україні.*

**Ключові слова:** прями іноземні інвестиції, трансгранична інвестиційна діяльність, країна-експортер ПІІ, країна-імпортер ПІІ, чинники ПІІ, кореляційний аналіз, економічна конвергенція.

Беззаперечна важливість іноземного інвестування для економічного розвитку країни в умовах обмеженості внутрішнього ресурсу спонукає до пошуку причин такого інвестування. Особлива роль відводиться саме прямому іноземному інвестуванню, яке є найбільш привабливим з точки зору досягнення довготермінового економічного інтересу країни-реципієнта іноземного ресурсу. Дослідження причин експорту капіталу з країни є теж доволі актуальним з огляду на те, що відтік капітального ресурсу за умов принципового дефіциту внутрішніх заощаджень є загрозою подальшому розвитку країни.

Серед фахівців, які займалися дослідженням причин прямого іноземного інвестування як теоретичного, так і емпіричного характеру, варто назвати Гейця В. М., Гальчинського А. С., Затонацьку Т. Г., Засць А. П., Краснікову Л. І. та західних економістів: Дж. Даннінга, Дж. Менсінджера, Т. Озави, Р. Стейрера, Є. В. Чубунова. Відповідне теоретичне підґрунтя вивчення процесів іноземного інвестування становлять: теорія інвестиційного поля Д. Лук'яненка та В. Білошакки, теорія нової інституційної економіки Дж. Б'юкенена, теорія неінституційної економіки Дж. Коммонса, О. Вільямсона, економетричний підхід С. Едвардса, М. Ленсбері, Н. Пейната, К. Смідкової, деякі практичні аспекти розглядаються в роботах Ю. Г. Грицаєвої, О. Негри, Є. В. Чубунова [1-3].

Наразі дослідження потоків іноземних прямих інвестицій охоплюють більшу частину аспектів цього процесу, втім дослідження питань залучення України в міжнародні потоки прямих іноземних інвестицій не відрізняється такою варіативністю.

Так Є. Чубунов у своїй роботі виділяє основні чинники здійснення ПІІ в економіку України та оцінює їх вплив на обсяги ПІІ за допомогою регресійного аналізу. У якості статистичної бази дослідження він використовує дані з 2000 р. по 2004 р. включно. Негрич виділяє два основні фактори здійснення ПІІ в Україну – рівень середньої заробітної плати та рівень податку на прибуток та наводить якісний аналіз їх впливу на обсяги інвестування у 2005-2008 рр.

Наше дослідження спрямоване на суттєве збагачення розуміння участі України в процесах

прямого іноземного інвестування шляхом розширення як статистичної бази дослідження, так і більш комплексного підходу до аналізу факторів іноземного інвестування, а також залучення до розгляду не тільки імпорту інвестиційного ресурсу до економіки країни, але й його експорту.

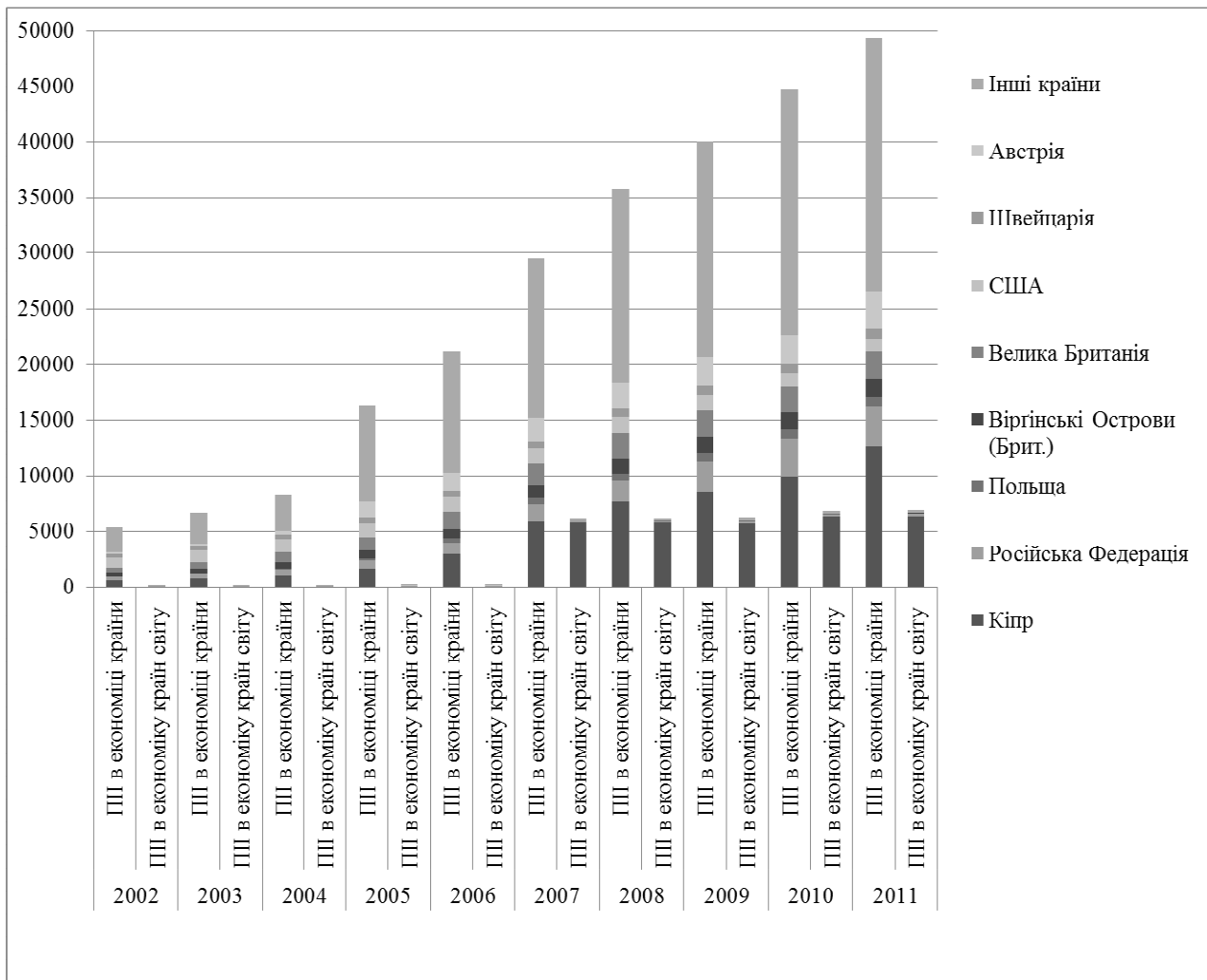
Метою статті є якісно-кількісний аналіз впливу основних чинників участі України в трансграничних потоках прямих інвестицій відповідно до основних країн-експортерів та імпортерів капіталу з виявленням особливостей вказаних економічних процесів.

Протягом усього періоду існування незалежної держави Україна залишається нетто-імпортером прямих іноземних капіталу. Втім різниця між обсягами ПІІ в економіку України та з України в економіку країн світу скоротилась з 37 разів перевищення у 2002 році до 7 у 2011 році (рис. 1). Проте асиметрія в географічній та секторальній структурі інвестування дещо нівелює ймовірний оптимізм від такого покращення [4].

Результати попередніх досліджень відмінностей у процесах інвестування до України та з України варто доповнити аналізом відмінностей у впливі чинників на обсяги прямих іноземних інвестицій. У якості основних факторів процесу іноземного інвестування варто виділити push та pull фактори.

Перша група факторів представлена показниками, що характеризують бізнес-цикли, тобто темпи економічного зростання країни-експортеру інвестицій, індекси промислового виробництва, процентні ставки. Якщо push фактори пояснюють кількісні характеристики наданого іноземного ресурсу, то pull фактори обумовлюють вибір країни-імпортера капіталу, а також форму іноземного інвестування. Відповідно до цієї групи факторів зараховують розмір ринку країни реципієнту іноземних інвестицій, економічні умови в середині країни, показники відкритості економіки, показники ліквідності, стан державного боргу, показники вразливості економіки і т. ін. [5]

На рисунку 2 зображено зіставлення двох основних показників, що впливають на залучення ПІІ до економіки країни в контексті країн-реципієнтів



**Рис. 1. Україна в транскордонних потоках прямих інвестицій\***

\* Розроблено автором на основі даних Державного комітету статистики [4]

українського капіталу та країн-донорів для Української економіки, а саме: рівня ВВП на душу населення як показника розміру споживчих ринків, та темпів приросту ВВП на душу населення за певний період часу в якості показника темпів зростання економіки.

Класичний вид цієї кривої - гіпербола - є наочним підтвердженням теорії конвергенції рівнів економічного зростання, тобто ті країни, що характеризуються високими темпами економічного розвитку, мають більш помірні темпи цього розвитку.

Якщо сконцентрувати увагу на основних партнерах України в міжнародній інвестиційній діяльності, можна побудувати наступні аналогічні графіки для нетто-експортерів та нетто-імпортерів інвестиційного капіталу до та з України (рисунок 3).

На відповідних малюнках зображено розташування основних нетто-експортерів та нетто-імпортерів у період 2000-2010 рр. відносно України, що на графіку представлена точкою (63,1; 1036,7).

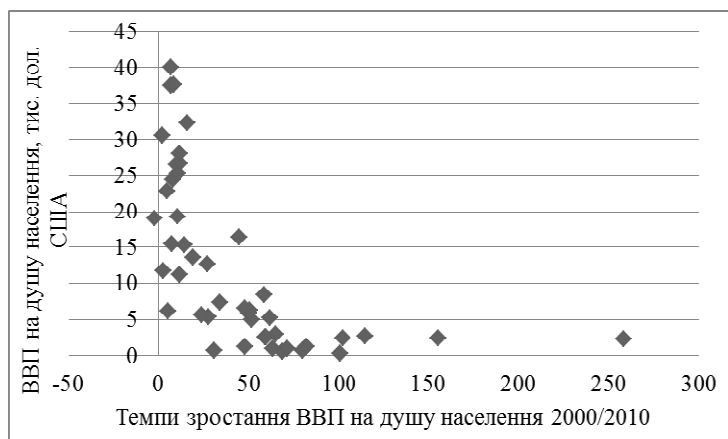
Якщо всі країни-експортери ПІІ до України характеризуються вищим рівнем ВВП на душу населення та меншими темпами зростання цього показника (окрім Російської Федерації, що має майже аналогічні до українських показники), то країни-імпортери українських інвестицій можуть бути

умовно поділені на три великі категорії:

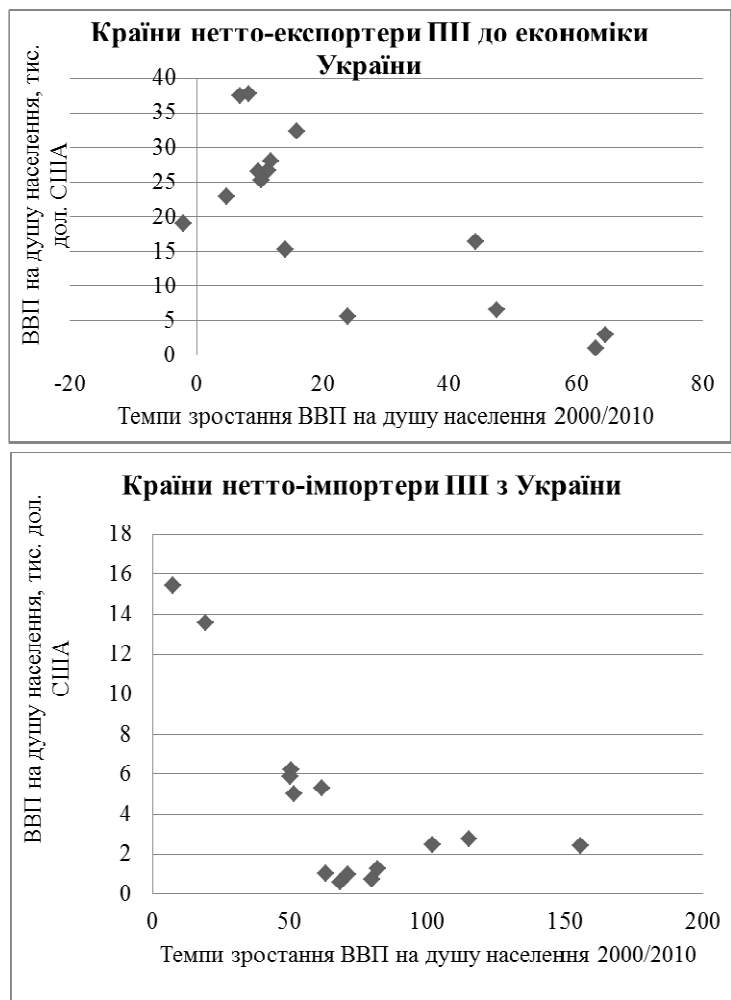
- перша група країн, що мають вищі темпи зростання ВВП на душу населення проте менші абсолютні обсяги цього показника (В'єтнам, Молдова, Узбекистан);
- друга група країн відрізняється в протилежний від попереднього бік (Греція, Естонія, Іспанія, Латвія, Литва та Панама);
- третя група країн характеризується перевищенням обох показників над українськими (Білорусія, Грузія, Казахстан).

Приклад країн-експортерів ПІІ до України показує, що донори іноземного капіталу, перш за все, керуються мотивом отримання додаткового економічного прибутку від розташування капіталу в інвестиційних об'єктах економіки України, що характеризується більш жвавим розвитком.

Втім з огляду на виділення певних груп інтересів, груп країн-імпортерів інвестиційного ресурсу, цілком логічно припустити, що в інвесторів з України дещо більш складна мотивація щодо вибору країни інвестування. Ця тенденція є наочною для більшості країн, що характеризуються низьким рівнем розвитку. Іншими словами, вказаний аналіз має бути доповнений ретельним дослідженням інших чинників ПІІ.



**Рис. 2. Мапа розташування основних експортерів інвестиційного капіталу та реципієнтів України\***  
 \* Розроблено автором на основі даних WDI, Worldbank [6]



**Рис. 3. Мапа розташування основних нетто-експортерів та нетто-імпортерів ПІІ України\***  
 \* Розроблено автором на основі даних WDI, Worldbank [6]



У першому наближенні в якості чинників, що впливають на ступінь привабливості економіки до зовнішнього інвестування окрім темпів економічного зростання та розміру ринку, що були раніше проаналізовані, виступають також процентний спред та ступінь відкритості економіки, що зазвичай вимірюється, як відношення експорту та імпорту товарів та послуг до ВВП (%).

Результати відповідного кореляційного аналізу для України та її основних партнерів у міжнародній інвестиційній діяльності наведені в табл. 1.

Відповідно до отриманих результатів можна зробити висновок, що зв'язок істотної сили для обраної групи країн існує лише між потоками ПІІ та ВВП на особу населення. Втім характер цього зв'язку у 2010 році є кардинально іншого характеру, ніж у 2000 р. У 2010 році ефект заміщення від інвестицій превалював над ефектом доходу, тому рівень економічного зростання був негативно пов'язаний з притоком ПІІ до країни.

Цікавим є спостереження щодо характеру взаємозв'язку між потоками капіталу країн-партнерів України в міжнародній інвестиційній діяльності. (табл. 2).

Так зростання в обсягах притоку ПІІ відбувалося паралельно зі зростанням в обсягах відтоку ПІІ з країн, що свідчить про поглиблення глобалізаційних процесів. Зважаючи на те, що відповідний аналіз проводився на обмеженому масиві даних, все ж таки можна зробити висновок, що група країн, на даних по ПІІ яких побудоване поточне дослідження, може розглядатися в якості доволі однорідної сукупності економік. З цього витікає те, що винайдені надалі тенденції в причинах здійснення ПІІ можуть бути поширені на всю сукупність спостережуваних об'єктів.

Відповідний кореляційний аналіз не виявив якихось явних сталих зв'язків між досліджуваними потоками інвестиційного капіталу та чинниками інвестицій, тому є сенс у використанні інших підходів до дослідження відповідних залежностей.

Як і раніше, в якості основних чинників ПІІ були обрані такі фактори, як ступінь відкритості економіки та процентний спред, тобто різниця між ставкою

відсотку на кредит та ставкою відсотку на депозит. У більшості випадків існування обмежень на торгівлю або інших факторів, що знаходять своє відображення в низькому ступеню відкритості економіки, призводить до збільшення обсягів інвестування до країни. У такий спосіб іноземні підприємці намагаються оминати відповідні обмеження шляхом започаткування власної справи. Тобто має спостерігатися від'ємний зв'язок між цим показником та обсягами інвестицій в економіку країни.

Втім протягом останнього часу спостерігається протилежна ситуація - прямий зв'язок між обраними показниками. Основною причиною цього є поглиблення економічних глобалізаційних процесів, а також все більшою інтеграцією потоків торгівлі та капіталу, що знаходить своє відображення в розвитку інструментів фінансування торгівлі і т. ін.

Що стосується процентного спреду, між цим показником та припливом ПІІ має спостерігатися прямий взаємозв'язок, адже збільшення цього показника є сигналом збільшення прибутковості інвестицій.

На рис. 4 графічно представлені відповідні потоки прямого іноземного капіталу в Україну та з України та відповідні чинники ПІІ ( на малюнках з правого боку від України розташовані країни нетто-імпортери українських інвестицій, з лівого боку - нетто-експортери).

Для більшості країн все ж таки спостерігається пряма залежність між притоком ПІІ та відсотковим спредом та ступенем відкритості економіки, що у 2010, що у 2000 році. Однак у 2010 році відповідні залежності є більш яскравими завдяки поглибленню економічної інтеграції країн світу.

Відповідно, в інвесторів України в більшості випадків рівень процентного спреду нижчий, ніж в Україні, у країнах-реципієнтах інвестицій з України - вищий, що повністю відповідає теорії міжнародного інвестування. Ситуація зі ступенем відкритості в більшості випадків є протилежною. Іншими словами ступінь економічної інтеграції між Україною та її інвесторами є вищою, ніж між Україною і країнами-реципієнтами українського капіталу, тому інвестиції в

**Таблиця 1. Кореляційний аналіз співвідношення факторів іноземного інвестування та потоків ПІІ в 2000/2010 рр\***

	ВВП на особу (дол. США 2000 р.)		ВВП на особу, темпи приросту		Процентний спред(%)		Відкритість економіки (% ВВП)	
	2000	2010	2000/1991	2010/2000	2000	2010	2000	2010
ПІІ, чистий відтік (% ВВП)	0,74	-0,21	0,32	0,07	-0,37	0,06	0,25	-0,31
ПІІ, чистий притік (% ВВП)	0,28	-0,50	0,21	0,24	-0,24	0,32	0,58	-0,16
ПІІ, чисті (дол.США)	0,04	-0,56	-0,03	0,41	0,08	0,44	-0,05	0,24
<i>скореговані дані (порівняльні)</i>								
ПІІ, чистий відтік (% ВВП)	0,87	-0,40	0,27	0,18	-0,40	0,08	-0,19	-0,41
ПІІ, чистий притік (% ВВП)	0,49	-0,73	0,32	0,45	-0,47	0,38	0,31	-0,42
ПІІ, чисті (дол.США)	-0,07	-0,55	-0,02	0,44	0,07	0,50	0,04	-0,15

\* Розроблено автором на основі даних WDI, Worldbank [6]

Таблиця 2. Кореляційний аналіз співвідношення потоків ППІ в 2000/2010 рр\*

	ППІ, чистий відтік (% ВВП)		ППІ, чистий притік (% ВВП)		ППІ, чисті (дол.США)	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
ППІ, чистий відтік (% ВВП)			0,71	0,78	-0,30	-0,24
ППІ, чистий притік (% ВВП)	0,71	0,78			0,00	0,08
ППІ, чисті (дол.США)	-0,30	-0,24	0,00	0,08		
<i>скореговані дані (порівняльні)</i>						
ППІ, чистий відтік (% ВВП)			0,54	0,89	-0,31	-0,35
ППІ, чистий притік (% ВВП)	0,54	0,89			0,20	0,06
ППІ, чисті (дол.США)	-0,31	-0,35	0,20	0,06		

\* Розроблено автором на основі даних WDI, Worldbank [6]

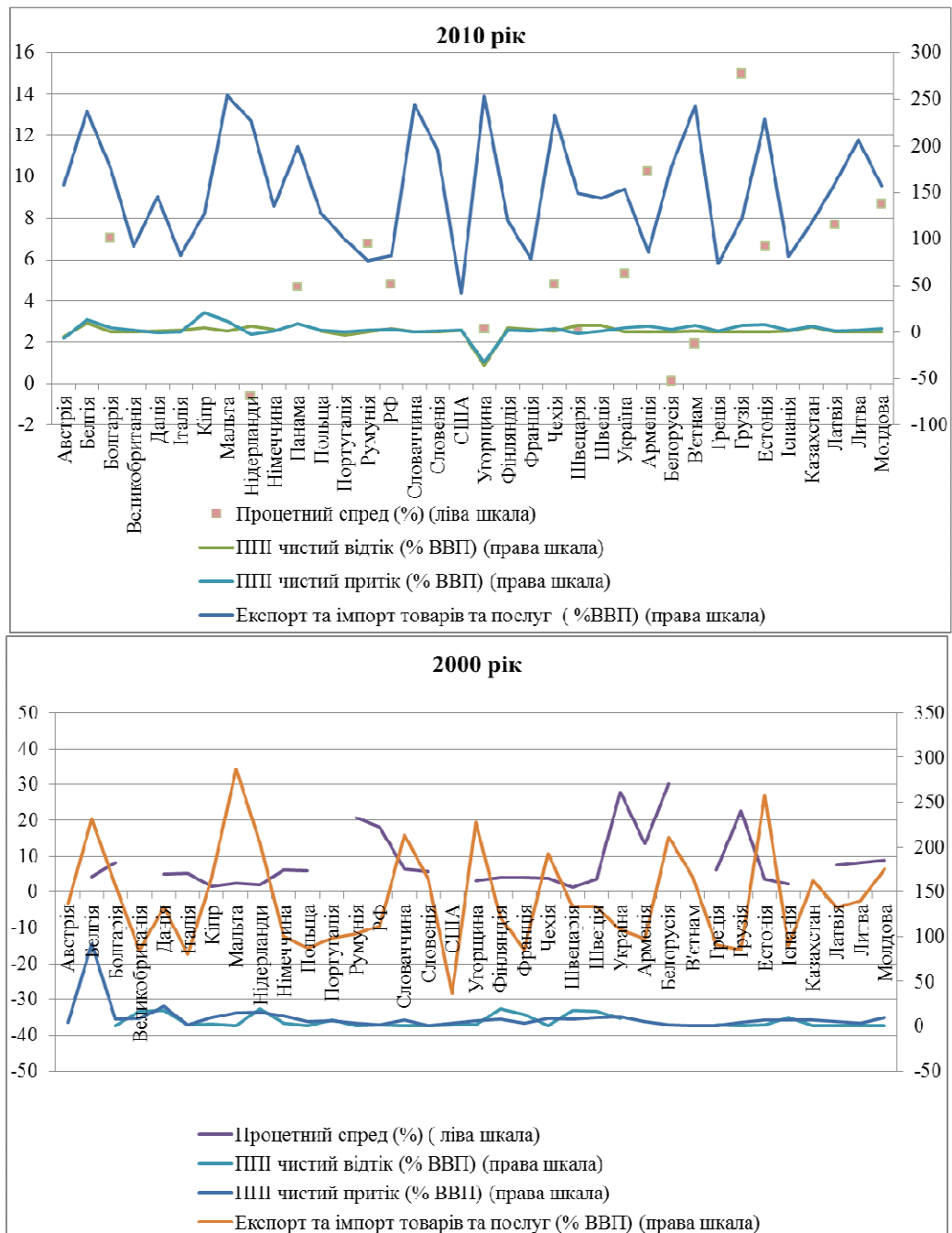


Рис. 4. Взаємозв'язок основних чинників інвестування та потоків ППІ\*

\* Розроблено автором на основі даних WDI, Worldbank [6]

останні не є формою підтримки інших господарських зв'язків з країнами, а, скоріш за все, формою їх заміни.

Україна отримує інвестиційні ресурси з країн, що мають вищий рівень економічного розвитку, але менші темпи економічного зростання; щодо країн, в які здійснюється інвестування з України, то існує декілька груп таких країн, які є багато в чому схожими за своїми ознаками. Загалом по групі країн інвесторів в Україну та групі країн, в які інвестує Україна, спостерігається все більша конвергенція цих країн у темпах економічного розвитку і все більша інвестиційна інтеграція, і з точки зору зміни обсягів інвестування, і з точки зору впливу основних детермінант такого інвестування на потоки капіталу в

контексті цілої сукупності основних партнерів України в трансграничній інвестиційній діяльності, а також у контексті їх поділу на інвесторів та донорів ПІІ.

Наше дослідження має бути доповнене економетричним аналізом впливу визначених та інших чинників іноземного інвестування на потоки іноземного капіталу за видами та формами інвестування, як в Україну з економік світу, так і з України в економіку світу. Таке дослідження є необхідною передумовою подальшого моделювання наслідків впливу економічної політики держави на розмір досліджуваних параметрів, а тому і на роль країни у світових ринках іноземного капіталу.

## Список літератури

1. Чубунов, Є. В. Прямі іноземні інвестиції та чинники інвестиційного процесу: статистичний аналіз взаємозв'язків в умовах перехідної економіки України [Текст] / Є. В. Чубунов // Економіка України. – 2006. – №2. – С.17-20.
2. Гришаєва, Ю. Г. Методичний інструментарій до визначення факторів впливу на формування інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] / Ю. Г. Гришаєва // – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Znpchdtu/2009\\_24/articles/45\\_grushaeva.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/articles/45_grushaeva.pdf).
3. Негрич, О. Вплив світової економічної кризи на плани компаній щодо прямого іноземного інвестування [Текст] / О. Негрич // Схід. — 2010. — № 6 (106). — С. 48-51.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності в 2011 році [Електронний ресурс]: статистичний збірник Державного комітету статистики України №34 від 16.02.2012 р. / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>.
5. Bevan, A. The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies [Текст] / A. Bevan, S. Estrin. – William Davidson Institute, 2000. Working Paper 342.
6. World Development Indicators [Електронний ресурс] / WorldBank, 2011. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

## РЕЗЮМЕ

**Кобылянская Алла**

### **Некоторые аспекты анализа факторов участия Украины в международной инвестиционной деятельности**

В статье автором проведен анализ факторов участия Украины в международной инвестиционной деятельности, направленной на осуществление прямого инвестирования, предоставлена оценка влияния основных макроэкономических параметров главных экспортеров и импортеров капитала Украины на соответствующие потоки инвестиционного ресурса, выявлены закономерности в процессах международного инвестирования и, на основании соответствующих выводов, предоставлены рекомендации относительно макроэкономической политики в Украине.

## RESUME

**Kobylianska Alla**

### **The analysis of factors of participation of Ukraine in international investment activity**

An analysis of main factors of Ukraine's participation in transnational investment activity, which is concerned with FDI, in 2000-2011 is provided by the author in the article. The assessment of the influence of main macroeconomic parameters of capital exporters and importers on the related capital flows is made. The investment patterns are revealed. On the basis of corresponding conclusions the recommendations on the macroeconomic policy in Ukraine are given

**Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.**

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ СКЛАДОВІ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ**

*У статті розглянуто можливості розвитку сучасного національного машинобудування на основі проведення модернізації в межах необхідності оновлення економіки загалом. Охарактеризовано основні концептуальні складові модернізації машинобудівного комплексу та обґрунтовано доцільність подальших досліджень цієї проблеми.*

**Ключові слова:** модернізація машинобудівного комплексу, стимули ініціювання модернізації, бар'єри модернізації, ресурси модернізації.

Переорієнтація інтересів і цілей модернізації промисловості на інноваційні цінності відповідає реаліям сьогодення суспільного розвитку. До галузей ставляться нові вимоги – здатність швидко трансформувати свою діяльність на основі техніко-технологічного оновлення та інституційних трансформацій. Найбільш сприйнятливим до таких нововведень є машинобудування. Актуальність управління розвитком машинобудівного підприємства в межах його модернізації підкреслена постійним зростанням конкурентної боротьби за ресурси, інтернаціоналізацією та глобалізацією, розвитком інформаційних технологій і широкою доступністю сучасних технологій виробництва.

Дослідженню розвитку та оцінці техніко-технологічного потенціалу присвячено багато наукових праць, серед яких доробок В. Діканя, Ю. Іванова, О. Іванової, С. Ілляшенка, М. Кизима, О. Кузьміна, О. Маслак, П. Орлова, П. Перерви, І. Швеця, А. Яковлева та ін. Проте недостатньо розкритою залишається проблема проведення ефективної модернізації машинобудівного комплексу, що є достатньо дискусійним питанням у сучасному розвитку економіки. Серед науковців, дослідження яких спрямовані на пошук оптимально прийнятних способів модернізації промислових підприємств, слід назвати: С. І. Бандура, О. Білоруса, К. О. Бужимська, Т. М. Качалу, О. М. Лукава, Й. М. Петровича, А. В. Софієнко та ін.

Метою статті є розгляд концептуальних складових модернізації машинобудування як провідної галузі національної економіки України. Основне завдання дослідження – визначення перспектив інноваційного розвитку машинобудування, з урахуванням задачі глибокої технологічної модернізації машинобудівного комплексу та активізації ефективної взаємодії її концептуальних складових.

Машинобудування традиційно визначає конкурентоспроможність країни на світовому і вітчизняному ринках. Україна, володіючи потенціалом високотехнологічного розвитку, для провідних країн залишається лише постачальником сировини і продукції першого переділу. Експорт продукції машинобудівного комплексу в 2010 р. порівняно з 2009 р. зріс на 33,2 %, імпорт – на 40,2 % [1]. За оцінками Української спілки товаровиробників і підприємців, конкурентоспроможними на

зовнішньому ринку вважають себе тільки 6 %, на внутрішньому – 25 % машинобудівних підприємств країни. Стосовно позицій України на світовому ринку високих технологій, то, на думку фахівців, країна здатна досить успішно конкурувати приблизно за 8-10 напрямками виробництва наукомісткої продукції, зайняти 3-4 % світового ринку наукомісткої продукції [2, с. 21]. У вітчизняному машинобудуванні є потенціал для створення конкурентоспроможної експортної продукції в оптоелектроніці, телекомунікаційному устаткуванні.

Відставання в технологічному розвитку від країн-лідерів технологічного прогресу, низька сприйнятливість вітчизняного машинобудування до інновацій зумовлює необхідність модернізації цієї галузі. Оскільки модернізація є удосконаленням, зміною відповідно до вимог сучасності, модернізація вітчизняного машинобудування повинна собою виявити себе: у техніко-технологічному відношенні – підтягуванням виробництва до сучасних стандартів, які задаються країнами-лідерами технологічного прогресу; в інституційному – формуванням ефективних інституційних структур, які підтримують низький рівень транзакційних витрат, що створює стимули для виробництва нових товарів і послуг [3, с. 163].

На основі теоретичного аналізу і практичних досліджень із модернізації машинобудування можна окреслити такі концептуальні складові модернізації:

1. Стимули, що ініціюють здійснення модернізаційних процесів у машинобудівному комплексі країни. До зовнішніх відносно машинобудування стимулів можна зарахувати три групи чинників: 1) прогрес технологій, викликаних переходом до сучасних технологічних укладів; 2) наявність незаповнених ринкових ніш і потреб ринку в нововведеннях; 3) зростання попиту на високотехнологічну продукцію машинобудування (спричинене: усередині країни – скороченням виробництва, що підсилює темпи старіння, які істотно перевищують темпи необхідного виробництва нового і модернізованого устаткування, машин та інструментів; у світі – переходом до інноваційної економіки, політичними змінами, розширенням боротьби з тероризмом та ін.) [4, с. 116].

Наявність внутрішніх стимулів, що сприяють модернізації машинобудування, залежить від рівня

економічного розвитку країни, регіону, підприємств. Несприятлива і нестабільна економічна ситуація в країні змушує суб'єктів ринку розробляти механізми компенсації негативного впливу цих факторів. Внутрішні стимули технологічної модернізації можна поділити на такі групи:

Група А. Загострення конкуренції на ринку. Попри те, що технології машинобудування володіють значним інноваційним потенціалом, сьогодні спостерігається втрата їх конкурентоспроможності, оскільки на світовому ринку існують висока швидкість оновлення технологій та їх стрімке старіння. Так за останні десять років технології виготовлення літаків з'явилися в Китаї, Південній Кореї і Тайвані. Втрата передових позицій сприяє ініціюванню підприємств машинобудування до пошуку нових ринкових ніш [5, с. 47].

Група Б. Диверсифікація діяльності підприємств машинобудування. Підприємства машинобудівного комплексу володіють достатніми інноваційними ресурсами і здатні здійснювати повний науково-технічний і виробничий процес, кінцевим результатом якого є впровадження у виробництво ефективніших видів технологій, сировини, матеріалів, речовин, створення нових і вдосконалення існуючих видів продукції: сільськогосподарського устаткування і комплектуючих, медичної техніки і устаткування, будівельних матеріалів, радіоелектроніки і електротехніки і т. д. Обсяги вироблюваної продукції, що збільшуються, накопичення вільних грошових коштів обумовлюють потреби у новій стратегії розвитку підприємства, реорганізації, розширенні виробничих площ, створенні нових збутових технологій, технологій маркетингу і реклами, відсутність яких блокує їх розвиток і може призвести до втрати ринку в майбутньому [6, с. 177].

Таким чином, вплив зовнішніх і внутрішніх стимулів на рівень модернізації підприємств машинобудування є неоднозначним. З одного боку, поява інноваційних технологій і нових ринкових ніш, що висувають вимоги попиту на якісну наукомістку продукцію, стимулює процес модернізації. З іншого - масовий сегмент ринку продовжує залишатися «неплатоспроможним», що, навпаки, сприяє примітивізації виробничої і збутової діяльності, орієнтації на випуск дешевого «ширвжитку». Однак протиставлення продукції масового попиту наукомісткій, тенденція до чого простежується, прирікає першу на неконкурентоспроможність і позбавляє товаровиробників могутнього джерела власних фінансових ресурсів. У США і Європі найбільші концерни широко використовують таку стратегію, діючи одночасно в 30-50 галузях. Серед ста провідних компаній Англії багатогалузевих компаній - 96, в Італії - 90, у Франції - 84, у ФРН - 78. Отже, для вітчизняних підприємств необхідно шукати ефективну організаційну форму функціонування для протидії цим двом тенденціям.

2. Бар'єри модернізації. Підприємства вітчизняного машинобудування володіють достатнім для виробництва інноваційної продукції і здійснення модернізації потенціалом, а також мають сильну мотивацію до розвитку виробництва. Відсутність цих умов є головним внутрішнім бар'єром до здійснення процесів модернізації. До інших внутрішніх бар'єрів модернізації машинобудування можна віднести:

- системну кризу у сфері НДДКР, внаслідок чого характеристики створюваних проектів не доведені до необхідного рівня, за деякими оцінками, вже загублено понад 100 технологій. Можливості країни в розробці і впровадженні нової техніки і технології знизилися на 90-95 %, практично припинені роботи зі створення науково-технічних заділів. Затягується глибока модернізація експлуатованого устаткування, інструментів і машин;
- скорочення кількості робочих місць, низький рівень оплати праці, соціальна незахищеність працівників, старіння науково-технічних колективів (віковий склад працівників машинобудівної промисловості: фахівці до 30 років - 14 %, старше 50 років - 31 %), вплив досвідчених, а також молодих кваліфікованих фахівців, що веде до необоротних порушень наступності досліджень і розробок і руйнування системи передачі науково-технічних знань [7];
- швидке моральне і фізичне старіння основних виробничих засобів машинобудування. У машинобудуванні стан основних засобів, випробувального і вимірювального устаткування, верстатів, систем автоматизованого проектування (САПР), АСУ та ін. є гнітючим. За офіційною статистикою, більше 50 % основних засобів є зношеними, фізично і морально застарілими; нераціональне завантаження підприємств і організацій машинобудування, надлишки мобілізаційних потужностей та інфраструктури;
- нерозвиненість коопераційних зв'язків та інтегрованих процесів (низький рівень інтеграції у високоефективні інноваційні структури - технопарки, кластери, інноваційні зони-мережі), обумовлена особливостями розвитку машинобудування (ведення натурального господарства, руйнування раніше напрацьованих зв'язків у результаті розпаду СРСР і т. д.) [8, с. 25];
- низьку сприйнятливості до інновацій, обумовлену нерозвиненістю фінансових, виробничих та інших ресурсів. До зовнішніх бар'єрів модернізації можна зарахувати:
- державну політику. Самоусунення держави від управління підприємствами з державною формою власності або з високою часткою державної власності (не керований з боку держави характер процесів по структурній перебудові комплексу, повільне вирішення проблем по інтегруванні, безсистемне реформування органів управління, що продовжується, невиправдане затягування термінів вирішення фінансових, технічних і організаційних проблем) заважає їх розвитку як єдиного комплексу України. Створена система управління науковою і науково-промисловою діяльністю не забезпечує формування і реалізацію єдиної державної науково-промислової та інноваційної політики, державних цільових і науково-технічних програм підтримки наукових організацій і підприємств машинобудування на рівні, що забезпечує розвиток базових технологій і унікальних виробництв;:
- відсутність ринкових механізмів просування продукції на ринок. Підвищення ефективності механізмів просування продукції на ринок

припускає вирішення ряду маркетингових завдань: визначення потреб іноземних замовників у конкретних зразках і створення техніки, що задовольняє вимоги іноземних замовників, формування конкурентоспроможних цін, перехід від ілюструючих презентацій техніки до доказових. Загалом сфери маркетингу і реклами на підприємствах машинобудування не розвинені, що багато в чому впливає на низьку величину збуту продукції [9, с. 78];

- нерозвиненість фінансово-кредитних інститутів, орієнтованих на виробника. У окремих регіонах України зберігається низька інвестиційна активність банківської сфери у фінансуванні реального сектора економіки. Проте деякі з них (Київ і Київська область, Донецька, Харківська, Дніпропетровська та ін.) володіють високим інвестиційним потенціалом і помірним ризиком інвестування. Однак вони цікавлять інвестора, перш за все, як джерело кваліфікованих трудових ресурсів, оскільки тут сконцентрований високий науковий потенціал або потенціал сировинних ресурсів. Тому фінансування модернізації підприємства машинобудування здійснюють переважно за рахунок своїх коштів, причому в основному в обсягах амортизації, що явно недостатньо для оновлення зношених основних засобів. Довгострокове вилучення грошових коштів з обороту, витрачання всього прибутку на закупівлю нового устаткування також негативно позначаються на фінансово-економічному становищі підприємств [10, с. 7-8];
- витрати на сертифікацію і захист прав власності особливо великі в умовах відсутності надійного правового захисту бізнесу. Гостро стоїть проблема обліку інтелектуальної власності, крадіжки технологій, підробки торгових марок. Інтеграція у світову спільноту можлива лише за умови формування гармонізованого середовища у сфері забезпечення якості, стандартів і системи сертифікації продукції виробництва і послуг. Проте вартість сертифікації є досить високою, що є основною причиною відмови багатьох підприємств від її впровадження;
- низьку ціну праці, яка, по-перше, є причиною невисокого життєвого рівня населення, а отже, нерозвиненості споживчого ринку, що робить невігідними інвестиції в дороге устаткування, необхідне для створення високотехнологічної

продукції. По-друге, як свого часу писав Д. Рікардо, «машини і праця знаходяться в постійній конкуренції між собою, і перші часто можуть застосовуватися тільки тоді, коли підніметься ціна праці», тобто підвищення заробітної плати спонукає виробників до заміни робочої сили машинами. Отже, дешева праця нівелює зусилля по підвищенню автоматизації виробництва, оскільки па підприємствах машинобудування велика трудомісткість виробництва істотно не впливає на дорожчання продукції.

3. Ресурси модернізації. Виступаючи, по суті, методом ефективного використання наявних в арсеналі сучасного суспільства можливостей, а також примноження дефіцитних засобів, модернізація широко використовує такі ресурси економіки: природні, територіально-географічні, організаційно-управлінські, інституційні, кадрові, виробничі, науково-технічні й технологічні, фінансово-економічні.

Як ресурси модернізації машинобудування, можуть бути позначені: виробничі, кадрові, організаційно-управлінські, фінансово-економічні, технологічні та інноваційні. Критичними ресурсами модернізації є фінансові. Забезпечення ними підприємств машинобудування може здійснюватися за рахунок залучення як бюджетних, так і позабюджетних коштів. Нерозвиненість механізмів венчурного фінансування і лізингу, низька активність іноземних інвесторів – все це призводить до необхідності державної підтримки здійснення процесів модернізації в машинобудуванні, впровадження таких методів, як державне страхування інвестицій і надання гарантій уряду України.

Важливою умовою реалізації національних інтересів та ефективним фактором інтеграції у світове господарство з позиції розвитку машинобудівного комплексу є проведення глибокої структурної модернізації. Досягнення рівня домінуючого інноваційного шляху розвитку через структурні перетворення в машинобудуванні на високотехнологічній основі є неможливим без детального вивчення сутності, задач, зв'язків та проблем концептуальних складових процесу модернізації машинобудівного комплексу. Перспективою подальших досліджень є формування механізму модернізації машинобудівних підприємств та проектування моделей економічної поведінки інноваційно спрямованих машинобудівних підприємств.

## Список літератури

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи [Текст] / Ю. М. Барташевська // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2010. – №1 (8). – С.19-25.
3. Луків, О. М. Структурна модернізація промисловості: пріоритети та напрями реалізації [Текст] / О. М. Луків // *Управління розвитком: збірник наукових праць*. – Випуск № 4. – Харків: ХНЕУ, 2011. – С.162-164.
4. Бужимська, К. О. Деякі складові теоретико-методологічної бази інноваційно-технологічної модернізації [Текст] / К. О. Бужимська // *Вісн. Житомирського державного технологічного університету*. – Житомир, 2011. – С.113-119.
5. Кірдіна, О. Г. Інноваційний ресурс підвищення конкурентоспроможності національної економіки [Текст] / О. Г. Кірдіна // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 1. – Т. 1.
6. Петрович, Й. М. Управління розвитком та використанням виробничого потенціалу машинобудівних підприємств [Текст] / Й. М. Петрович // *Вісн. Львівськ. держ. фінанс. акад. Економічні науки*. №13. – Львів: ЛДФН, 2007. – С. 173-178.
7. Дзюба, М. І. Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках [Текст] / М. І. Дзюба // *І Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція "Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів"*. - 05.08.2011р. // <http://mev-hnu.at.ua/load/2-1-0-91>.
8. Федулова, Л. І. Тенденції та перспективи розвитку промисловості України [Текст] / Л. І. Федулова // *Економіка*

*промисловості. – 2008. - №43. – С.20-29.*

9. *Касич, А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України [Текст] / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 7. — С. 320.*

## **РЕЗЮМЕ**

***Коломыцева Елена***

### **Концептуальные составляющие модернизации машиностроительного комплекса**

В статье рассмотрены возможности развития современного национального машиностроения на основе проведения модернизации в пределах необходимости обновления экономики в целом. Охарактеризованы основные концептуальные составляющие модернизации машиностроительного комплекса и обоснована целесообразность дальнейших исследований этой проблемы.

## **RESUME**

***Kolomytseva Olena***

### **Conceptual components of the modernization of engineering complex**

The article discussed the possibilities of development of modern national engineering on the basis of conduction of modernization within the necessity of economic renewal in general. The basic conceptual components of the modernization of engineering complex and expediency of further research are characterised.

**Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.**

Юрій КОЛЯДА

кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

Катерина СЕМАШКО

аспірантка, асистент кафедри економіко-математичного моделювання,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

## АДАПТИВНЕ ЯКІСНЕ І КІЛЬКІСНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ СУСПІЛЬСТВА

*Запропоновано низку математичних моделей, що сукупно описують взаємодію легальної й тіньової економіки держави на різних стадіях економічної еволюції суспільства. Результати якісного і кількісного аналізу (інтегральні криві, фазові портрети) поведінки динамічних моделей надають сценарії можливого розвитку подій.*

**Ключові слова:** легальна і тіньова економіка, комп'ютерне моделювання, адаптація динамічних моделей.

Економічні реалії суспільного життя вказують на таке: а) тіньова економіка (ТЕ) є вічним супутником офіційно діючого виробництва – легальної економіки (ЛЕ) і спостерігається у будь-якому суспільстві, незалежно від способу організації виробничих сил, політичного устрою чи пануючих ідеологій; б) економетричне дослідження ТЕ принципово обмежене головним чином через відсутність статистичних даних. Щоб досягти раціонального і релевантного керування перебігом згаданих явищ, тобто уникнути непередбачуваної їх поведінки, слід вивчати механізм співіснування ЛЕ і ТЕ суспільства шляхом побудови динамічних математичних моделей (ММ) і проведення над ними широкомасштабного обчислювального експерименту.

Наразі відома література з цієї проблематики, наприклад джерела [1-2], характеризується як ідеографічна. Притаманний їй описовий характер слід розцінювати як добре підґрунтя для формалізації досліджуваної проблеми, а потім створення адекватних ММ динаміки подій, щоб отримати сценарії співіснування ЛЕ і ТЕ, за рахунок якісного і кількісного моделювання.

Варто зазначити, що нині розробляється парадигма системного і нелінійного економічного мислення [3-4]. Але вона сприятиме глибокому і досить повному вивченню економічної дійсності, стане доступним і ефективним з прагматичної точки зору знаряддям моделювання лише за умови наявності адекватних ММ та інструментарію їх дослідження.

Сучасна економічна теорія потребує нових (принципово відмінних від ортодоксального підходу) шляхів до розв'язання нагальних проблем реальної економіки, міняючи при цьому базові поняття, дефініції, креативні ідеї. Економіко-математичному моделюванню, яке на сьогодні є самостійним науковим напрямком, у системних дослідженнях теоретичної й прикладної економіки належить консолідуюча роль [5]. Саме за допомогою комп'ютерного моделювання проблем економічної динаміки стає можливим відшукати найбільш

прийнятний за наявних обставин й стартових умов варіант співіснування ЛЕ і ТЕ. Більше того, слід пам'ятати слова «хаотичні явища в нестійких нелінійних динамічних системах можуть бути зрозумілими тільки за допомогою математики і лежать за межами наших інтуїтивних уявлень» [6, с.18].

Мета статті – запропонувати ММ динаміки співіснування легальної й тіньової економіки на різних стадіях економічного розвитку суспільства. Для адекватності комп'ютерного моделювання здійснюється гнучке використання відповідних моделей, інструментарію їх якісного й кількісного вивчення, що загалом складає адаптивне економіко-математичне моделювання динаміки подій.

Незаперечні значущість й багатоаспектні наслідки взаємодії ТЕ і ЛЕ вимагають більш глибокого вивчення проблеми детінізації економіки суспільства ніж вербальний аналіз. Довершеності дослідження на сьогодні можна досягнути за рахунок попереднього якісного, а потім кількісного моделювання. Але для цього треба володіти рівняннями математичної моделі (ММ), що вдало описуватимуть динаміку сумісного функціонування ТЕ і ЛЕ. Тоді наслідком комп'ютерного моделювання природи і механізму ТЕ якраз будуть сценарії можливого розвитку подій (з плином часу – інтегральні криві і на фазових портретах – взаємозалежності між змінними ММ). Також з'являється можливість отримати наближені прогностичні оцінки обсягу ТЕ, його спрямованості у розвитку.

Отже, існує нагальна потреба: а) розроблення адекватних ММ явища ТЕ, їх усебічного комп'ютерного дослідження; б) будуючи фазові й параметричні портрети, прогнозувати можливі наслідки нелінійної динаміки подій за настання тих чи інших умов.

Зважаючи на актуальність і складність досліджуваної проблеми, успішне її розв'язання немислиме без гнучкого використання як засобів, так інструментарію моделювання динаміки взаємодії ТЕ і ЛЕ суспільства. Тобто апіорі передбачується



адаптивна організація процесу економіко-математичного моделювання, оскільки економічній системі як ніякій іншій притаманна властивість темпоральності (кожна складова економіки володіє своєю часовою константою, пов'язаною зі швидкістю розвитку подій).

Адаптація визначається як процес цілеспрямованої й доцільної змінюваності параметрів і структури системи моделювання (у нашому випадку альтернатива моделі співвідношення легальної та тіньової економіки превентивного до кількісного якісного аналізу ММ), котрий містить критерії функціонування та їх застосування залежно від економічного стану [7, с. 20]. За своєю природою адаптація може бути як ендогенною, так і екзогенною, мати апріорний або апостеріорний характер.

Саме адаптація сприяє найкращому досягненню заданих цілей моделювання, долаючи завжди присутні невизначеність і неповноту інформації про досліджуване явище. При цьому зменшується ризик хибності уявлень про природу того.

У якості первісної ММ, якою описується проблема взаємного існування ТЕ і ЛЕ, може бути диференціальна система

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = ax_1 - bx_1x_2 \\ \dot{x}_2 = cx_2 - dx_1x_2, \end{cases} \quad (1)$$

де змінна  $x_1$  відповідає ЛЕ, а  $x_2$  - ТЕ, причому  $\dot{x}_1 = \frac{dx_1}{dt}$  і  $\dot{x}_2 = \frac{dx_2}{dt}$  відповідно є швидкості змінюваності обсягів економік; коефіцієнти ММ (1) вважались сталими, хоча в дійсності вони мають бути функціями часу  $t$ . Нелінійна система (1) звичайних диференціальних рівнянь (ЗДР) є знаменита в математичній біології [8] модель «жертва  $x_1$  - хижак  $x_2$ », стійкість різновидів розв'язків якої ретельно були досліджені. Зазначимо, що цей підхід цілком правомірний, бо тіньова економіка, за своєю сутністю, паразитує на тілі суспільства (офіційної економіки).

Інша ММ, якою урахуються фактори самообмеження росту змінних, конкуренції у середовищі кожної економіки і взаємодії між ними, записується:

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = a_1x_1 - b_{12}x_1x_2 - c_1x_1^2 \\ \dot{x}_2 = a_2x_2 + b_{21}x_2x_1 - c_2x_2^2, \end{cases} \quad (2)$$

де  $c_1$  і  $c_2$  характеризують самообмеження обсягів відповідних економік, беручи до уваги ті або інші причини; скаляри  $a_1$  і  $a_2$  відповідають темпоральності описуваних подій. Ступінь взаємодії двох видів економіки відображається коефіцієнтами

$b_{ij}$  ( $i, j = 1, 2; i \neq j$ ), знаками яких детермінується наступне: а) для від'ємних значень існує конкуренція, коли обсяг кожної з економік у присутності іншої зростає з меншою швидкістю, причому перемаже одна з двох економік, якщо власна швидкість зростання іншої менше деякого порогового значення; але ЛЕ і ТЕ співіснують, що спостерігається у житті, якщо виконується нерівність  $b_{12}b_{21} < c_1c_2$ ; б) обидва типи економік сприяють взаємному зростанню, якщо коефіцієнти  $b_{12}, b_{21} > 0$  додатні; в) зустрічаються взаємодії,

коли одна з економік відчуває присутність іншої (наприклад, ЛЕ щодо ТЕ), а інша - ні (ТЕ не відчуває ЛЕ), то має місце аменсалізм ( $b_{12} = 0, b_{21} < 0$ ) і коменсалізм ( $b_{12} > 0, b_{21} = 0$ ); г) також може бути ситуація взаємної нейтральності ( $b_{12} = b_{21} = 0$ ) [9].

Рівняння математичної моделі (1) записано з використанням фундаментальних положень синергетики і кінетики [7] для відтворення динаміки економічного стану.

Очевидно, що з ММ (2) впливає (1) як окремий випадок ( $c_1 = c_2 = 0$ ).

Інструментом обчислювального експерименту виступав програмний пакет Mathcad.14 у розділі числового інтегрування системи ЗДР.

Результати комп'ютерного моделювання на прикладі ММ (1) графічно відтворені на рис. 1 і 2, а для моделі (2) - на рис. 3 і 4.

Вплив коефіцієнтів  $c_1$  і  $c_2$  на розташування інтегральних кривих зображено на рис. 5; для  $b_{12} = 0.2$  на рис. 6 відтворено взаємодію обсягів ТЕ і ЛЕ з використанням моделі (2). У обох випадках виконується умова  $b_{12}b_{21} < c_1c_2$  (добуток коефіцієнтів взаємодії менший, ніж добуток коефіцієнтів самообмеження). Між іншим, нерівність завжди буде, коли коефіцієнти взаємодії протилежних полярних знаків. Для випадку, коли вони одного знаку, треба домагатися виконання зазначеної вище умови.

На підґрунті ММ (2) будуть розглядатися варіанти співіснування двох економічних гілок. Проаналізуємо різні їх співвідношення.

Припускається, що у суспільстві згадувані види економіки (ЛЕ і ТЕ) конкурують, взаємний вплив негативний. Відповідно до техніки якісного дослідження ММ економічної динаміки [7] спочатку шукаються особливі точки (рівноважного економічного стану). Для нашого випадку їх всього чотири: №1 - (0;0); №2 - (0;  $1/c_2$ ); №3 - ( $1/c_1$ ; 0); №4 - ( $\frac{1-c_2}{1-c_1c_2}; \frac{1-c_1}{1-c_1c_2}$ ), що впливає з системи алгебраїчних рівнянь

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = x_1(1 - x_2 - c_1x_1) \\ \dot{x}_2 = x_2(1 - x_1 - c_2x_2). \end{cases} \quad (3)$$

Вона отримується з ММ(2), покладаючи  $\dot{x}_1 = \dot{x}_2 = 0$ .

Записується функціональна матриця Якобі системи рівнянь (3):

$$J = \begin{pmatrix} 1 - x_2 - 2c_1x_1 & -x_1 \\ -x_2 & 1 - x_1 - 2c_2x_2 \end{pmatrix},$$

яка становить частинні похідні правої частини ММ (3) по змінних  $x_1$  і  $x_2$ . Матриця Якобі обчислюється для кожної стаціонарної точки.

Щоб кваліфікувати особливу (рівноважну стаціонарну) точку, треба обчислити слід матриці

$SpJ$  - суму елементів головної діагоналі і визначник  $det J$ . Для тривіальної особливої точки діє:  $SpJ_1 = 2 > 0$  і  $det J_1 = 1 > 0$ ;

користуючись діаграмою [7], цю точку визначаємо як нестійкий вузол або фокус. Відповідно для інших рівноважних точок справедливе наступне:

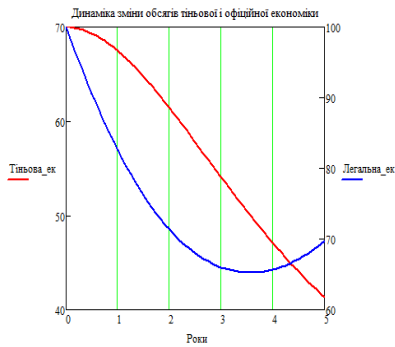


Рис. 1. Інтегральні криві ММ (1)

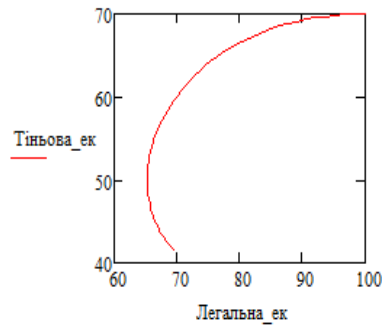


Рис. 2. Фазовий портрет ММ (1)

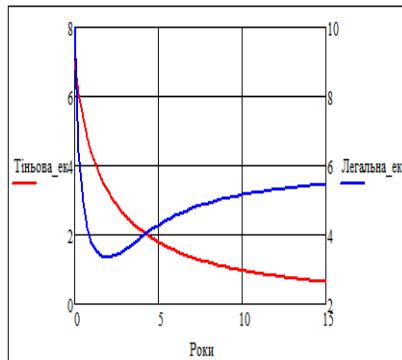


Рис. 3. Інтегральні криві ММ (2)

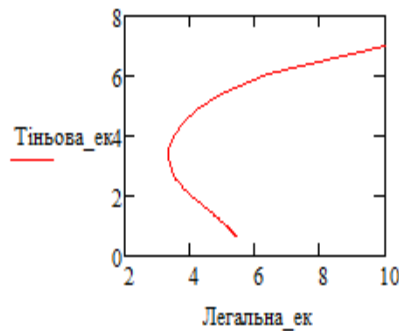


Рис. 4. Фазовий портрет ММ (2)

$SpJ_2 = -1/c_2$  ;  $detJ_2 = (-1 + 1/c_2)$  ; якщо  $0 < c_2 < 1$ , то  $detJ_2 > 0$ , і тоді спостерігатиметься стійкий вузол (фокус); якщо  $c_2 > 1$ , то  $detJ_2 < 0$ , і сідлова точка буде завжди нестійка; за аналогією формулюється результат стосовно особливої точки №3.

Для останньої стаціонарної точки №4 слід матриці Якобі описується виразом  $SpJ_4 = \frac{c_1 + c_2 - 2c_1c_2}{c_1c_2(1-c_1-c_2+c_1c_2)}$ , а її визначник  $detJ_4 = \frac{c_1c_2 - 1}{(1-c_1c_2)^2}$ , де  $c_1c_2 \neq 1$ . Оскільки координати розглядуваної точки не можуть бути від'ємними, то виконуються нерівності  $c_1 < 1$  і  $c_2 < 1$ . Очевидно, що  $SpJ_4 < 0$  для коефіцієнтів, більших за одиницю. Вочевидь, що для нашого випадку слід матриці також від'ємний, перепишемо його вираз

$\frac{1/b_1 - 1/b_2}{(1/b_1 - 1/b_2) - 1}$ , де  $b_1 > 1$  і  $b_2 > 1$ . Після алгебраїчних перетворень остаточно отримується вираз  $\frac{b_2 + b_1 - 2}{1 - b_1 b_2}$ . У такий спосіб доводиться, що  $detJ_4 > 0$ . Отже, розглядувана точка може бути лише стійкою, вузлом або фокусом.

Нижче наводяться окремі результати кількісного дослідження ММ (3) при одній і тій же початковій умові ( $x_1 = 1; x_2 = 1$ ).

Характер поведінки розв'язків ММ детермінується відношенням  $\frac{c_2}{c_1}$ , а саме: а) для  $\frac{c_2}{c_1} \ll 1$  одна зі змінних ( $x_1$ ) значно падає у своєму кількісному вимірі, а інша  $x_2$  - ні, практично стабілізується.

б) із зростанням числового значення відношення поведінка інтегральних кривих залишається

попередньою, але  $x_1$  падає до 0,6 (раніше до 0,4). Лінія фазового портрета міняє свою опуклість.

$$\frac{c_2}{c_1} > 1$$

в) коли  $\frac{c_2}{c_1} > 1$ , то спостерігається більше

падіння числового значення змінної  $x_2$ , яке стабілізується, і менше для  $x_1$ , яке набуває тенденції зростання.

$$\frac{c_2}{c_1} = 2$$

г) для  $\frac{c_2}{c_1} = 2$  змінна  $x_1$  зростає, а інша стабілізується. [10]

Розглянемо варіант співіснування ЛЕ і ТЕ, коли вони еволюціонують не кращим чином, тобто затухають. Такому варіанту завжди знайдеться період історії економічного розвитку будь якої держави, зокрема він був і в Україні, на нашу думку. У такому разі ММ (2) набуває вигляду

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -x_1 + x_1x_2 - c_1x_1^2 \\ \dot{x}_2 = -x_2 + x_2x_1 - c_2x_2^2 \end{cases} \quad (4)$$

Покладемо  $a_1 = a_2 = -1$ ;  $h_{12} = h_{21} = 1$ , що не впливає на загальний якісний характер результатів моделювання. Наразі має місце симбіотична взаємодія двох видів економіки, коли між ними існує позитивний взаємовплив, хоча обидві вони затухають.

Спочатку шукаються координати рівноважних (стаціонарних або особливих) точок, порівнюючи до нуля похідні моделі (4). Розв'язки наступної системи

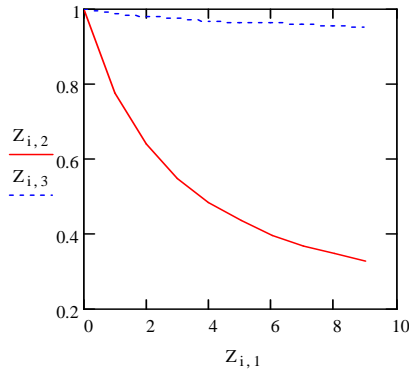


Рис. 5 - інтегральні криві

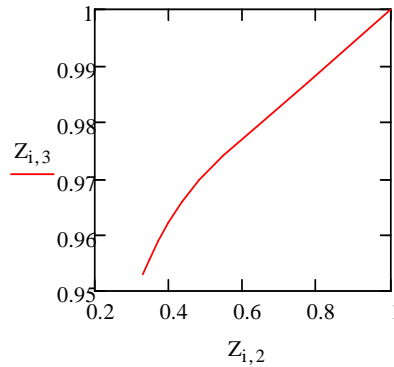


Рис. 6 - фазовий портрет

алгебраїчних рівнянь

$$\begin{cases} x_1(x_2 - 1 - c_1x_1) = 0 \\ x_2(x_1 - 1 - c_2x_2) = 0. \end{cases}$$

відповідають координатам особливих точок: №1 -

(0;0) тривіально і №2 -  $(\frac{1+c_2}{1-c_1c_2}, \frac{1+c_1}{1-c_1c_2})$ . Із змісту розглядуваної проблеми випливає, що має виконуватися нерівність  $c_1c_2 < 1$ .

Функціональна матриця Якобі для ММ (4) записується

$$J = \begin{pmatrix} -1 + x_2 - 2c_1x_1 & x_1 \\ x_2 & x_1 - 1 - 2c_2x_2 \end{pmatrix}.$$

Слід матриці Якобі записується

$$SpJ = -1 + x_2 - 2c_1x_1 - 1 - 2c_2x_2, \text{ як сума}$$

елементів головної діагоналі. Її визначник має вигляд

$$detJ = -x_1 + 1 + 2c_2x_2 - x_2 - 2c_2x_2^2 - 2c_1x_1^2 + 2c_1c_2x_1x_2 = h_{21} = 1.$$

Зазначені величини обчислюються для кожної особливої точки. З в використанням діаграми [7] кваліфікується тип стаціонарної точки. Наприклад, тривіальна точка є стійкий вузол або фокус, оскільки

$$SpJ = -2 < 0 \text{ і } detJ = 1 > 0.$$

Це означає, що за характером своєї поведінки інтегральні криві  $x_1(t)$  і  $x_2(t)$  ММ не зростають з плином часу.

Для особливої №2 існують вирази

$$SpJ = \frac{-c_1 - c_2 - 2c_1c_2}{1 - c_1c_2} < 0;$$

$$detJ = \frac{-c_1(1 - c_1c_2) - c_2(1 - c_1c_2) - (1 - c_1^2c_2^2)}{(1 - c_1c_2)^2} < 0$$

після обчислення елементів матриці Якобі та алгебраїчних перетворень. Вона кваліфікується як сідлова точка (нестійка).

Нижче наводяться результати обчислювального експерименту над ММ (4) для різноманітних значень коефіцієнтів  $c_1$  та однакової початкової умови.

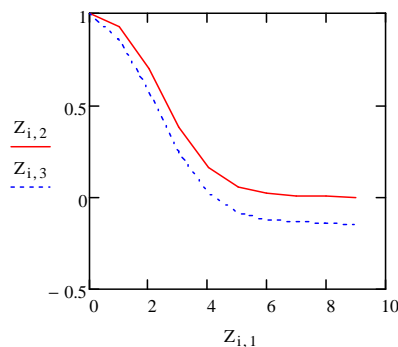


Рис. 7. Інтегральні криві ММ (4)

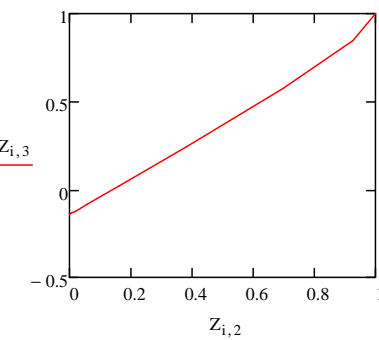


Рис. 8. Фазовий портрет

Якщо коефіцієнт  $c_2$  - сталий, а  $c_1$  поступово наближається від 0,01 до 0,1, то результати комп'ютерного моделювання графічно зображуються на рис. 7-8. Для цього випадку спостерігається падіння обсягів ЛЕ і ТЕ. [11].

Висловлюється гіпотеза: два різновиди економіки полярні за своїм цільовим призначенням, але між ними існує певний взаємовплив (позитивний або негативний зворотний зв'язок). Зазначене описується ММ (5),

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -x_1 + x_1x_2 - c_1x_1^2 \\ \dot{x}_2 = x_2 + x_2x_1 - c_2x_2^2 \end{cases},$$

(5)

як окремий випадок (2), де  $a_1 = -1$ ,

$$2c_1a_2 \neq 4c_1c_2x_1x_2 = h_{21} = 1.$$

Знайдемо особливі (стаціонарні, рівноважні або критичні) точки, прирівнюючи похідні до нуля

$$\begin{cases} x_1(x_2 - 1 - c_1x_1) = 0 \\ x_2(x_1 + 1 - c_2x_2) = 0, \end{cases}$$

яких всього три, а саме: №1 - тривіальна (0;0); №2 -

(0;  $1/c_2$ ); №3 -  $(\frac{c_2-1}{1-c_1c_2}, \frac{1-c_1}{1-c_1c_2})$ , якщо взяти до уваги вимогу про додатні числові значення. Звісно, що

мають виконуватися нерівності:  $c_1 < 1$ ;  $c_2 > 1$  і  $c_1c_2 < 1$ .

Функціональна матриця Якобі для ММ (5) має вигляд

$$J = \begin{pmatrix} -1 + x_2 - 2c_1x_1 & x_1 \\ x_2 & 1 + x_1 - 2c_2x_2 \end{pmatrix}.$$

Її числові характеристики записуються: слід  $SpJ = x_1 + x_2 - 2c_1x_1 - 1 - 2c_2x_2$  як сума

елементів головної діагоналі; визначник

$$\det J = -1 - x_1 + 2c_2x_2 + x_2 - 2c_2x_2^2 - 2c_1x_1 - 2c_1x_1^2 + 4c_1c_2x_1(1 - x_1 - c_2x_2) - 0$$

. Величини  $SpJ$  і  $\det J$  обчислюються для кожної рівноважної точки. Знаючи їх знаки, кваліфікуємо тип особливої точки. Наприклад, тривіальна точка є сідлова, бо  $SpJ_1 = 0$  і  $\det J_1 = -1 < 0$ .

Для критичної точки №2 сформулюємо вирази:  $SpJ_2 = -2 + 1/c_2$ , причому слід матриці додатний для  $c_2 < 1/2$ , від'ємний для  $c_2 > 1/2$  і рівний нулю для  $c_2 = 1/2$ ;  $\det J_2 = (1 - 1/c_2)$ , причому визначник додатний для  $c_2 > 1$  і тоді буде стійкий вузол (фокус); для  $c_2 < 1$  визначник від'ємний і буде сідлова точка (нестійка).

Для третьої особливої точки справедливі вирази:  $SpJ_3 = \frac{c_1 - c_2}{1 + c_1c_2} < 0$ , якщо брати до уваги додатність координат, тобто  $c_2 > 1$ ,  $c_1 < 1$  і  $c_1c_2 < 1$ , у випадку  $c_2 < 1$ ,  $c_1 > 1$  повинна виконуватися нерівність  $c_1c_2 > 1$ .

Визначник матриці  $\det J_3 = \frac{(1 - c_1c_2)[(1 + c_1c_2) - (c_2 - c_2)]}{(1 - c_1c_2)^2}$  від'ємний для  $c_2 < 1$ ,  $c_1 > 1$  і  $c_1c_2 > 1$ , тоді буде сідлова точка; додатний для  $c_2 > 1$ ,  $c_1 < 1$  і  $c_1c_2 < 1$ , стійкий вузол (фокус) буде [12].

На рис. 9-10 графічно відображено результати комп'ютерного моделювання над ММ (5) для різних числових значень коефіцієнтів  $c_1$  і  $c_2$ .

Ситуацію, коли у суспільстві спостерігається спад виробництва, але тіньова економіка (ТЕ) набуває розмаху, математично можна описати двояко. На підґрунті правил рівнянь економічного стану у якості математичної моделі (ММ) виступає нелінійна диференціальна система

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -x_1 + x_1x_2 - c_1x_1^2 \\ \dot{x}_2 = x_2 - x_1x_2 - c_2x_2^2 \end{cases},$$

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -x_1 - x_1x_2 - c_1x_1^2 \\ \dot{x}_2 = x_2 + x_2x_1 - c_2x_2^2 \end{cases}.$$

(6a)

Особливі точки (0;0) і (0;  $1/c_2$ ) ММ (6) отримуються, розв'язуючи алгебраїчну систему

$$x_1(-1 + x_2 - c_1x_1) = 0$$

$$x_2(1 - x_1 - c_2x_2) = 0$$

Особливі точки ММ (6a) також мають зазначені координати, зважаючи на економічний характер моделі.

Елементи матриці лінеаризації для нелінійних ММ (6) і (6a) різняться лише знаками. Для моделей (6) і (6a) функціональна матриця лінеаризації відповідно має вигляд:

$$J_6 = \begin{pmatrix} -1 + x_2 - 2c_1x_1 & x_1 \\ -x_2 & 1 - x_1 - 2c_2x_2 \end{pmatrix},$$

$$J_{6a} = \begin{pmatrix} -1 - x_2 - 2c_1x_1 & -x_1 \\ x_2 & 1 + x_1 - 2c_2x_2 \end{pmatrix},$$

яка обчислюється в особливих точках ММ. Відповідно отримуються дійсні матриці:

$$J_6(0;0) = \begin{pmatrix} -1 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix};$$

слід матриці  $SpJ_6 = 0$ , а особлива точка (0;0) кваліфікується як сідло, нестійка.

$$J_6(0;1/c_2) = \begin{pmatrix} -1 + 1/c_2 & 0 \\ -1/c_2 & -1 \end{pmatrix}$$

$SpJ_6 = -2 + 1/c_2$ ;  $\det J = 1 - 1/c_2$ . Для усіх  $c_2 > 1$  особливі точки кваліфікуються [7] як стійкі вузли або фокуси; для  $c_2 = 1/2$  слід матриці рівний нулю, визначник від'ємний - особлива точка сідло.

Для ММ(6a) діє:

$$J_{6a}(0;1/c_2) = \begin{pmatrix} -1 - 1/c_2 & 0 \\ 1/c_2 & -1 \end{pmatrix};$$

слід матриці завжди від'ємний, а детермінант - додатний. Особлива точка кваліфікується як стійка (фокус або вузол, траєкторії не розбігаються). Зазначимо, що

$$J_6(0;0) = J_{6a}(0;0)$$

Далі наводяться деякі результати комп'ютерного кількісного моделювання на підґрунті зазначених вище нелінійних динамічних моделей. Для ММ(6) у випадку  $c_1 = c_2 = 0,5$  на рис. 11а спостерігається на короткому часовому проміжку (довжиною близько одиниці) падіння обсягу виробництва і незначне зростання обсягу ТЕ. З плином часу продовжується зменшення обсягу ТЕ і значне нарощування обсягу ТЕ, причому ці процеси досягають своїх піків і надалі стабілізуються. Фазовий портрет (рис. 11б) описує взаємозалежність ТЕ і ЛЕ.

Для інших випадків різних числових значень коефіцієнтів  $c_1$  і  $c_2$ , але виконується  $c_1 < c_2$ , спостерігається монотонне падіння

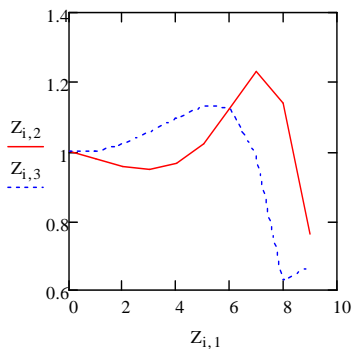


Рис. 9. Інтегральні криві ММ

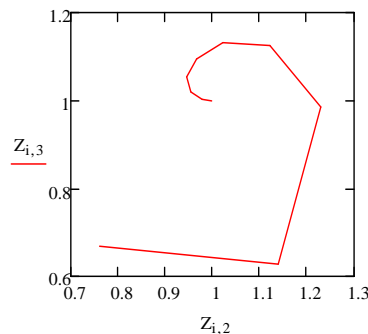


Рис. 10. Фазовий портрет

легального виробництва, обсяг ТЕ спочатку також трохи падає, а потім стрімко зростає, стабілізуючись на рівні 0,65.

Для нелінійної ММ(6а) і дробових значень коефіцієнтів  $\epsilon_1$  і  $\epsilon_2$  характерна поведінка обсягів ЛЕ і ТЕ приводиться на рис. 12. спостерігається протягом чотирьох одиниць часу падіння легального виробництва, зростання обсягу ТЕ, але надалі ці процеси стабілізуються (досягають рівноважного стану).

Як видно, результати числового моделювання з використанням ММ(6) і (6а) дещо різняться, ключову роль відіграють коефіцієнти  $\epsilon_1$  і  $\epsilon_2$ .

Цілком зрозуміло, що адекватний опис розглянутої вище реальної для економіки ситуації вимагає адаптивного використання ММ (6) і (6а) на коротких

часових проміжках.

Застосовуючи інструментарій комп'ютерного (якісного і кількісного) моделювання на підґрунті ММ (2), доходимо висновку, що встановлені тенденції співіснування ТЕ і ЛЕ якісно правильно відображають реалії української економіки. Надважливо зоставити емпіричні дані (досить різноманітну інформацію) з результатами моделювання співіснування ЛЕ і ТЕ для різних держав.

Подальше удосконалення моделювання обсягів ТЕ і ЛЕ нам вбачається зокрема у тому, щоб розглядати мінливість у часі  $t$  коефіцієнтів ММ та застосовувати методи оптимізації розв'язків моделі (2).

Також існує потреба дослідити вплив часових лагів на результати математичного моделювання ТЕ і ЛЕ.

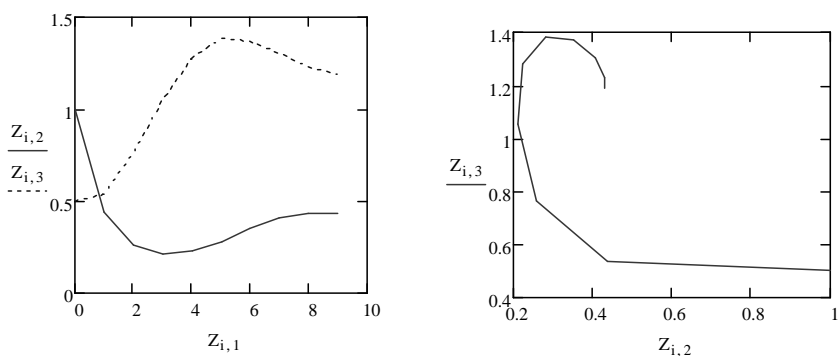


Рис. 11: а) інтегральні криві (неперервна - обсяг ЛЕ; пунктирна лінія - обсяг ТЕ) б) фазовий портрет

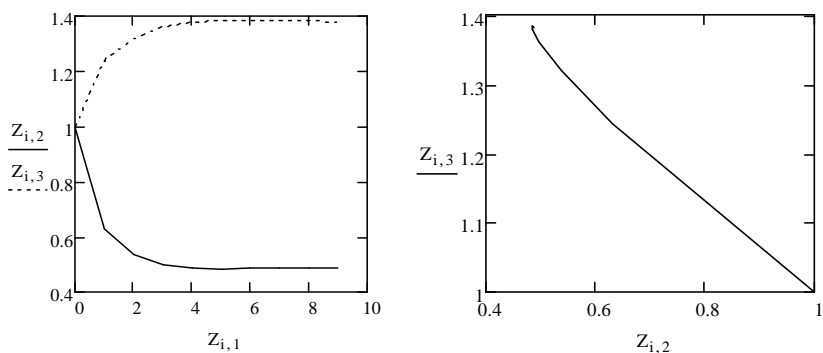


Рис. 12: а) інтегральні криві б) фазовий портрет

### Список літератури

1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації [Текст] : монографія / [З. С. Варналій, А. Я. Жаліло та ін.]; за ред. д.е.н., проф. З. С. Варналія. - К.: НІСД, 2006. - 576 с.
2. Ермаков, К. М. Теневая экономика: анализ и моделирование [Текст] / К. М. Ермаков. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 498 с.
3. Корнал, Я. Системная парадигма [Текст] / Я. Корнал // Вопросы экономики. - 2002. - №4. - С. 4-22
4. Решетило, В. П. Синергетическая парадигма и формирование нелинейного стиля экономического мышления [Текст] / В. П. Решетило // Экономическая теория. - 2004. - №4. - С. 3-21.
5. Клейнер, Г. Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория [Текст] / Г. Б. Клейнер // Экономика и матем. методы. - 2001. - т. 37. - №3. - С. 111-126.
6. Занг, В. Б. Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории [Текст] / В. Б. Занг: Пер.с англ. - М.: Мир, 1999. - 390 с.
7. Коляда, Ю. В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки [Текст] : монографія / Ю. В. Коляда. - К: КНЕУ, 2011. - 297 с.
8. Вольтерра, В. Математическая теория борьбы за существование [Текст] / В. Вольтерра. - М.: ИКИ, 2004. - 288 с.
9. Коляда, Ю. В. Сценарії співіснування легальної й тіньової економік суспільства на підґрунті математичного моделювання [Текст] / Ю. В. Коляда, К. А. Семашко // Інформаційні технології та моделювання в економіці : третя міжнародна науково-практична конференція. - Черкаси: Брама-Україна, 2012 - С. 121-122.
10. Коляда, Ю. В. Якісні сценарії поведінки легальної і тіньової економік [Текст] / Ю. В. Коляда, К. А. Семашко // Модели развития современной науки: материалы XX Международной научно-практической конференции по философским, филологическим,

юридическим, педагогическим, экономическим, психологическим, социологическим и политическим наукам. – Горловка: ООО «НВП «Интерсервис», 2012. – С. 20-23.

11. Коляда, Ю. В. Апостеріорне оцінювання динаміки обсягів легальної й тіньової економіки суспільства [Текст] / Ю. В. Коляда, К. А. Семашко // Формування конкурентоспроможної економіки: теоретичні, методичні та практичні засади. – Тернопіль: Крок, 2012 – С. 23-26.
12. Коляда, Ю. В. Комп'ютерні сценарії взаємодії легальної й тіньової економіки суспільства [Текст] / Ю. В. Коляда, К. А. Семашко // Тенденції забезпечення сталого розвитку економічної системи України : матеріали економічної наукової інтернет-конференції – Тернопіль, 2012. – С. 94-97.

## РЕЗЮМЕ

**Коляда Юрий, Семашко Екатерина**

### **Адаптивное качественное и количественное моделирование объемов теневой экономики общества**

Предложен ряд математических моделей, совокупно описывают взаимодействие легальной и теневой экономики государства на разных стадиях экономической эволюции общества. Результаты качественного и количественного анализа (интегральные кривые, фазовые портреты) поведения динамических моделей предоставляют сценарии возможного развития событий.

## RESUME

**Kolyada Yuriy, Semashko Kateryna**

### **Adaptive qualitative and quantitative modeling of shadow economy society**

A number of mathematical models that collectively describe the interaction of legal and shadow economy of the state at different stages of economic evolution has been proposed. The results of qualitative and quantitative analysis (integral curves, phase portraits) behavior of dynamic models provide the scenarios of possible development of these events.

**Стаття надійшла до редакції 18.10.2012 р.**

## ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ ЕЛЕКТРИЧНОГО ТА ЕЛЕКТРОННОГО УСТАТКУВАННЯ

*У статті досліджено необхідність формування регіональної стратегії управління відходами електричного та електронного устаткування.*

**Ключові слова:** регіональна стратегія, відходи електричного та електронного устаткування, сталий розвиток, управління відходами.

Проблема накопичення відходів в Україні вирізняється особливою масштабістю і значущістю внаслідок домінування в національній економіці ресурсомістких технологій. Значне використання ресурсів та енергетично-сировинна спеціалізація економіки України разом із застарілою технологічною базою визначали й продовжують визначати високі показники щорічного утворення й нагромадження відходів.

Вирішення проблеми їх накопичення, на розв'язання якої необхідна розробка регіональної стратегії, полягає у необхідності вирішення питань щодо критичної ситуації, пов'язаної з відходами електричного та електронного устаткування - їх утворенням, накопиченням, зберіганням, переробкою, утилізацією та захороненням, що характеризується подальшим розвитком екологічних загроз.

Це призводить до поглиблення екологічної кризи й загострення соціально-економічної ситуації в суспільстві та зумовлює необхідність реформування та розвитку з урахуванням вітчизняного та світового досвіду всієї правової та економічної системи, що регулює природокористування взагалі та поводження з відходами зокрема. Проблема поводження з відходами виявляється однією з ключових екологічних проблем і усе більш вагомою в ресурсному аспекті.

Управління відходами електричного та електронного устаткування розглядається у працях таких вчених-економістів, як М. Волскі, Г. Келайн, К. Палагнюк, Д. Парсонс, В. Сіміч, Дж. Стайдінгер, С. Фідхол, С. Флін, Дж. Фріман, В. І. Хомяков та ін.

Ефективне та дієве надання послуг поводження з відходами електричного та електронного устаткування є надзвичайно важливим для здоров'я населення, економічного розвитку, покращення якості життя та захисту довкілля. Наявна система поводження з відходами електричного та електронного устаткування на регіональному рівні, з огляду на наявні потоки відходів, їх кількісний і якісний склад та властивості для кожного населеного пункту чи певної території, має враховувати пріоритетні напрями розвитку.

Основним завданням нашої статті є розробка регіональної стратегії управління відходами електричного та електронного устаткування.

Утворення великої кількості відходів зумовлене

сировинною орієнтацією економіки України, нераціональним використанням природних ресурсів, неефективною системою фінансово-економічного регулювання мінімізації відходів. Ліміти на утворення й розміщення відходів не стали справжнім важелем для підприємств щодо поводження з відходами, а платежі за їх розміщення не забезпечили акумуляції коштів, достатніх для вирішення проблеми.

Практично не здійснюються заходи щодо зменшення обсягів утворення відходів та впровадження маловідходних технологій і замкнутих циклів ресурсоспоживання. Неврегульованим залишається питання щодо накопичень відходів техногенних родовищ корисних копалин.

До цього додається недостатньо налагоджена система збирання і заготівлі вторинної сировини, відсутність адресної прив'язки законодавчих вимог до забезпечення повноти збирання, належного зберігання та недопущення знищення і псування відходів; недосконалість схеми санітарного очищення населених пунктів, де передбачається змішування різного роду відходів; встановлення базових нормативів плати за розміщення відходів без урахування їх ресурсної цінності тощо.

Особливу увагу сьогодні необхідно звернути на управління відходами електричного та електронного устаткування (ВЕЕУ), оскільки споживання мобільних телефонів, комп'ютерів, телевізорів та іншого електричного та електронного устаткування зростає. Управління відходами в Україні майже не контролюється, що призводить до шкідливого впливу на довкілля.

Вирішення проблеми передбачає формування регіональної стратегії управління відходами електричного та електронного устаткування, а саме - прийняття законодавчих, організаційних, економічних, адміністративних та інших заходів по налагодженню в регіонах України ефективної системи поводження з електронними відходами.

Стратегія повинна бути комплексною системою поводження з відходами, яка міститиме: збирання, оброблення та економічно доцільне відновлення, вторинну переробку та видалення.

Ставлення до розробки регіональної стратегії розвитку як до найважливішого заходу регіонального управління, який за самою своєю суттю має поєднувати перспективну та поточну діяльність,

погоджувати дії між різними суб'єктами державного регулювання в інтересах зростання добробуту суспільства та підвищення показників регіонального розвитку, є безперечно домінуючим у сучасній державній регіональній політиці. Регіональна стратегія управління відходами електричного та електронного устаткування повинна бути визначальною та спрямовуючою для всіх учасників утилізації відходів, тому формування та реалізація стратегії стає пріоритетним завданням у діяльності

органів регіональної влади.

Система поводження з відходами має бути прийнятною для конкретних потреб регіону, бути готовою до впровадження та доступною, тобто витрати на запропоновані системи та технології мають відповідати тому, що може дозволити собі суспільство. Формування регіональної стратегії управління ВЕЕУ забезпечується основною метою та цілями (див. рис. 1).



**Рис. 1 Формування регіональної стратегії управління ВЕЕУ\***

\* Розроблено автором

На сучасному етапі особливо гостро стоїть проблема ефективного управління відходами. Чинні підходи до формування стратегій регіонального розвитку переважно передбачають розробку бачення прогресу території у контексті загальнонаціональних програм і тільки на наступних етапах враховуються певні особливості регіональних концепцій розвитку територій.

При формуванні стратегії регіонального управління відходами потрібно:

- вдосконалювати етапи її формування, а саме: відобразити порядок розроблення та реалізації стратегії, її структуру та структурні елементи;
- процес стратегічного управління повинен здійснюватися паралельно на всіх рівнях з відповідним взаємоузгодженням з інтересами і можливостями держави, з обов'язковістю зворотного зв'язку: формування стратегій більш високого адміністративного рівня повинно бути взаємопов'язане зі стратегіями суб'єктів

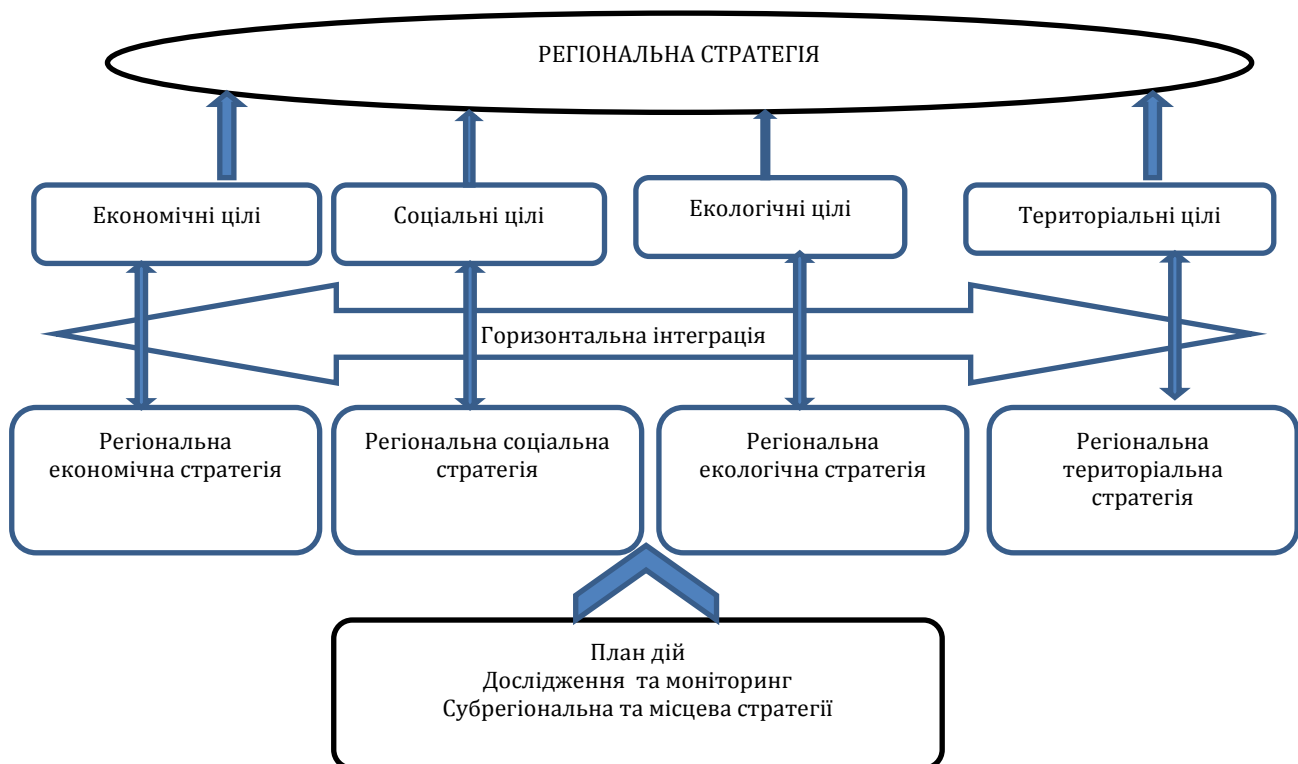
управління, які входять до його складу; стратегії розвитку всіх адміністративних рівнів мають бути узгоджені між собою, ґрунтуватися на однакових принципах і бути спрямовані на досягнення спільних цілей;

- застосовувати моделі сталого розвитку в регіонах, що сприяє затвердженню цієї концепції на національному рівні та в глобальних масштабах. Розв'язання еколого-економічних протиріч можливе лише за умови комплексного їх вирішення, причому регіональний підхід виявляється вирішальним.

На рис. 2 показано основні етапи формування регіональної стратегії управління.

На сьогодні стратегічний підхід до державного регулювання регіонального управління відходами в Україні лише починає застосовуватися на практиці, тому існує чимало невирішених теоретико-методологічних, правових та організаційних питань, практичних проблем запровадження напрацьованих





**Рис. 2. Основні етапи формування регіональної стратегії управління\***

\* Розроблено автором на основі роботи[10]

технологій та методик, розробки нових, які були б адекватні реаліям дня.

Для реалізації стратегії управління відходами необхідно вивчити мету та комплексний підхід до регіональної стратегії, проаналізувати інформацію регіональних перспектив, що повинні входити до політики сталого розвитку регіону.

Формування регіональної стратегії управління відходами електричного та електронного устаткування повинно розроблятися на основі декількох фундаментальних принципів відповідно до кращих міжнародних практик.

Фундаментальними цілями будь-якої системи переробки електронних відходів є накопичення цих відходів, щоб вони не потрапили в сміттєзвалища або місця розміщення шкідливих речовин, та здійснення процесу їх переробки. Тому ефективність системи управління відходів характеризується такими показниками, як збереження довкілля, наприклад, обсягом утилізованих або повторно використаних, та економічна ефективність - витрати, пов'язані із системою переробки.

Якщо політика спрямована на попередження впливу ВЕЕУ на погіршення здоров'я населення та довкілля, необхідно знати, які затрати необхідно понести і як забезпечити економічну ефективність та екологічну безпеку при вилученні матеріалів. Щоб відповісти на ці питання при прийнятті рішень, необхідно знати, яким чином оцінити ефективність систем та, крім того, як використати таку інформацію при проектуванні нових систем.

Сталий розвиток - такий, який відповідає потребам сучасності без шкоди для потреб наступних поколінь. А тому поводження з відходами означає, що всі ті, які утворюються, контролювано управляються з метою обмеження їх впливу на навколишнє середовище у

коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі.

Вирішення питання про утилізацію електронних відходів слід розглядати в контексті досягнення мети стати стійкою організацією. Основою спіралі стійкості є корисний процес прямування до створення сталої організації (див. рис. 3).

Створення сталої організації залежить від прийняття правильних рішень політиків, виробників електронної продукції, менеджерів системи переробки ВЕЕУ та інших учасників, які зайняті проектуванням та функціонуванням систем переробки ВЕЕУ.

Переробка ВЕЕУ може дозволити вилучити придатні до повторного використання компоненти і базові матеріали, особливо мідь та дорогоцінні метали. Однак через брак достатньої кількості необхідного устаткування, високі затрати праці і жорсткі вимоги до регулювання охорони довкілля багаті країни намагаються не переробляти ВЕЕУ. Тому найчастіше вони спрямовують ВЕЕУ у сміттєзвалища або експортують до бідних країн, де вони переробляються з використанням примітивних технологій з мінімальною турботою про безпеку робітників та про охорону довкілля.

Глобальне виробництво ВЕЕУ змінюється пропорційно до економічного зростання та впровадження нових технологій. Для будь-якої країни загальна кількість комп'ютерів та іншого електричного та електронного устаткування добре корелює з величиною ВВП країни.

Зміни в технології також впливають на світові обсяги створення ВЕЕУ. Так тривалість життєвого циклу комп'ютерних процесорів зменшилася з 4-6 років у 1997 р. до 2 років у 2006 р. Тому накопичення ВЕЕУ залежить від добробуту населення. Чим більше споживання електричного та електронного устаткування, тим більше підстав говорити про

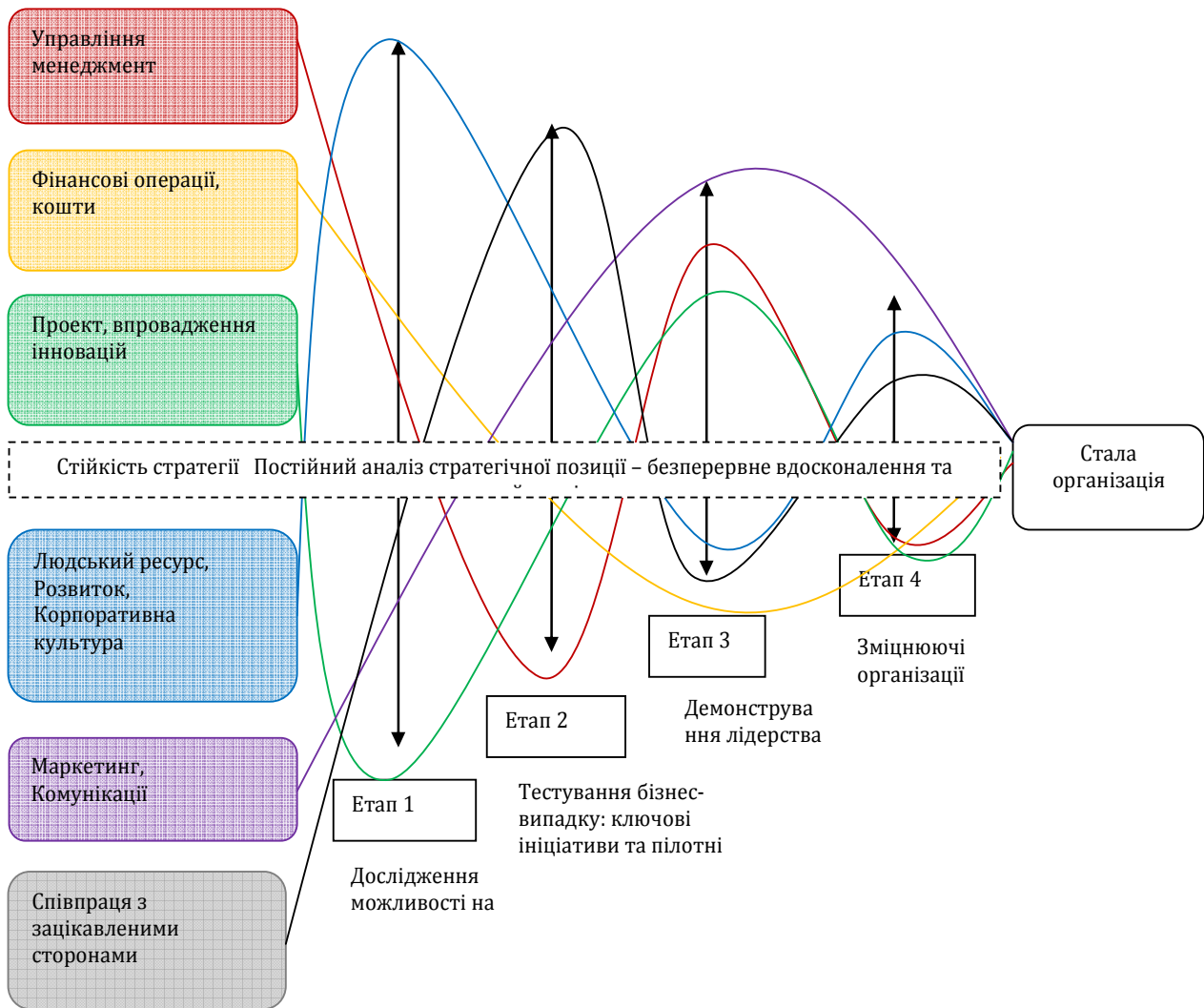


Рис. 3. Спіраль стійкості\*

\* Розроблено автором на основі роботи [5]

накопичення відходів у країні з урахуванням його життєвого циклу, що надалі вимагає формування регіональної стратегії управління ВЕЕУ.

Розрахунки світового виробництва ВЕЕУ потребують дослідження щодо наявності виробів у користуванні споживачів. Внесок виробу на щорічні обсяги створення ВЕЕУ ( $We$ ) обраховується за формулою 1 [9 с.184].

$$We = \frac{M \cdot N}{t}, \quad (1)$$

де  $M$  - маса виробу;

$N$  - кількість виробів у наявності в населення;

$t$  - середня тривалість життєвого циклу виробу.

Проаналізуємо очікувані обсяги накопичення ВЕЕУ за категоріями в Україні, спираючись на статистичні дані України щодо наявності електричного та електронного устаткування (табл. 1) [7, с. 427].

Як видно з таблиці 1, в Україні обсяги очікуваних ВЕЕУ становлять 13,2 кг на домогосподарство. Порівняємо обсяги утворення ВЕЕУ в Європі (див. табл. 2).

Як видно з таблиці 2, у середньому в ЄС обсяги зібраних електронних відходів складає 5,7 кг на душу населення.

Реалізація стратегії можлива при спільному впливі всієї сукупності управлінських рішень і множини поетапних дій, виконуваних різними цільовими групами й окремими особами. Перегляд фінансових планів, зміна політики, реорганізація, кадрові зміни, удосконалення навчального процесу, культурні заходи - всі ці й інші дії є типовими управлінськими інструментами, використовуваними для реалізації стратегії розвитку індустрії переробки відходів електричного та електронного устаткування регіону.

Отже, формування регіональної стратегії управління відходами електричного та електронного устаткування забезпечить раціональне та екологічно безпечне поводження з відходами й відповідно мінімізацію збитку для довкілля і здоров'я людей та ефективне використання природних ресурсів. Проблема відходів має як екологічний, так і економічний та ресурсний аспекти: відходи як екологічно небезпечний фактор та відходи як джерело ресурсів. Тому цілі екологічного і ресурсного,

**Таблиця 1. Обсяги очікуваних ВЕЕУ за категоріями в Україні**

Група ВЕЕУ	Найменування товару	Наявність на домогосподарство (2000 рік), шт..	Вага виробу, кг	ЖЦ товару, років	Очікуваний обсяг ВЕЕУ на дом-во, кг
1	Холодильники, морозильники	0,94	35	10	3,29
1	Пральні машини	0,74	65	8	6,013
1	Мікрохвильові печі	0,01	15	7	0,021
1	Кухонні комбайни	0,03	5	10	0,015
Разом по 1 групі					9,3
2	Електропилососи	0,56	10	10	0,56
2	Швейні машини	0,48	10	10	0,48
Разом по 2 групі					1,04
3	Персональні комп'ютери	0,01	25	4	0,0625
3	Мобільні телефони	0,001	0,1	5	0,00002
Разом по 3 групі					0,06
4	Відеоплеєри, відеомагнітофони, DVD-програвачі, цифрові фотоапарати	0,13	5	5	0,13
4	Магнітофони, магнітоли	0,43	5	5	0,43
4	Музичні центри	0,13	5	5	0,13
4	Телевізори кольорові	0,69	30	10	2,07
Разом по 4 групі					2,76
Разом					13,20

Як видно з таблиці 1, в Україні обсяги очікуваних ВЕЕУ становлять 13,2 кг на домогосподарство. Порівняємо обсяги утворення ВЕЕУ в Європі (див. табл. 2).

**Таблиця 2. Обсяги зібраних відходів (кг/особу) за категоріями для окремих країн**

Країна	Категорія ВЕЕУ										Разом
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Японія	2,58	...	...	0,82	...	...	...	...	...	...	...
Норвегія	8,15	0,46	2,68	2,01	-	-	0,04	0,06	-	0,01	13,41
Швейцарія	4,19	1,4	3,52	2,17	0,12	0,04	0,01	0	0	0	11,44
Австрія	2	0,3	0,1	0,2	0,1	...	...	...	...	...	2,77
Бельгія	2,99	1,12	1,16	1,64	0,2	0,14	0	0,02	0	0	7,26
Чехія	0,14	0	0,12	0,05	0	0	0	0,01	0	0,01	0,33
Естонія	0,48	0	0,04	0,1	...	...	...	...	...	...	0,63
Фінляндія	4,75	0,28	1,44	1,3	0,27	0,03	0	0,02	0,01	0	8,1
Угорщина	0,91	0,04	0,09	0,22	0,01	0	0	0	0	0	1,27
Ірландія	6,68	0,28	0,43	0,67	0,09	0,07	...	...	0	...	8,22
Нідерланди	2,59	0,53	...	1,18	0,03	0,06	0,03	0	0	0,02	4,44
Словаччина	0,35	0,04	0,05	0,2	0,02	0	0	0	0	0	0,66
Швеція	5,01	1,41	2,54	2,36	0,74	0,11	0,02	0,02	...	...	12,2
Велика Британія	7,17	0,54	0,59	1,1	0,04	0,35	0,16	0	0	0	9,95
Україна	3,37	0,38	0,02	1	...	...	...	...	...	...	4,8
В середньому ЄС	3,4	0,45	0,85	1,001	0,11	0,053	0,02	0,01	0	0	5,7

\*... - дані відсутні

економічного напрямів при вирішенні проблеми електронного устаткування повинні бути поведження з відходами електричного та взаємопов'язані у регіональній стратегії.

## Список літератури

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року // Голос України. – 2009 – 6 січня - № 2 – 38 с.
2. Жук, М. В. Регіональна економіка [Текст] : підручник / М. В. Жук. – К. : Академія, 2009. – 416 с.
3. Регіональна економіка [Текст] : словник-довідник / О. Д. Богорад О. М. Тевелєв та ін.; За ред. М. В. Підмогильного; НДІ соціально-економічних проблем міста (НДІСЕП). – К. : НДІСЕП, 2009. – 346 с.
4. Палагнюк, К. М. Необхідність формування стратегії регіонального розвитку [Текст] / К. М. Палагнюк [Електронний ресурс] // Регіональна економіка. Економічні науки. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16\\_ADEN\\_2010/Economics/68353.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68353.doc.htm).
5. Malcolm Wolski Cauditre search report electronic waste // [Електронний ресурс] Summary Report - October 2006.
6. Поводження з електронними відходами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecologiya.kiev.ua/noviny-dnya/105-2012-04-27-09-18-40.html>.
7. Статистичний щорічник України 2010 рік [Текст] / За ред. Осауленко О. Г. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011.
8. 2008 Review of Directive 2002/96 on Waste Electrical and Electronic Equipment/FinalReport [Електронний ресурс] United Nations University, Bonn, GERMANY - 05 August 2007. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/pdf/final\\_rep\\_unu.pdf](http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/pdf/final_rep_unu.pdf).
9. Brett, H. Robinson. E-waste. An assessment of global production and environmental impacts [Електронний ресурс] / H. Brett // Science of the Total Environment 408(2009) p183-191. – Режим доступу: <http://kiwiscience.com/JournalArticles/STOTEN2009.pdf>
10. Parsons, D. England's East Midlands Integrated Regional Strategy. Our Sustainable Development Framework [Електронний ресурс] / David Parsons, John Freeman. - January 2005. – Режим доступу: <http://www.gnpartnership.org.uk/wp-content/uploads/2009/04/integrated-regional-strategy-part-one.pdf>.

## РЕЗЮМЕ

**Коробченко Наталія**

### **Формирование региональной стратегии управления отходами электрического и электронного оборудования**

В статье исследованы необходимость формирования региональной стратегии управления отходами электрического и электронного оборудования.

## RESUME

**Korobchenko Natalia**

### **The formation of regional strategy of management by waste electrical and electronic equipment**

In the article the necessity of formation of a regional strategy of management by waste of electrical and electronic equipment.

**Стаття надійшла до редакції 19 вересня 2012 р.**

**Олег КРАТТ**

доктор економічних наук,  
завідувач кафедри економіки та маркетингу,  
Донецький національний технічний університет

**Інна КІРНОС**

кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємств,  
Донецький національний технічний університет

## ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

*Окреслено чинний інструментарій оцінки та підходи до вимірювання соціально-економічного стану країни. Виділено етапи застосування соціально-економічних індикаторів згідно із критерієм домінування економічного або соціального розвитку. Виявлено, що логіка трансформації систем вимірювання і поява нових індикаторів підпорядковуються цінностям, що домінують у суспільстві.*

**Ключові слова:** індикатори, розвиток, скорегований ВВП, «зелений ВВП», справжні заощадження, сталий розвиток, економіка щастя, задоволеність життям, суб'єктивна оцінка добробуту.

Протягом століть головною умовою результативності експериментів у природничих науках був вибір інструменту вимірювання. Нові відкриття та підтвердження висунутих гіпотез нерозривно пов'язані із методикою оцінки. У соціально-економічній сфері на вибір специфічного інструментарію багато років не зверталось належної уваги. Одні держави копіювали шлях інших, запозичуючи стратегії та доктрини розвитку національних економік. Покладаючись на значення агрегованих макроекономічних показників, не враховували відмінності у статистичних системах. Ускладнення суспільних відносин і глобальні кризи поставили на порядок денний важливість вибору інструментарію наукового пізнання соціально-економічних процесів і явищ, що дозволяє фіксувати негативні сигнали і тенденції на ранніх стадіях. Це привело до пошуку нових систем вимірювання.

За останні двадцять років значно підвищився інтерес міжнародної громадськості до цієї проблеми. Так на Другому всесвітньому форумі ОЕСР «Статистика, знання та політика» (м. Стамбул, 2007 р.) обговорювалися вимірювання та сприяння прогресу суспільства. За підсумками форуму прийнято декларацію, що закликає національні органи статистики, науковців та представників бізнесу співпрацювати із суспільством у пошуку нових підходів, які руйнують межі традиційних економічних індикаторів. У 2008 р. ОЕСР започатковано глобальний проект «Вимірювання прогресу товариств», покликаний сприяти розробці ключових економічних та соціальних індикаторів оцінки розвитку добробуту суспільства. Проблема розглядається і на регіональному рівні. Наприклад, у 2001 р. у Канаді на засіданні національного «круглого столу» прийнято рішення про розробку індикаторів навколишнього середовища та сталого розвитку (ESDI Initiative). У 2003 р. ESDI внесено до Системи національних рахунків (далі СНР) Канади. У Франції у 2008 р. створено Комісію із вимірювання економічної

ефективності та соціального прогресу, метою якої є визначення меж ВВП у якості індикатора економічної ефективності та соціального прогресу. Отже, пошук інструментарію оцінки соціально-економічного розвитку держави є актуальним завданням науки на сучасному етапі.

Чимала кількість наукових видань свідчить про інтерес вчених до цього питання. Проблемам вимірювання економічного добробуту присвячено праці В.Нордхауза та Дж.Тобіна [1], Г.Далі та Дж.Кобба [2], Л.Озберга та Е.Шарпа [4]. Спроби оцінити справжній прогрес суспільства представлено в роботі К.Коба [3]. Численні індикатори сталого розвитку суспільства надаються у публікаціях Світового банку [7] та авторами М.Мірінгофом [9], Н.Марксом та С.Томсоном [12], Г.Кером [13]. Питання оцінки щастя та суб'єктивного добробуту громадян висвітлено у роботах Дж.Хелівела, Дж.Сакса та Р.Лейарда [14], Е.Уайта [18], звітах ОЕСР [19]. Аналіз публікацій свідчить про підвищення значущості використання синтетичних показників для вимірювання соціально-економічного розвитку та прогресу розвиненими країнами Європи та Америки. Зміна суспільних цінностей визначає появу нових синтетичних показників. При цьому слід констатувати відсутність універсального індикатора, що дозволяє з високою вірогідністю вимірювати ступінь соціально-економічного розвитку та прогресу країни. Зміну пропорції між соціальним та економічним аспектами розвитку суспільства також відображено в системах індикаторів та синтетичних показниках. Україна є частиною світової спільноти, однак до цього часу синтетичні показники соціально-економічного розвитку слабо презентовані у працях вітчизняних дослідників.

Метою публікації є систематизація синтетичних показників, що становлять інструментарій наукового пізнання соціально-економічних процесів і явищ, із позицій домінування економічного або соціального початків.

За критерієм домінування економічного або соціального аспекту виділено чотири групи показників. Першу групу складають показники, які характеризують стан і тенденції розвитку національної економіки. Складно переоцінити роль статистичних даних в управлінні державою, оскільки система показників характеризує успіх політики, що провадиться. Понад п'ятдесят років економісти вимірювали економічний добробут держав, використовуючи СНР і показник ВВП. У 1939 р. Дж. Кейнс і Р. Стоун почали створювати національну систему обліку для виміру економіки Британії, запропонувавши ВНП. Паралельно С. Кузнець почав розробляти СНР США, запропонувавши для оцінки ефективності та добробуту використовувати показник ВВП. Показники ВВП і ВНП одержали широке розповсюдження при оцінці ринкової економіки, особливо моніторингу циклічних коливань. Однак за останні півстоліття значно змінилися соціальна структура суспільства і його цінності. Із ускладненням суспільства, погіршенням стану довкілля та посиленням нерівності у людській свідомості виникло розуміння того, що економічні показники не можуть повною мірою оцінити добробут. Уявлення про те, що збільшення виробництва товарів і послуг є найкращим шляхом підвищення життєвого рівня та вирішення інших загальнонаціональних завдань, є неоднозначним. Рівень життя людей може бути відносно низьким при формально високому економічному зростанні, не враховуючи погіршення екології та збільшення соціальної нерівності.

Із поступовим усвідомленням обмеженості використання ВВП для вимірювання благополуччя нації, починаючи з 1960 р., здійснюються спроби оцінки економічного розвитку з урахуванням його впливу на соціальну сферу і завданого природі збитку. Виникає система показників «зеленого ВВП», або «скоригованого ВВП», в якій «коректування» відображає включення економічних, соціальних та екологічних факторів, не враховуваних у традиційному ВВП.

У 1972 р. Б. Нордхауз і Дж. Тобін розширили визначення ВНП, змоделивавши показник «ступінь економічного добробуту» (Measure of economic well-being – MEW). На думку авторів, споживання більше характеризує добробут, ніж виробництво, а, отже, необхідно у ВВП відображати споживання. При розрахунку MEW до ВВП було додано оцінку вартість вільного часу та окремих неринкових виробництв і відраховано витрати, пов'язані з урбанізацією. Також із ВНП було віднято витрати на оборону і поліцію, як такі, що не сприяють добробуту. Усвідомлюючи складність оцінки ступеня зв'язку індивідуального і колективного щастя зі споживанням, автори називали MEW «примітивним» та «експериментальним» інструментом оцінки добробуту [1]. Цей показник став основою «індексу стійкого економічного добробуту» (Index of sustainable well-being – ISEW) та «індикатора справжнього прогресу» (GPI).

Розроблений Г. Далі й Дж. Коббом у 1989 р. індекс ISEW враховував зв'язок економіки, екології та суспільства. Розрахунок ISEW, проведений Дж. Коббом для США, Австрії, Чилі, Німеччини, Італії, Нідерландів, Шотландії, Швеції, Великобританії і Бельгії показав, що починаючи з 1945 р., ISEW мав більш повільний темп зростання, ніж ВВП. У вісімдесятих роках ХХ ст. темп зростання ISEW був негативним, у той час як ВВП

стабільно збільшувався. Автор прийшов до висновку, що подальша орієнтація політики стимулювання зростання ВВП негативно позначається на добробуті [2]. Важливість ISEW полягає в тому, що він привів до розуміння, що збільшення ВВП може не бути головною метою економічної політики.

Розроблений К. Коббом GPI аналогічний показнику ISEW, при цьому включає такі додаткові елементи, як злочинність, розлучення, безробіття, зміни у вільному часі. Перевагами GPI є: доступність розуміння для користувачів; порівнянність із традиційним ВВП; можливість проведення порівнянь країн. До недоліків відносять: суб'єктивний вибір методів і критеріїв; використання оцінок та екстраполяції при розрахунку індексу. Це знижує вірогідність індексу та підвищує його вразливість до політичних інтервенцій. У Європі GPI не використовувався систематично для вимірювання прогресу суспільства. Однак за умови вдосконалення методології вибору показників розрахунку він може бути корисним доповненням до інших систем оцінки соціально-економічного розвитку [3].

На регіональному рівні у 1985 р. канадський Центр вивчення рівня життя (CSLS) представив «індекс економічного добробуту» (Index of economic well-being – IEWB). Авторами його є Л. Озберг і У. Шарп. У наш час індекс розраховується для Канади, США та країн ОЕСР. Він містить елементи: ефективне споживання на душу населення, в тому числі на ринку товарів і послуг; державні послуги; ефективне споживання на душу населення домашніми господарствами; відпочинок і зміни в житті. IEWB є комбінацією оцінки поточного добробуту (розрахованого на основі споживання), стійкого заощадження і соціальних показників (зниження нерівності і захисту від соціальних ризиків) [4].

Отже, показники, що характеризують стан і розвиток економіки, з одного боку, дозволили краще вивчити природу економічних процесів, з іншого – прийти до розуміння того, що динаміка виробництва товарів і послуг не повною мірою відображає рівень добробуту. Вони виконали своє завдання та заклали фундамент для побудови більш складних показників.

До другої групи входять синтетичні показники, які характеризують умови життя і розвиток особистості. У 1983 р. під егідою ООН створено Комісію з навколишнього середовища і розвитку. У доповіді Комісії «Наше спільне майбутнє» у 1987 р. поглиблено розуміння взаємозв'язку економіки, соціальної сфери, культури та довкілля. В економічний термінологічний словник уведено термін «сталий розвиток», що означає розвиток, який задовольняє потреби покоління сьогодення та при цьому не ставить під загрозу задоволення потреб поколінь майбутніх [5]. Сталий розвиток означає цілісний і комплексний підхід до оцінки та управління економічними, соціальними та екологічними чинниками. У ході реалізації концепції створено альтернативні ВВП показники, що охоплюють соціальний розвиток та екологічний стан.

Показник «зелений ВВП» враховує екологічні наслідки економічного зростання, а саме – виснаження природних ресурсів і погіршення екології. Він характеризує неринкові вигоди довкілля. Невисоку достовірність показника обумовлено вартісною оцінкою одержуваних суспільством вигод від використання природних ресурсів. У більшості

випадків «зелений ВВП» розраховується на основі вартості використаних природних ресурсів і соціальних витрат від емісії забруднюючих речовин. Китай є єдиною країною, що використовує з 2004 р. показник на офіційному рівні. Значущість показника полягає у привертанні уваги громадськості до питань сталого розвитку та екології. Використання «зеленого ВВП» у Китаї показує можливість впровадження альтернативної системи вимірювання у СНР. На відміну від GPI, «зелений ВВП» не враховує економічні та соціальні показники. Відсутність міжнародних стандартів ускладнює його використання в порівняннях між країнами [6].

Світовим банком розроблено «індикатор сталого розвитку», або «індикатор істинних заощаджень» (Adjusted net savings), що демонструє рівень інвестицій країни в майбутнє споживання. Заснований на концепції «зелених національних рахунків», він вимірює чисті інвестиції у виробничий, природний і людський потенціал і перераховує вартість національних заощаджень з урахуванням амортизації вироблених активів, виснаження природних ресурсів, вартості глобального екологічного забруднення, інвестицій у людський капітал (витрати на освіту розглядаються як інвестиції). «Індикатор істинних заощаджень» не характеризує національний дохід, але є значущим для створення національних запасів капіталу, які визначають потенціал довгострокового зростання. Цей орієнтований на майбутнє показник відображає чисті заощадження у відсотках від ВВП. Тривалі негативні значення індикатора сигналізують про нестійкий розвиток держави, що може мати негативні наслідки для добробуту та розвитку в майбутньому [7].

Перевагою індикатора «справжніх заощаджень» є його ілюстративність, тому що негативне або позитивне значення наочно інформує про економічний, соціальний та екологічний розвиток. Його можна використовувати як політичний інструмент, що сигналізує державам із великими запасами природних ресурсів про необхідність інвестування в інші види капіталу для забезпечення сталого розвитку. Недоліком індикатора є відсутність або недоступність даних для розрахунку. Інвестиції в людський капітал враховуються в індикаторі, але при цьому не беруться до уваги втрати людського капіталу внаслідок смерті або застаріння знань. Також не враховується ефективність інвестицій, а тільки їх обсяг. Індикатор може бути використаний для оцінки соціального, економічного та екологічного прогресу на рівні країни. Однак його варто використовувати спільно зі структурними індикаторами або показниками сталого розвитку, бо єдиний синтетичний показник може маскувати окремі тенденції.

Більш чіткий вияв контурів постіндустріального суспільства обумовив важливість знання в якості основної умови соціально-економічного розвитку. Будучи носієм і творцем знання, індивідуум стає більш важливим елементом успіху, ніж капітал і матеріально-технічні цінності. У цьому зв'язку набула значного поширення концепція людського розвитку. Починаючи з 1990 р., Програма розвитку ООН щорічно публікує «Звіт із людського розвитку», який містить «індекс людського розвитку» (Human Development Index – HDI). Привабливість і популярність цієї ідеї

була настільки високою, що з 1994 р. багато країн, а сьогодні вже понад сто, разом з Україною, щорічно публікують національні доповіді про людський розвиток. Ця концепція стала основою стратегій та програм соціально-економічного розвитку багатьох країн [8].

HDI використовується для порівняння основних характеристик людського потенціалу країн: рівня життя, грамотності, освіченості та довголіття. Методику розрахунку HDI було розширено у сфері розвитку та добробуту з метою демонстрації розбіжностей у соціальних трендах і зростанні ВВП. Перевагою HDI є врахування економічної складової, оскільки він містить ВВП та інші показники. Недоліком індексу є відсутність у ньому екологічної складової. HDI критикують за ігнорування політичних і суспільних проблем (прав людини, політичних свобод). Незважаючи на недоліки, HDI не може бути замінений іншими вимірами сталого розвитку.

У 1987 р. М. Мірінгоф розробив «індекс соціального здоров'я» (Index of social health – ISH), який є основним продуктом Інституту інновацій соціальної політики (США). Із 1987 р. він щорічно розраховується для США. Призначення ISH – моніторинг соціального благополуччя американського суспільства. Подібно до GPI та ВВП, індекс є комплексним. ISH розраховується на основі шістнадцяти соціальних показників і оцінює соціальні проблеми, що впливають на американців на кожному етапі життя, а також проблеми, що зачіпають людей будь-якого віку. Таким чином, він прагне забезпечити повне уявлення про соціальне здоров'я нації [9].

Аналогічні підходи було застосовано і в інших країнах. Наприклад, у Канаді з 1998 р. розраховується «індекс особистої безпеки» (Personal Security Index – PSI) [10]. Із 2002 р. у Франції – «барометр нерівності і бідності» (Baromètre des inégalités et de la pauvreté – BIP 40) [11].

Організацією нової економіки (New Economics Foundation) у Великобританії в 2006 р. розроблено «індекс щасливої планети» (Happy Planet Index – HPI), заснований на об'єктивних показниках «тривалість життя» й «екологічний вплив людини на природу» та на суб'єктивному показнику «задоволеність життям». HPI демонструє екологічну ефективність досягнення добробуту. Розрахунок тривалості життя ґрунтується на даних «Звіту про людський розвиток» ООН. Задоволеність життям визначається на основі даних глобального опитування Gallup World Poll, проведеного у 150 країнах. Що більше значення індексу, то менше ресурсів витрачає країна для благополучного життя громадян. HPI не показує ступінь абсолютного щастя людей, а ілюструє ефективність використання країною природних ресурсів для того, щоб громадяни відчували себе щасливими. До переваг індексу зараховують вихід його за межі ВВП та врахування багатьох інших чинників, що формують добробут. Методика розрахунку індексу проста і доступна широкій аудиторії. Недоліками HPI є суб'єктивність одного з елементів і те, що він відображає не всі аспекти життя. Наприклад, країни з високим рейтингом можуть мати проблеми із захистом прав людини. Тому рекомендується використовувати HPI як доповнення до показників економічної ефективності та екологічного навантаження [12].

У 2006 р. Фондом сталого суспільства (Нідерланди)

розроблено «індекс стійкості суспільства» (Sustainable Society Index – SSI). Його розраховують для 151 країни та оновлюють кожні два роки. Індекс характеризує рівень стійкості, а також елементи, необхідні для досягнення повної стійкості. SSI відображає, якою мірою людина може: здоровим способом розвиватися та отримувати належну освіту; жити в чистому довкіллі; у добре збалансованому і безпечному суспільстві; відповідально використовувати невідновлювані ресурси, залишаючи частину майбутнім поколінням; сприяє стійкому світу. SSI заснований на 24 показниках, що охоплюють сфери людського розвитку, екологічного та економічного благополуччя. Показники людського розвитку містять три рівні: основні потреби (достатність їжі та води і санітарні умови); особистий розвиток (здорове життя, можливості освіти, рівність статей); збалансоване суспільство (ефективне управління, розподіл доходів, зростання населення). Екологічне благополуччя оцінюється за трьома напрямками: здорове зовнішнє середовище (якість повітря для людей, якість повітря для природи, якість води у водоймах); клімат та енергія (джерела відновлювальної енергії, викиди парникового газу, споживання енергії); природні ресурси (поновлювані водні ресурси, площа лісів, біорізноманіття). Економічне благополуччя розглядається у двох аспектах: підготовка до майбутнього (матеріальне споживання, органічне землеробство, істинні заощадження) й економіка (ВВП, державний борг, зайнятість) [13].

Отже, синтетичні показники, складові другої групи, характеризують багато аспектів розвитку соціуму та особистості. У них соціальний початок превалює над економічним, але при цьому базисом соціального є економічний розвиток.

Третя група – синтетичні показники, що характеризують ставлення особистості до умов життя та добробуту. Серед соціальних індикаторів зростає популярність показників якості життя і щастя. Якщо якість життя оцінюється об'єктивними показниками, то задоволеність життям і щастя є суб'єктивними оцінками добробуту і розраховуються на основі опитування респондентів. Із кінця ХХ ст. набирає популярності новий напрям в економіці – економіка щастя, адепти якого вважають щастя не соціальним, а економічним індикатором. Основною ідеєю напрямку є кількісний вимір позитивних і негативних емоцій, добробуту, якості життя, задоволеності ним і суміжних понять. Економіка щастя є міждисциплінарною галуззю, яка становить синтез економіки, психології та соціології.

Доказом важливості таких суб'єктивних показників, як щастя і задоволеність громадян життям, для державної політики є інтерес до них з боку ООН та урядів Великобританії, Канади і Франції. Так у квітні 2012 р. ООН провела конференцію, метою якої стало вивчення причин значних розбіжностей країн за рівнем щастя. На конференції обговорювалося питання про доцільність вивчення рівня щастя в доповнення до інших, більш стандартних економічних показників. Під егідою ООН у 2012 р. випущено перший номер Світового звіту зі щастя (World Happiness Report), опублікованого Інститутом Землі Колумбійського університету. У Звіті зазначається підвищення світового попиту на щастя і відсутність нещастя як критерій оцінки політики уряду. Оцінюється стан щастя в сучасному світі і

показується, як наука про щастя пояснює особисті та національні відмінності у його розумінні [14].

Великобританія стала першою країною, в якій задоволеність життям і щастя громадян вимірюється офіційно. У 2010 р. Офісу національної статистики доручено розробити показники офіційного моніторингу задоволеності людей. Щорічне фінансування проекту становить 2 млн. £. У 2011 р. Огляд домогосподарств вніс до опитування 200 тис. респондентів чотири додаткових запитання щодо щастя та задоволеності життям. У 2012 р. буде складено індекс щастя, показники якого планується враховувати в державній політиці [15].

Ця сфера досліджень висвітлюється в «Журналі досліджень із щастя» («Journal of Happiness Studies»), що випускається видавництвом Springer із 2000 р. [16]. Це міждисциплінарне наукове періодичне видання, присвячене розумінню суб'єктивного добробуту. Із 1974 р. Springer видає міжнародний міждисциплінарний журнал «Дослідження соціальних індикаторів» («Social Indicators Research»), що висвітлює методи вимірювання якості життя [17].

Суб'єктивним інструментом оцінки щастя є «індекс задоволеності життям» (Life Satisfaction Index – LSI), розрахований соціальним психологом-аналітиком Лечестерського університету (Великобританія) Е. Уайтом у 2006 р. На основі аналізу ста світових опитувань, проведених різними міжнародними організаціями, в яких брало участь 80 тис. респондентів, Е. Уайт склав першу у світі карту щастя [18].

У рамках Програми кращого життя ОЕСР розроблено «індекс кращого життя ОЕСР» (OECD Better Life Index). Індекс охоплює 34 держави ОЕСР, а також Бразилію та Росію. У перспективі планується провести оцінку для Китаю, Індії, Індонезії та Південної Африки. У 2011 р. ОЕСР було випущено щорічний звіт «Як життя? Вимірюючи добробут» («How's life? Measuring well-being»). У ньому розглядаються найбільш важливі аспекти: прибутки, робота, житло, здоров'я, баланс життя і роботи, освіта, соціальні зв'язки, громадянське суспільство і державне управління, довкілля, особиста безпека і суб'єктивне благополуччя. Звіт містить картину суспільного прогресу, затребувану громадянами і політиками [19].

Отже, зростання популярності суб'єктивних оцінок добробуту в політичних рішеннях пояснюється трансформаціями в парадигмі державного управління: перехід від об'єкт-суб'єктного управління до суб'єкт-суб'єктного. Цей феномен пов'язаний із усвідомленням ролі людини в економіці, розвитком інформаційного суспільства та посиленням впливу громадянського суспільства в державній політиці та суспільних процесах. Таким чином, домінуючі в суспільстві цінності відображаються в індикаторах і системах виміру.

Четверта група – синтетичні показники, які доповнюють ВВП за допомогою врахування соціальної та екологічної інформації. До таких належить система індикаторів сталого розвитку, а також індекси якості життя. Євростатом розроблено систему «Індикаторів сталого розвитку» (Sustainable Development Indicators – SDI), до якої зараховано понад 150 показників, згрупованих у три рівні. Перший рівень містить ВВП і десять ключових сфер життя: економічний розвиток, бідність і соціальне відторгнення, старіння, здоров'я,



зміна клімату та енергія, виробництво і споживання, управління природними ресурсами, транспорт, ефективне державне управління і глобальне партнерство. Перший рівень має використовувати широка громадськість та держслужбовці високого рангу для початкового аналізу політики. Індикатори другого рівня оцінюють ключові сфери політики і застосовуються для більш детального моніторингу прогресу в досягненні поставлених цілей. Індикатори третього рівня призначені для більш вузької аудиторії (вчених) з метою виявлення трендів та взаємозв'язків. Перевагами SDI є її всеосяжний характер, структурованість, зрозумілість і наявність великої кількості ілюстративного матеріалу. На відміну від GPI та HDI індикатори сталого розвитку не агреговані в синтетичний показник, що ускладнює розуміння загальної картини за наявності 150 показників.

До показників якості життя належать індекси якості життя, що розраховуються щорічним виданням International Living та журналом The Economist. Індекс якості життя обчислюється International Living для 194 країн і ґрунтується на об'єктивних оцінках. Для його розрахунку потрібно 9 категорій: вартість життя, культура і дозвілля, економіка, довкілля, свобода, здоров'я, інфраструктура, безпека і ризик, а також клімат. Аналогічний індекс The Economist застосовується для 111 країн. Він заснований на унікальному методі, що поєднує результати суб'єктивних опитувань задоволеності життям та об'єктивні чинники, що впливають на якість життя в країнах.

У табл. 1 наведено індикатори соціально-економічного розвитку та прогресу країн.

**Таблиця 1. Індикатори соціально-економічного розвитку та прогресу країн**

Показник скорегованого ВВП	Індикатор, що заміщує ВВП	Індикатор суб'єктивної оцінки добробуту	Індикатор, що доповнює ВВП за рахунок додавання соціальних та екологічних компонентів
Ступінь економічного добробуту (MEW)	Індекс людського розвитку ООН (HDI)	Індекс задоволеності життям (Life Satisfaction Index)	Індикатори сталого розвитку (SDI)
Індекс сталого економічного добробуту (ISEW)	Індекс соціального здоров'я (Index of social Health ISH)	Індекс кращого життя ОЕСР (OECD Better Life Index)	Індекси політичної та громадянської свободи. Індекс якості життя (International Living)
Індикатор справжнього прогресу (GPI)	«Барометр нерівності та бідності» (BIP 40)	«Щасливий ВВП»	
«Зелений ВВП» (Green GDP)	Індекс сталості суспільства (SSI)	Індекс якості життя «The Economist»	
Справжні заощадження (Світовий банк)	«Індекс щасливої планети» (HPI) Індекс економічного добробуту (IEWB)		

Класифікувати індикатори досить складно, оскільки багато з них набувають елементів суб'єктивних оцінок і опитувань. Так «індекс щасливої планети» містить один суб'єктивний показник із трьох, отже, його можна віднести як до тих індикаторів, що заміщують ВВП, так і до показників суб'єктивної оцінки добробуту.

Викладене дозволило зробити такі висновки. По-перше, ідеального індикатора соціально-економічного розвитку не існує. Перевагою синтетичних агрегованих показників є їхня зрозумілість, але при цьому вони відображають не всі аспекти аналізованих явищ. Для прийняття рішень у політиці доцільно використовувати синтетичні показники в комплексі із системами індикаторів. По-друге, логіка розвитку систем вимірювання і поява нових індикаторів підпорядковується цінностям, що домінують у суспільстві. ВВП мав силу у часи Великої депресії і

застосовувався в антициклічній політиці. Глобальне погіршення екології зробило актуальним поняття «сталого розвитку» та обновило появу відповідних індикаторів. Перехід до економіки знань привів до усвідомлення важливості ролі людини в соціально-економічному розвитку, у зв'язку з чим концепція людського розвитку отримала широку популярність. По-третє, поряд з об'єктивними показниками вимірювання з'являються суб'єктивні оцінки, зокрема індикатори щастя і задоволеності життям. Цей феномен можна пояснити зміною парадигми в державному управлінні та переходом від об'єкт-суб'єктного до суб'єкт-суб'єктного типів управління. По-четверте, Україні доцільно розробляти власну систему індикаторів, що об'єктивно відображають стан людського розвитку, екології та добробуту громадян.

## Список літератури

1. Nordhaus, W. Is Growth Obsolete [Текст] / William Nordhaus, James Tobin // *The Measurement of Economic and Social Performance*. – National Bureau of Economic Research, 1973. – p.
2. Daly, H. For the common good: Redirecting the economy toward community, the environment, and a sustainable future [Текст] / Herman Daly, John B. Cobb, Clifford Cobb. – Boston: Beacon Press, 1989. – 482 p.
3. Cobb, C. The Genuine Progress Indicator: Summary of Data and Methodology [Текст] / Clifford Cobb, T. Halstead – *Redefining Progress*, 1995. – 50 p.
4. Osberg, L. The Measurement of Economic Well-being / Lars Osberg, Andrew Sharp // *Approaches to Economic Well-being*. – Vol. 26. – Research Studies of the MacDonald Commission. – Toronto: University of Toronto Press, 1985. – 39 p.
5. Наше общее будущее : – доклад Международн. комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) – М.: Прогресс, 1989. – 371 с.
6. China's green national accounting study report 2004. – State Environmental Protection Administration of China (SEPA), the National Bureau of Statistics of China (NBS), 2006. – 136 c.
7. World Development Indicators. – Washington DC: World Bank, 2007. – 375 p.
8. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All. – United Nations Development Programme. – Palgrave Macmillan: New York, 2011. – 185 p.
9. Miringoff, M. America's Social Health: The Nation's Need to Know [Текст] / Marc Miringoff, Marque-Luisa Miringoff. – *Challenge*, 1995. – P. 19-24.
10. Personal Security Index (PSI). Proposed Model. – Ottawa: Centre for International Statistics at the Canadian Council on Social Development, 1998. – 23 p.
11. Baromètre des inégalités et de la pauvreté [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.bip40.org/>>.
12. Marks, N. The Happy Planet Index. An index of human well-being and environmental impact [Текст] / Nic Marks, Saamah Abdallah, Sam Thomson. – London: New economics foundation, 2006. – 59 p.
13. Ker, G. Sustainable Society Index 2010 [Текст] / Geurt van de Ker, Arthur Manuel. – Uitgeverij de Vijver: Sustainable Society Foundation, 2010. – 128 p.
14. World Happiness report [Текст] / John Helliwell, Richard Layard, Jeffrey Sachs. – United Nations, Earth Institute, 2012. – 158 p.
15. Dolan, P. Comparing measures of subjective well-being and views about the role they should play in policy [Текст] / P. Dolan. – London: Office for National Statistics, 2011. – 28 p.
16. [Текст] // *Journal of Happiness Studies. An Interdisciplinary Forum on Subjective Well-Being*. – Vol. 13. – № 4. – Springer Science and Business Media B.V., 2012. – 180 p.
17. Social Indicators Research // *An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement*. – Vol. 108. – № 3. – Springer Science and Business Media B.V., 2012. – 199 p.
18. University of Leicester Psychologist Produces The First-ever 'World Map Of Happiness'. – *Science Daily*. – 14 November, 2006 [Электронный ресурс]. – Доступно з: <<http://www.sciencedaily.com/releases/2006/11/061113093726.htm>>.
19. How's Life?: Measuring Well-being. – Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2011. – 285 p.

## РЕЗЮМЕ

**Кратт Олег, Кирнос Инна**

### **Инструментарий оценки социально-экономического развития государства**

Представлен существующий инструментарий оценки и подходы к измерению социально-экономического развития страны. Выделены этапы применения социально-экономических индикаторов по критерию доминирования экономического или социального развития. Выявлено, что логика трансформации систем измерения и появление новых индикаторов подчиняются ценностям, доминирующим в обществе.

## RESUME

**Kratt Oleg, Kirnos Inna**

### **The tools of measuring of socio-economic progress of the country**

In the article the tools of measuring of socio-economic progress of the country are presented. The stages of using of socio-economic indicators according to the dominance of economic or social development patterns are marked out. The author reveals that the logic of transformation of measurement systems and the emergence of the new indicators are stipulated by values that dominate in society.

**Стаття надійшла до редакції 19.09.2012 р.**

## АНАЛІЗ РІВНЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

*Розглянуто проблематику зайнятості та безробіття населення України, і в тому числі - Тернопільської області, здійснено аналіз чинної практики забезпечення зайнятості населення та розроблено рекомендації щодо досягнення її ефективності, яка сприятиме підвищенню рівня розвитку соціальної сфери.*

**Ключові слова:** зайнятість населення, рівень безробіття, ринок праці, активна і пасивна політика, стратегія зайнятості населення, фонд зайнятості.

Сучасні трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні протягом становлення її як демократичної держави, супроводжуються негативними тенденціями в господарському комплексі. Вони посилюють напруження в соціальній сфері і негативно вплинули на рівень життя населення всіх регіонів України, зокрема - на ринок праці, формування якого супроводжується посиленням проблем зайнятості та працевлаштування. Привертає увагу регіональна асиметрія цього процесу.

Проблема зайнятості та безробіття в Україні є складовою системної кризи в державі, що обумовлена катастрофічним станом економіки, руйнацією соціальної сфери, майновим розшаруванням суспільства, зuboжінням мільйонів людей. Підвищення рівня безробіття викликало зниження рівня життя, несприятливо вплинуло на виробничі, житлові та культурно-побутові умови. Проте прийняті Верховною Радою та Урядом закони, низка концепцій, програм та додаткових заходів щодо реформування виробництва, розвитку соціальної сфери, посилення боротьби з безробіттям повною мірою не виконуються і не мають відчутного впливу на сферу зайнятості в країні.

Якість життя, рівень доходів і добробуту прямо пов'язані з ситуацією на ринку праці, співвідношенням попиту та пропозиції. Процеси вивільнення та перерозподілу робочої сили визначають рівень доходів і формують структуру витрат населення, яке проживає у межах певної території. Високий рівень безробіття обертається для регіонів України не лише збитками, падінням рівня життя, він є також джерелом криміналізації, призводить до маргіналізації населення. Водночас через нестачу робочих місць посилюється інтенсивність трудових міграцій, особливо у межах України.

Однак державна політика зайнятості населення залежить від темпу і характеру ринкових перетворень. Вона передбачає систему адаптації різних категорій незайнятого населення до вимог ринку праці, а також систему соціального захисту безробітних та осіб з обмеженою конкурентоспроможністю.

Таким чином, застосування технологій щодо забезпечення ефективної зайнятості населення є відображенням об'єктивних вимог сучасності. Такі технології сприяють постійному пошуку досконаліших

і, як наслідок, ефективніших способів використання ресурсів людини, її фізичного, інтелектуального потенціалу. Упровадження технологічного підходу в практику - це стратегічний напрям, що має у своїй основі відмову від методу «проб і помилок» та постійну орієнтацію на високий кінцевий результат за оптимальної витрати сил і засобів.

Проблеми зайнятості та безробіття привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Значний внесок в аналіз причин і розробку шляхів вирішення проблем безробіття зробили такі вчені: Бугуцький О. А., Булавко О. Г., Вдовиченко М. Х., Гайдуцький П. І., Здоровцов О. І., Кириленко І. Г., Лібанова Е. М., Горлатий М. К., Прокопа, Саблук П. Т., Скупей В. М., Шепотько Л. О. та інші. Вони не лише теоретично обґрунтували фактори зниження безробіття, але й дали конкретні практичні пропозиції, що були використані при розробці нових законів та указів, що прямо або опосередковано впливають на соціально-економічні умови життя працівників, а відтак - і на показники зайнятості населення. Проте розробка рекомендацій щодо забезпечення ефективної зайнятості населення в контексті трансформаційних перетворень у соціальній сфері залишається актуальною.

Однак в окремих регіонах України економічні процеси супроводжуються високим рівнем безробіття, неповною зайнятістю, низькими заробітками. Наслідком цих негативних виявів є прогресуюча трудова міграція з України, яка охопила нині не лише низькокваліфікованих, але й висококваліфікованих працівників, яких активно спонукають до трудової міграції країни Західної Європи. Усе це створює гостру загрозу того, що, втративши працівників високої кваліфікації, Україна може втратити середній клас, перетворившись у типову країну третього світу у центрі Європи, яка уже нині потребує «імпорту» не лише якісних товарів, але й висококваліфікованих послуг разом із управлінськими, освітніми та медичними.

Значний вплив трудових ресурсів деформує професійно-кваліфікаційну структуру регіонального ринку праці. Особливо це стосується працівників освітньої сфери, медицини, фахівців з інженерних та технічних спеціальностей, які могли б реалізувати

інноваційні принципи економічного зростання, обслуговувати високотехнологічні виробництва, та в силу неможливості працевлаштування у межах регіону реалізують свій трудовий потенціал в інших країнах. Становлення регіонального ринку праці відбувається в умовах значної інтенсивності трудових міграцій.

Так, наприклад, ринок праці Тернопільської області залежить від змін в економіці, демографічних і соціальних тенденцій, а також від низки інших специфічних факторів: розміру заробітної плати, перевиробництва спеціалістів з окремих профіль, обсягів вивільнення працівників з підприємств та організацій, рівня сільського безробіття, «тіньової» зайнятості та трудової міграції. Традиційними є сезонні коливання рівня зайнятості населення. Основними тенденціями, характерними для ринку праці Тернопільської області (за даними Держкомстату України) у 2011 році, порівняно з 2010 роком, є збільшення на 0,4 відсоткового пункту (з 54,6 % до 54,2%) рівня зайнятості населення у віці 15-70 років та збільшення рівня безробіття населення у віці 15-70 років (розрахованого за методологією МОП) з 10,4% до 10,5 % [3].

Дослідження свідчать, що рівень безробіття за 2005-2011 роки в Україні і в тому числі по Тернопільській області має тенденцію до зменшення (табл. 1). Одним з основних факторів стабілізації та позитивного розвитку економіки є створення нових робочих місць.

В Україні здійснюється пасивна і активна форми державної політики зайнятості, призначені на забезпечення соціального захисту безробітних шляхом прямої підтримки рівня життя безробітних або опосередкованого сприяння цьому (рис. 1).

Активна форма політики зайнятості населення спрямована на зниження безробіття до його природного рівня. За даними державної служби зайнятості, у 2011 році її послугами скористалися 762,7 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян проти 744,5 тис. у 2010 році.

Якщо впродовж січня – вересня 2011 року реєструвалося 611,0 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян, то у жовтні – грудні – більше на 151,7 тис. осіб. У цілому за 3 останні місяці 2011 року зареєстровано 762,7 тис. незайнятих осіб проти 744,5 тис. осіб у відповідному періоді 2010 року. Чисельність осіб, які шукали роботу за сприяння державної служби зайнятості, на 01. 01. 2010 року досягла 702,7 тис. незайнятих громадян, на 01. 01 2011 року – 744,5 тис. осіб, а на 01. 01. 12 року – 762,7 осіб.

За повідомленнями підприємств, установ та організацій, кількість вільних робочих місць і вакантних посад станом на 01. 01. 2012 року становила 59,3 тис. осіб. Близько половини вільних робочих місць (вакансій) призначалось для робітників, більше третини – для службовців і кожне сьоме вільне робоче місце – для осіб, які не мають професії [3]. В Україні здійснюється пасивна і активна форми державної політики зайнятості, призначені на забезпечення

соціального захисту безробітних шляхом прямої підтримки рівня життя безробітних або опосередкованого сприяння цьому (рис. 1).

Активна форма політики зайнятості населення спрямована на зниження безробіття до його природного рівня. За даними державної служби зайнятості, у 2011 році її послугами скористалися 762,7 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян проти 744,5 тис. у 2010 році.

Якщо впродовж січня – вересня 2011 року реєструвалося 611,0 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян, то у жовтні – грудні – більше на 151,7 тис. осіб. У цілому за 3 останні місяці 2011 року зареєстровано 762,7 тис. незайнятих осіб проти 744,5 тис. осіб у відповідному періоді 2010 року. Чисельність осіб, які шукали роботу за сприяння державної служби зайнятості, на 01. 01. 2010 року досягла 702,7 тис. незайнятих громадян, на 01. 01 2011 року – 744,5 тис. осіб, а на 01. 01. 12 року – 762,7 осіб.

За повідомленнями підприємств, установ та організацій, кількість вільних робочих місць і вакантних посад станом на 01. 01. 2012 року становила 59,3 тис. осіб. Близько половини вільних робочих місць (вакансій) призначалось для робітників, більше третини – для службовців і кожне сьоме вільне робоче місце – для осіб, які не мають професії [3].

Ширше залучення населення до громадських та сезонних робіт гальмується неплатоспроможністю та незацікавленістю підприємств в організації таких робіт через обмежені потреби в робочій силі, а також небажанням громадян виконувати тимчасову, некваліфіковану та, як правило, низькооплачувану і непрестижну роботу.

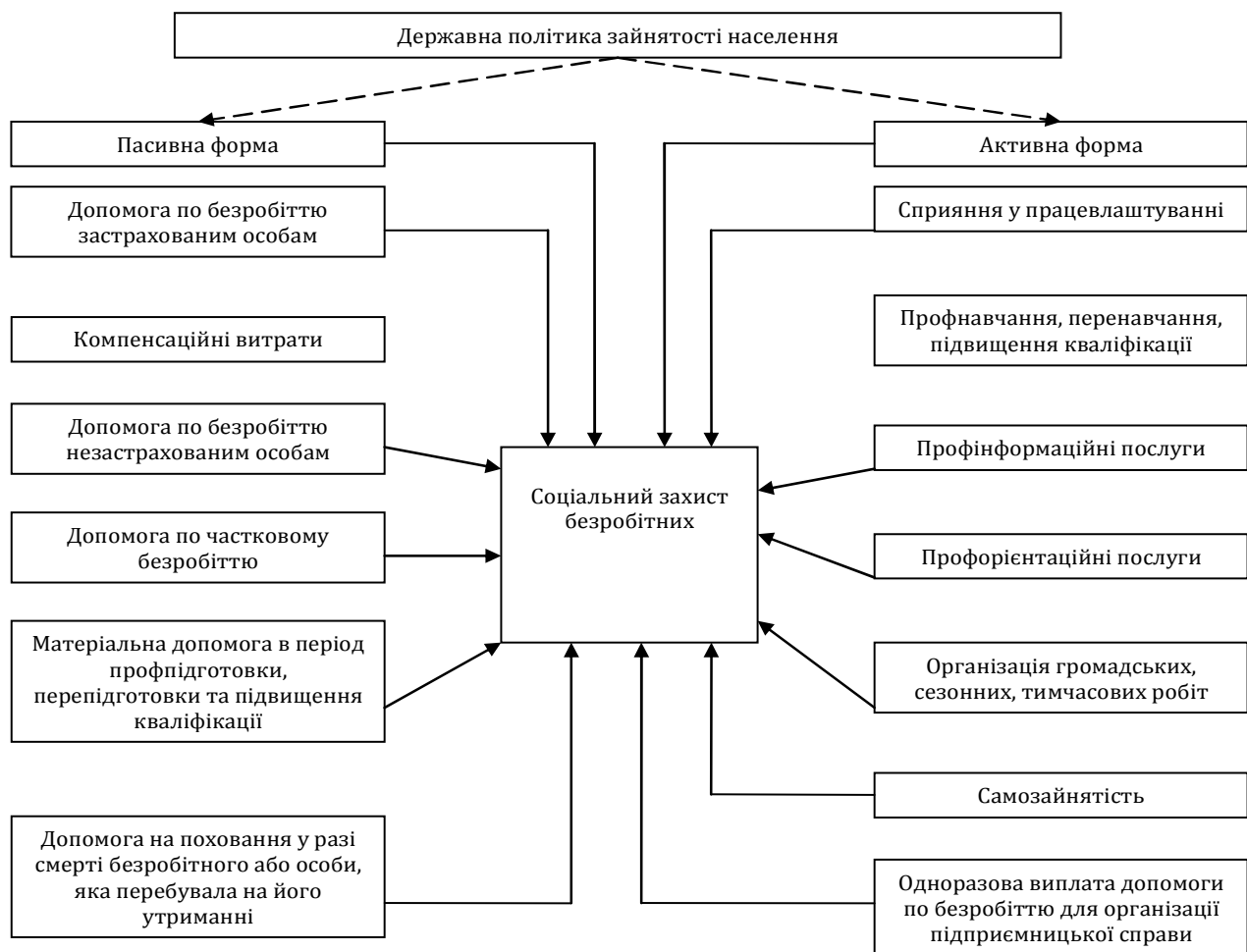
Для подолання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці, постійного вдосконалення знань і кваліфікації, підвищення конкурентоздатності безробітних на ринку праці доцільно обласними центрами зайнятості організувати їх професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації.

Таким чином, своєчасне надання інформаційних та профорієнтаційних послуг, підвищення конкурентоспроможності безробітних шляхом організації професійного навчання, залучення до участі в оплачуваних громадських роботах, підтримка підприємницьких ініціатив безробітних, надання соціальних послуг окремим категоріям безробітних, координація заходів органів влади, роботодавців, профспілок та служби зайнятості дасть можливість забезпечити більш повну та ефективну зайнятість населення в регіонах.

Досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що інвестиції в людські ресурси зростають, оскільки є необхідною умовою модернізації виробничих систем. Така політика проводиться на рівні як держави, так і окремих господарських об'єктів. У Франції, наприклад, з державного бюджету на зайнятість виділяють 6,8% коштів, а відрахування підприємств, соціальних установ, різні внески за обсягом майже в 1,5 рази

**Таблиця 1. Кількість офіційно зареєстрованих безробітних за 2005-2011 роки ( визначено за методологією МОП)**

	Роки – станом на 01. 01							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
по Україні, тис. осіб	981,8	899,9	662,8	642,5	596,1	693,1	452,1	505,3
в. т. ч. по Тернопільській області, тис. осіб	52,6	42,3	41,8	39,8	25,3	21. 0	12,5	15. 1



**Рис. 1.** Заходи пасивної та активної політики зайнятості населення

перевищують надходження з бюджету. В Україні частка фонду зайнятості у валовому внутрішньому продукті становить приблизно 0,3%, що в багато разів менше, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою [8, с. 257].

Отже, в Україні фінансова база для розв'язання проблем зайнятості недостатня і не відповідає ситуації на ринку праці, яка різко загострюється через величезний потенціал безробіття.

За рахунок коштів зайнятості фінансуються заходи активної і пасивної політики. Співвідношення витрат на ці заходи залежить від стану ринку праці та безробіття, рівня законодавчих гарантій, досягнутого рівня розвитку служби зайнятості.

Стратегія зайнятості населення в Україні має бути пов'язана з подальшим розвитком і розширенням активних заходів для запобігання повальному безробіттю та збільшенням на них витрат із фонду сприяння зайнятості населення з урахуванням стану ринку праці. Щодо розміру допомоги у зв'язку з безробіттям, то рекомендаціями МОП передбачено, що вона має становити 60% середньої заробітної плати. Враховуючи дуже низький рівень середньої заробітної плати в Україні, можна стверджувати, що розмір допомоги у зв'язку з безробіттям не може бути меншим 50% середньої заробітної плати (як є зараз в

Україні), оскільки не забезпечуватиме мінімальних фізіологічних потреб людини [7, с. 228].

Таким чином, ми вважаємо за доцільне наступне:

- запровадити порядок централізованого управління державним фондом сприяння зайнятості населення з метою забезпечення перерозподілу коштів між регіонами залежно від їх економічного розвитку та стану ринку праці;
- розробити державну програму для виділення коштів роботодавцям на перекваліфікацію працівників;
- відновлення роботи підприємств, як наслідок – створення нових робочих місць;
- дослідження ринку праці щодо актуальності різних спеціальностей;
- застосування нових методів подолання безробіття, наприклад громадських робіт.

Фонд зайнятості має формуватися як страховий на принципах соціального страхування. При цьому внески до фонду зайнятості мають сплачувати всі без винятку підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, господарювання і фінансування. Доцільно, щоб було особисте страхування працівників від безробіття.

Отже, якщо держава докладе зусиль для

впровадження цих заходів, то можна суттєво зменшити рівень безробіття і зняти соціальну напругу. Це дозволить підвищити рівень зайнятості, особисті доходи населення шляхом створення нових

високооплачуваних робочих місць. А це приведе до розвитку виробництва і підвищення рівня розвитку соціальної сфери.

### **Список літератури**

1. Баланда, Г. В. Структура зайнятості населення в контексті забезпечення захищеності життєво важливих інтересів України [Текст] / Г. В. Баланда // *Економіка & держава*. – 2008. – № 9. – С. 103-107.
2. Гаркавенко, Н. Напрями вдосконалення політики зайнятості населення у ринкових умовах [Текст] / Н. Гаркавенко // *Україна: аспекти праці*. – 2008. – № 6. – С. 26-32.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oregativ\\_2011/ds/kp/kp\\_u/kp1111\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oregativ_2011/ds/kp/kp_u/kp1111_u.html)
4. Замора, О. І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів [Текст] / О. І. Замора // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – №4. – С. 85-91.
5. Євдокимова, В. В. Ефективна зайнятість як один із факторів подолання бідності в Україні [Текст] / В. В. Євдокимова // *Ринок праці та проблеми зайнятості*. – 2009. – № 3. – С. 8–11.
6. Иванов, А. А. Анализ социально-экономических факторов трудовой мобильности [Електронний ресурс] / А. А. Иванов. – Режим доступу : <http://lib.socio.msu.ru/l/library>.
7. Кротова, А. В. Напрямки підвищення ефективності надання соціальних послуг незайнятим громадянам у державній службі зайнятості [Текст] / А. В. Кротова // *Инновационная модель развития промышленного региона: проекты, управление, результаты: II Междунар. науч.-практ. конф., 20 апреля 2007 г. : тез. докл. -- Донецк, 2007. -- С. 227-230.*
8. Куценко, В. І., Остафійчук Я. В. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: Монографія / За ред. С. І. Дорогунцова. - К. : Оріони, 2005. - 400 с.
9. Маршавін, Ю. М. Ринок праці України: від кризи до продуктивної зайнятості [Текст] / Ю. М. Маршавін // *Ринок праці та зайнятість населення*. – 2010. – № 1. – С. 17 21.
10. Семикіна, М. В. Мотивація ефективної зайнятості: проблеми, тенденції, вибір стратегії [Текст] / Семикіна М. В., Іщенко Н. А., Родіонова М. О. – Кіровоград : КОД, 2009. – 200 с.

### **РЕЗЮМЕ**

**Круп'як Лидия**

#### **Анализ уровня обеспечения занятости населения в контексте трансформационных преобразований в социальной сфере**

Рассмотрена проблематика занятости и безработицы населения Украины, и в том числе - Тернопольской области, осуществлен анализ действующей практики обеспечения занятости населения и разработаны рекомендации по достижению ее эффективности, которая будет способствовать повышению уровня развития социальной сферы.

### **RESUME**

**Krup'yak Lydia**

#### **Analysis of the level of employment in the context of transformational change in the social sphere**

We consider the problems of employment and unemployment Ukraine, including - Ternopil region. The analysis of the current practice of providing employment is done. The recommendations for the achievement of its effectiveness are worked out. They will increase the level of social development.

**Стаття надійшла до редакції 3.11.2012 р.**

**Тетяна КУЗНЕЦОВА**

кандидат економічних наук,  
професор кафедри економіки підприємства,  
Національний університет водного господарства та природокористування

**Леонід СІПАЙЛО**

аспірант кафедри економіки підприємства,  
Національний університет водного господарства та природокористування

## АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

*Розглянуто тенденції інноваційної діяльності промислових підприємств Поліського економічного району та здійснено аналіз їх інноваційної активності. Визначено чинники, які впливають на інноваційну активність промислових підприємств, і запропоновано важелі пошкваллення інноваційної діяльності.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційна продукція, інноваційна активність.

Одним з найбільш ефективних напрямків забезпечення зростання промислового виробництва є такі умови його функціонування, які сприяли б упровадженню і розвитку інноваційної діяльності, спрямованої на розробку і використання результатів наукових досліджень. Це дає можливість здійснити реструктуризацію виробництва, прискорити оновлення основних виробничих фондів, удосконалити технологію, організацію і управління виробництвом. Однак низький технічний і організаційний рівень виробництва, недостатнє фінансування інноваційної діяльності не дають можливості сьогодні повною мірою розвиватися підприємствам на цій основі.

Формування інноваційної політики в регіоні - це послідовність багатогранних і багатоетапних процесів, управління якими вимагає комплексного і системного вирішення проблем у багатьох напрямках, охоплюючи весь цикл «наука-техніка-виробництво», а саме фінансування інновацій, розробка нових видів продукції і технологій, упровадження інновацій у виробництво і т.д. Ефективне здійснення інноваційної політики в регіоні передбачає необхідність проведення аналізу інноваційної активності промислових підприємств регіону [8, с. 85].

Проблеми та шляхи зростання інноваційної активності промислових підприємств знайшли своє відображення у дослідженні багатьох як закордонних, так і вітчизняних вчених, зокрема: В. Александрової, Ю. Бажала, О. Бутнік-Сіверського, А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Гончарової, А. Заїнчовського, С. Ілляшенко, С. Козаченка, Б. Санто, Л. Смоляр, С. Соколенка, В. Соловйова, Б. Твісса, Л. Федулової, Й. Шумпетера та інших. Аналіз праць цих вчених свідчить про те, що активна інноваційна діяльність є важливою умовою прискорення темпів економічного розвитку як окремих промислових підприємств, так і економіки України загалом. Важливим питанням активізації інноваційної діяльності є виявлення чинників, що перешкоджають ефективному здійсненню інноваційних процесів на підприємствах. Особливої уваги заслуговують проблемні питання формування та використання організаційно-

економічного механізму стимулювання екологізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Метою статті є аналіз інноваційної активності промислових підприємств Поліського економічного району (ПЕР), де розвиваються такі галузі промисловості, як легка, машинобудування, металообробна та хімічна.

Промислові підприємства Поліського економічного району здійснюють інноваційну діяльність за такими пріоритетними напрямками: комплексна механізація та автоматизація цехів, дільниць і виробництв; упровадження автоматизованих і механізованих поточкових ліній; введення в дію нових роботизованих технологічних комплексів та промислових роботів, металорізальних верстатів з числовим програмним управлінням (ЧПУ); нових прогресивних технологічних процесів (маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних); освоєння виробництва нових видів продукції.

Кінцевим результатом інноваційної діяльності підприємств є, насамперед, упровадження у виробництво більш ефективних технологій створення нової продукції та вдосконалення існуючої; механізація і автоматизація виробництва. Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, показана в таблиці 1.

Найбільш високими темпами промисловий комплекс Поліського економічного району розвивався в 2006-2007 роках, що підтверджується найбільшими обсягами реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку (відповідно 1635,5 тис. грн. в 2006р. та 3437,3 тис. грн. в 2007р.). Розгортання світової фінансово-економічної кризи призвело до погіршення фінансового стану промислових підприємств, зменшення обсягів бюджетного фінансування інноваційної діяльності, зниження рівня конкурентоспроможності продукції, і, як наслідок, спаду обсягів реалізованої інноваційної продукції. У розрізі областей Поліського економічного району найбільше скорочення обсягів реалізованої інноваційної продукції спостерігається в Чернігівській області (в 2010р. порівняно з 2002р. спад на відбувся на 94,5%).

**Таблиця 1. Обсяг інноваційної продукції Поліського економічного району  
(у фактичних цінах, тис. грн.) [9, 10]**

Області	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку									
	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. у % до 2002 р.
Волинська	400,7	134,7	416,6	206,8	1209,4	2942,7	8,4	24,1	79,6	19,9
Житомирська	247,8	56,6	128,7	147,8	230,2	86,7	76,1	27,4	50,8	20,5
Рівненська	137,3	37,4	80,1	55,1	23,1	28,2	53,8	40,8	14,6	10,6
Чернігівська	230,7	68,9	190,3	253	172,8	379,7	182,2	24,6	12,7	5,5
Всього по ПЕР	1016,5	297,6	815,7	662,7	1635,5	3437,3	320,5	116,9	157,7	15,5

**Таблиця 2. Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств  
Поліського економічного району [4; 10]**

Показники	Роки									
	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	
1. Кількість підприємств, що впроваджували інновації (од)	130	125	127	59	58	90	94	58	57	
- у % до попереднього року	-	96,2	101,6	46,5	98,3	155,2	104,4	61,7	98,3	
2. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації в загальній кількості промислових підприємств (%)	23,7	15,2	8,1	6,4	7,8	11,5	11,3	11,4	10,0	
- у % до попереднього року		64,1	53,5	78,2	122,4	148,2	98,3	100,4	88,1	
3. Кількість освоєних нових видів техніки (найменувань)	211	82	35	52	42	41	38	30	44	
- у % до попереднього року		38,9	42,7	148,6	80,8	97,6	92,7	78,9	146,7	
4. Кількість упроваджених нових технологічних процесів (од)	167	99	89	69	54	91	100	64	58	
- у % до попереднього року		59,3	89,9	77,5	78,3	168,5	109,9	64,0	90,6	

Інноваційну діяльність промислових підприємств можна проаналізувати за наступними основними показниками: питома вага підприємств, що впроваджували інновації (у перерізі напрямів інноваційної діяльності); питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції; кількість освоєних інноваційних видів продукції (у тому числі нових видів техніки); кількість упроваджених нових технологічних процесів (у тому числі маловідходних та ресурсозберігаючих).

Динаміка основних показників, що характеризують інноваційну діяльність промислових підприємств Поліського економічного району за період 2002-2010 роки, наведена в таблиці 2.

Аналіз основних показників інноваційної діяльності свідчить, проте, що інноваційно активним є не значна кількість підприємств регіону. Так, якщо в 2002р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації в загальній кількості промислових підприємств, становила 23,7%, то в 2010р. вона зменшилася до 10%. Значно скоротилася кількість найменувань освоєних нових видів техніки (у 2010р. порівняно з 2002 р. на 166 одиниць або на 79,1%). Кількість упроваджених нових технологічних процесів зменшилася з 167 одиниць у 2002 р. до 58 одиниць у 2010р. (або на 65,2%).

Зниження інноваційної активності підприємств свідчить про застарілу матеріально-технічну базу підприємств, брак власних коштів та відсутність дієвих стимулів до здійснення інноваційної діяльності. Промислові підприємства регіону, як правило, здійснюють свою інноваційну діяльність за рахунок ліцензій, придбаних за кордоном і недостатню увагу

звертають на власні розробки і дослідження. Тому більшість підприємств ПЕР упроваджують продуктивні інновації, хоча найбільш прибутковими у довгостроковій перспективі є технологічні, які сприяють економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності промислових підприємств на значно більший період. Серед основних показників, які характеризують інноваційну діяльність, важливе місце посідають витрати на здійснення інновацій. Аналіз загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності по Поліському економічному району показав, що основним напрямом інноваційних витрат підприємств залишається придбання і запровадження у виробництво машин, обладнання та інших основних засобів. Питома вага цих витрат у загальній сумі підприємств становила у 2010 році 72% [10]. Однак у здійсненні витрат на інновації є незначна частка на внутрішні науково-дослідні розробки, від яких безпосередньо залежать темпи науково-технічного прогресу на підприємстві. У 2010 році їх частка у загальній сумі витрат підприємств становила лише 8% [10]. Така ситуація вказує на неналежне фінансування процесів упровадження нововведень, які у відносно короткий термін здатні забезпечити окупність інвестицій на розвиток матеріально-технічної бази підприємств.

Одним із чинників низької інноваційної активності підприємств є недостатнє її фінансування. Аналіз джерел фінансування наукових і науково-технічних робіт у 2002 - 2010 роках свідчить, що близько 80% усіх джерел фінансування складають власні кошти підприємств [4]. Домінування внутрішніх джерел пояснюється обмеженням бюджетних ресурсів,



нерозвиненістю фондового ринку, інноваційних фондів, венчурних компаній, обмеженими іноземними інвестиціями, високими кредитними ставками на здійснення інноваційних проектів.

За допомогою державних інструментів стимулювання необхідно забезпечити зростання попиту на вітчизняну науково-технологічну продукцію та обсяги фінансування науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт. Саме державна фінансова підтримка посідає суттєве місце серед важелів стимулювання інноваційної діяльності і може здійснюватися у двох важливих напрямках: пряме бюджетне фінансування інновацій (через систему державних науково-технічних програм різної спрямованості або спеціально створених фондів); стимулювання науково-технічного прогресу за допомогою механізму оподаткування [11, с. 105].

Аналіз інноваційної активності підприємств промисловості Поліського економічного району здійснено з використанням методики, яку запропонував О. Б. Жихор [2, с. 56]. Система показників аналізу інноваційної активності підприємств ПЕР за областями наведена в таблиці 3.

Комплексний аналіз розрахованих показників інноваційної активності свідчить про те, що промислові підприємства Поліського економічного району мають досить низькі показники інноваційної активності. Зокрема це невисока питома вага

інноваційно активних підприємств у їх загальній кількості; низькій рівень нових технологій, які припадають на одне інноваційно активне підприємство; низький рівень фінансування НДДКР. Це зумовлено впливом таких чинників: відсутність розвинутої інноваційної інфраструктури; орієнтація на імпорт високотехнологічного устаткування, що перешкоджає дифузії вітчизняних розробок; орієнтація економіки на інвестування розвитку виробництва, а не на активізацію інноваційної діяльності; недостатня увага до формування власного науково-технічного потенціалу; відсутність кваліфікованого управління інноваційними процесами, спрямованого на підвищення якості продукції, одержання конкурентних переваг; недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної діяльності, і особливо у сфері захисту прав інтелектуальної власності.

Інтегральну оцінку рівня інноваційної активності підприємств за допомогою обраних показників зробити важко, тому що вони мають різну розмірність, а їх агрегування малоефективне. Для визначення рівня інноваційної активності регіону запропоновано використання інтегрального показника, що дозволяє визначити ранг інноваційної активності підприємств Поліського економічного району за 2005-2010 рр. Як інтегральний показник ефективності використано узагальнену функцію корисності (або шкалу

**Таблиця 3. Розрахунок показників інноваційної активності підприємств Поліського економічного району**

Критерії оцінки	Показники інноваційної активності підприємств	Роки					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Волинська область</b>							
Широта охоплення підприємств інноваційною діяльністю	Питома вага ІАП у їх загальній кількості, %	28,36	5,30	4,10	7,79	15,38	10,40
	Питома вага обсягу відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсягу промислової продукції, %	21,86	2,06	19,77	3,20	1,66	0,91
Діапазон розподілу видів і предметів інноваційної діяльності серед інноваційно активних підприємств	Середня кількість нових видів промислової продукції, яка припадає на одне ІАП	8,37	0,75	0,88	0,42	0,25	0,38
	Середня кількість нових технологій, яка припадає на одне ІАП	1,68	0,75	0,25	0,42	1,50	1,23
Ступінь фінансового забезпечення інноваційно активних підприємств	Середній розмір інноваційних витрат на одне інноваційно активне підприємство, тис. грн.	460,64	7336,05	582,22	277,79	17912,63	10610,83
	Рівень забезпечення фінансуванням НДДКР, тис. грн.	52,1	102,3	78,1	23,5	198,4	151,1
<b>Житомирська область</b>							
Широта охоплення підприємств інноваційною діяльністю в регіоні	Питома вага ІАП в їх загальній кількості, %	10,9	10,3	12,5	11,7	10,5	11,4
	Питома вага обсягу відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсягу промислової продукції, %	3	4,6	7,2	4,5	7,4	10,9
Діапазон розподілу видів і предметів інноваційної діяльності серед ІАП	Середня кількість нових видів промислової продукції, яка випадає на одне ІАП	2,6	2,6	2,1	0,93	0,95	0,59
	Середня кількість нових технологій, яка припадає на одне ІАП	0,89	0,91	0,59	0,34	0,84	0,73

## Продовження таблиці 3.

1	2	3	4	5	6	7	8
Ступінь фінансового забезпечення інноваційно активних підприємств	Середній розмір інноваційних витрат на одне інноваційно активне підприємство, тис. грн.	686,1	490,8	1114,2	706,4	1658,5	1184,5
	Рівень забезпечення фінансування НДДКР, тис. грн.	0,7	0,8	-	-	5,9	4,02
Рівненська область							
Широта охоплення підприємств інноваційною діяльністю в регіоні	Питома вага ІАП у їх загальній кількості, %	2,89	2,87	1,11	0,93	2,74	3,92
	Питома вага обсягу відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %	1,54	0,91	1,70	5,19	1,41	1,41
Діапазон розподілу видів і предметів інноваційної діяльності серед інноваційно активних підприємств	Середня кількість нових видів промислової продукції, яка припадає на одне ІАП	0,15	0,28	0,60	0,87	0,46	0,14
	Середня кількість нових технологій, яка припадає на одне ІАП	0,19	0,36	0,90	0,13	0,17	0,57
Ступінь фінансового забезпечення інноваційно активних підприємств	Середній розмір інноваційних витрат на одне інноваційно активне підприємство, тис. грн.	436,54	2256,4	3274,2	937,28	101,17	5673,72
	Рівень забезпечення фінансування НДДКР, тис. грн.	2,09	6,70	51,5	127,25	182,45	920,37
Чернігівська область							
Широта охоплення підприємств інноваційною діяльністю в регіоні	Питома вага ІАП в їх загальній кількості, %	11,99	10,75	3,11	3,19	5,26	5,35
	Питома вага відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсягу промислової продукції, %	5,34	4,3	4,59	2,69	4,8	1,81
Діапазон розподілу видів і предметів інноваційної діяльності серед інноваційно активних підприємств	Середня кількість нових видів промислової продукції, яка припадає на одне ІАП	0,27	0,72	1,96	1,64	0,93	0,9
	Середня кількість нових технологій, яка припадає на одне ІАП	0,89	0,45	1,29	1,24	0,78	0,81
Ступінь фінансового забезпечення інноваційно активних підприємств	Середній розмір інноваційних витрат на одне інноваційно активне підприємство, тис. грн.	749,27	1534,17	5101,89	3231,94	5498,46	9183,89
	Рівень забезпечення фінансуванням НДДКР, тис. грн.	269,06	138,87	48,11	52,13	789,34	620,53

Харрінгтона) (рис. 1). В основі зазначеного показника лежить ідея перетворення натуральних значень кожного показника інноваційної активності (табл. 3) в безрозмірний вигляд. З наступним визначенням часткових функцій за шкалою Харрінгтона та інтегрального показника інноваційної активності регіону D (табл. 4) [2, с. 56].

Відповідно до шкали Харрінгтона інноваційна активність промислових підприємств Волинської і Рівненської областей оцінюється як «задовільно», оскільки інтегральний показник інноваційної активності не перевищує 0,63 (табл. 4, рис. 1). Для Чернігівської і Житомирської областей інтегральний показник інноваційної активності перевищує 0,63,

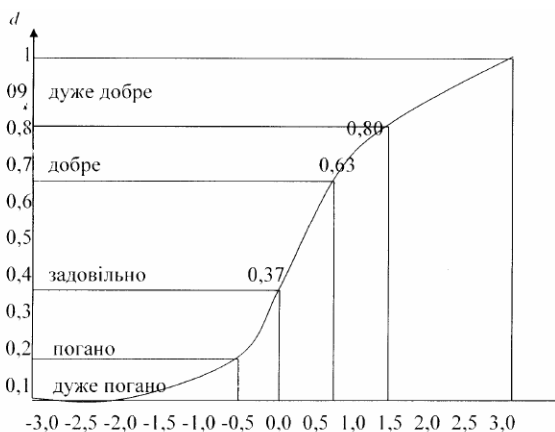
тому їх інноваційна активність оцінюється як «добре».

Використання технологічних інновацій не завжди означає впровадження промисловим підприємством винятково екотехнології. У цьому плані зазначимо, що можливість негативного впливу на навколишнє середовище технологічних інновацій є очевидною й ігнорувати її не можна. Таким чином, постає питання екологізації інноваційної діяльності, що передбачає не лише впровадження нових екологічно чистих видів продукції, технологій та виробництв, яке базується на ресурсозбереженні, енергозбереженні, а й дотримання вимог екологічної безпеки на стадіях їх проектування, розробки, виробництва, зберігання та утилізації.

Таким чином, у взаємозв'язку економіки і екології,

**Таблиця 4. Розрахунок інтегрального показника інноваційної активності підприємств Поліського економічного району**

Рік	Інтегральний показник інноваційної активності регіону							
	Волинська область		Житомирська область		Рівненська область		Чернігівська область	
	D	ранг	D	ранг	D	ранг	D	ранг
2005	0,535	3	0,601	5	0,457	6	0,661	4
2006	0,486	4	0,633	4	0,480	5	0,662	3
2007	0,432	5	0,673	3	0,524	3	0,642	5
2008	0,414	6	0,598	6	0,534	2	0,615	6
2009	0,554	2	0,704	1	0,503	4	0,741	1
2010	0,565	1	0,677	2	0,557	1	0,692	2



**Рис. 1. Узагальнена функція корисності (шкала Харрінгтона)**

наукові відкриття й винаходи стимулюють розвиток техніки та є тими мотивами, які повинні змушувати суб'єкт господарювання провадити свою інноваційну діяльність, орієнтуючись, перш за все, на екологізацію. Це, у свою чергу, удосконалює науково-дослідну базу теоретичної та прикладної науки, і разом вони зумовлюють прогрес виробничої сфери суспільства, що породжує і, водночас, розв'язує його екологічні проблеми.

Підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити узагальнюючий висновок, що необхідно розробити та

запровадити механізм надання суттєвих пільг промисловим підприємствам, що розробляють та впроваджують інновації, особливо якщо це екологічні інновації; необхідно забезпечити державне замовлення на інноваційну продукцію, зокрема - у межах реалізації пріоритетних програм із ресурсо- та енергозбереження; потрібно надавати середньострокові кредити із зниженою кредитною ставкою тим підприємствам промисловості, які демонструють позитивну динаміку власного інноваційного розвитку.

### Список літератури

1. Динаміка основних показників діяльності наукової та науково-технічної сфер України [Текст] / І. А. Жукович, О. М. Кузнецова, В. В. Параян, Д. Г. Цвірко-Годицький // Пробл. науки. - 2003. - № 11. - С. 6-12.
2. Жихор, О. Б. Інноваційний потенціал регіону та підходи до його оцінки [Текст] / О. Б. Жихор // Коммун. хоз-во городов. Сер. : Экон. науки. - 2006. - Вып. 73. - С. 56 - 66.
3. Ілляшенко, С. М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління [Текст] : монографія / С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко ; За ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. - Суми: ВТД „Університетська книга”, 2002. - 250 с.
4. Інноваційна активність підприємств [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Король, Б. О. Дослідження інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні [Текст] / О. Б. Король, О. М. Токарчук // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. збірник наукових праць: Випуск XVI, № 1. - Київ, СЕУ / Рівне, НУВГП, 2010. - 573 с.
6. Майстро, Р. Г. Рівень та напрямки інноваційного розвитку національних підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці [Електронний ресурс] / Р. Г. Майстро. - Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/VMSU/2007-02/07mrghvi.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VMSU/2007-02/07mrghvi.htm).
7. Марченко, О. І. Інноваційна активність промислових підприємств: сучасний стан та умови активізації в Україні [Текст] / О. І. Марченко // Економіка та держава : міжнародний науково-практичний журнал. - 2007. - № 4. - С. 24-27.
8. Павлов, В. І. Інноваційний потенціал регіону: діагностика та реалізація [Текст] : монографія ; Павлов В. І., Корецький Ю. М. Ред. кол.: Долишній М. І. (відп. ред.), Юрій С. І., Панчишин В. Г. - Луцьк: Надстир'я, 2004. - 244 с.
9. Регіони України [Текст] : статистичний збірник. Частина I та II: Стат. збірник (за ред. Осауленко О. Г.). - К.: Держкомстат, 2010. - 1173 с.
10. Регіони України [Текст] : статистичний збірник. Частина I та II: Стат. збірник за ред. Осауленко О. Г.). - К.: Державна служба статистики України, 2011. - 1141 с.
11. Яковлев, А. Спрямованість податкової системи на розвиток інновацій [Текст] / А. Яковлев // Фінанси України. - 2004. - № 2. - С. 105-108.

## РЕЗЮМЕ

*Кузнецова Татьяна, Сипайло Леонид*

### **Анализ инновационной активности промышленных предприятий региона**

Рассмотрены тенденции инновационной деятельности промышленных предприятий Полесского экономического района и осуществлен анализ их инновационной активности. Определены факторы, влияющие на инновационную активность промышленных предприятий и предложены рычаги оживления инновационной деятельности.

## RESUME

*Kuznyetsova Tetyana, Sipajlo Leonid*

### **Analysis of the innovative activity of industrial enterprises in the region**

Trends in innovation industry of Polissya economic region have been considered. Their innovative activity is analysed. Factors that affect the innovative activity of industrial enterprises are defined. The leverage revival of innovative activity are proposed.

*Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.*

## ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ УТРИМАННЯ РОБОЧИХ КОНЕЙ

*У статті обґрунтовано собівартість та структуру витрат при утриманні робочих коней залежно від виконуваної роботи. Проведено групування поголів'я коней України за природно-кліматичними зонами.*

**Ключові слова:** собівартість, структура витрат, конярство, поголів'я коней.

В умовах реформування аграрного сектору України зменшення розмірів земельних угідь і скорочення поголів'я в розрахунку на одне сільськогосподарське підприємство призвело до різкого спаду виробництва продукції конярства, підвищення собівартості і, як наслідок, збитковості галузі. За всі часи розвитку сільськогосподарського виробництва на конярство держава належної уваги не звертала. Ця галузь занепадала.

З даних таблиці 1 ми бачимо, що поголів'я коней протягом останніх 20 років скоротилось майже в 1,8 раза. Відбувся суттєвий перерозподіл у структурі поголів'я коней. Якщо у 1991 році увесь масив кінського поголів'я знаходився в сільськогосподарських підприємствах – 94,9%, або майже 701 тисяча голів, то на початок 2011 року сільськогосподарські підприємства мають всього лише 10% від усього поголів'я коней України, або 41,6 тисяч голів [1].

У господарствах населення знаходиться 373 тисячі голів. Значна їх кількість – 227 тисячі, або майже 61% у Поліссі. Щільність поголів'я коней у зонах Степу і Лісостепу складає 0,2-1,0 голови, у Поліссі щільність відповідно 3,6 голови на 100 га сільськогосподарських угідь.

Попит на коней, особливо робочих, з переходом до ринкових умов, зростає [2].

Результати попередніх досліджень свідчать про те, що інтенсивне і ефективне ведення галузі конярства забезпечується за рахунок чіткого обліку витрат. Правильне визначення собівартості вирощування коней різних напрямів використання передбачає ефективне і раціональне використання усіх матеріально-трудових ресурсів і здійснюється для визначення найбільш ефективних організаційно-технологічних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва галузі конярства, для обґрунтування цін [3].

Робочих коней використовують на різноманітних видах робіт, таких, як перевезення вантажів, сільськогосподарські, транспортні роботи, поширюється здавання в оренду коней тощо. За ступенем навантаження робота коней розподіляється таким чином: без роботи, легка, середня, важка. До легкої роботи відноситься: поїздка без вантажу на короткі відстані; перевезення невеликих вантажів; робота з боронами, кінними граблями; випас отар овець, худоби, табунів коней; дрібні внутрішньогосподарські перевезення; всі інші роботи,

що не вимагають тяглового зусилля більш 10% ваги коня; загальний шлях за робочий день не більше 20 км. До середньої роботи належать: перевезення різних вантажів на відстань до 10-15 км; робота в підгортальниках, культиваторах; м'яка оранка, боронування важкими боронами; всі роботи, що вимагають здійснити тяглове зусилля, що дорівнює 14-15% ваги коня; загальний шлях за робочий день близько 25 км. До важкої роботи відноситься: сівба дисковими і багаторядним сійлками; оранка ґрунтів плугами з передплужниками; перевезення великих вантажів; робота в збиральних машинах; усі роботи, на яких кінш повинен розвивати тяглове зусилля до 20% живої ваги; загальний шлях за робочий день до 35 км [4-9].

У зв'язку з цим виникає потреба визначення собівартості утримання коней залежно від виконуваної роботи (їх навантаження).

Мета статті – розробити методичні засади щодо формування механізму собівартості при вирощуванні коней робочого призначення. Науково-дослідна робота була спрямована на обґрунтування та розробку методики калькуляції собівартості продукції у робочому конярстві залежно від їх навантаження (виконуваної роботи).

Визначення собівартості вирощування коней різних напрямів використання передбачає поелементну систематизацію всіх виробничих витрат на їх утримання.

Проведення досліджень і розробок виконувалось статистико-економічним методом, шляхом узагальнення нормативних, довідкових і літературних джерел та державних статистичних даних звітності, власних результатів досліджень лабораторії економіки Інституту тваринництва НААН України, прийомами порівняльного і статистичного аналізу, з використанням економіко-математичного методу з вирішенням задач на ПК.

Для виконання поставленої цілі нами встановлюються в натуральному і грошовому виразі виробничі витрати за цінами, що діють сьогодні, затрати праці. Розробляється і складається економіко-математична модель для розв'язання задачі на ПК. Проводиться вирішення задачі з визначення собівартості та її структури утримання у робочому конярстві.

Залежно від виконуваної роботи коней, річних нормативів заготівлі кормів [10] і їх вартості визначаються сукупні грошові виробничі витрати на 1

**Таблиця 1. поголів'я коней по зонах України (станом на 1 січня тис. голів)**

	1991 р.			2009 р.			2010 р.			2011 р.		
	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	господарства населення	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	господарства населення	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	господарства населення	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	господарства населення
Ліссен												
Вінницька	53,6	52,1	1,5	25,9	5	20,9	24,4	4,5	19,9	22,8	4	188
Київська	31,2	29,1	2,1	12,6	2,8	9,8	11,2	2,4	8,8	10,2	2,2	8
Полтавська	35,5	34,8	0,7	8,4	3,8	4,6	7,8	3,6	4,2	6,9	3,2	3,7
Сумська	34,5	33,5	1	1,4	2,6	11,4	13,1	2,5	10,6	11,9	2,1	9,8
Тернопільська	37,5	36,2	1,3	33,1	1,5	31,6	31,2	1,3	29,9	28,9	1	27,9
Хмельницька	15,9	15,3	0,6	3,7	1,2	2,5	3,6	1,2	2,4	3,4	1,2	2,2
Хмельницька	51,7	50,3	1,4	33,5	5,4	28,1	31,7	4,7	27	29,5	3,8	25,7
Черкаська	32	31,5	0,5	9,7	3,2	6,5	8,9	2,9	6	8	2,7	5,3
Чернівецька	18,9	17,8	1,1	13,5	1,1	12,4	12,6	1	11,6	10,9	0,7	10,2
Всього по Ліссену	310,8	300,6	10,2	154,4	26,6	127,8	144,5	24,1	120,4	132,5	20,9	111,6
%	100,0	96,7	3,3	100,0	17,2	82,8	100,0	16,7	83,3	100,0	15,8	84,2
Площа с/г угідь, тис. га	14562,3	13453,4	1108,9	13020,9	7978,9	5042,0	13022,3	8063,8	4968,5	13009,4	7973,8	5035,6
Щільність, голів на 100 га с/г угідь	2,1	2,2	0,9	1,2	0,3	2,5	1,1	0,3	2,4	1,0	0,3	2,2
Степ												
АРК	14,3	13,4	0,9	4,2	0,8	3,4	4,1	0,7	3,4	3,8	0,5	3,3
Дніпропетровська	17,4	16,9	0,5	2,7	0,9	1,8	2,6	0,8	1,8	2,5	0,8	1,7
Донецька	13,6	13	0,6	2,3	1,3	1	2,2	1,3	0,9	2	1,2	0,8
Запорізька	11,8	11,5	0,3	2,2	0,8	1,4	2	0,7	1,3	1,8	0,7	1,1
Кіровоградська	23,2	22,5	0,7	6,7	1,4	5,3	6,1	1,3	4,8	5,5	1,2	4,3
Луганська	9,2	8,6	0,6	2	1	1	1,9	0,9	1	1,8	0,9	0,9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Миколаївська	20	18,8	1,2	6,3	0,6	5,7	5,8	0,6	5,2	5,4	0,5	4,9
Одеська	44,2	42,1	2,1	20,1	2,7	17,4	19,1	2,4	16,7	17,2	1,8	15,4
Херсонська	13,9	13,1	0,8	2,5	0,4	2,1	2,2	0,4	1,8	2	0,4	1,6
Всього по Степу	167,6	159,9	7,7	49,0	9,9	39,1	46,0	9,1	36,9	42,0	8,0	34,0
%	100,0	95,4	4,6	100,0	20,2	79,8	100,0	19,8	80,2	100,0	19,0	81,0
Площа с/г угідь, тис. га	18996,4	18224,0	772,4	16896,0	10565,4	6330,6	16886,5	10416,8	6469,7	16886,6	10222,8	6645,8
Щільність, голів на 100 га с/г угідь	0,8	0,8	0,9	0,3	0,1	0,6	0,3	0,1	0,6	0,2	0,1	0,5
Полісся												
Волинська	41,3	37	4,3	59,4	3,7	55,7	57,5	3,1	54,4	55,3	2,5	52,8
Житомирська	56,5	53,1	3,4	44,4	5,5	38,9	42,6	4,8	37,8	40,6	4	36,6
Закарпатська	12,8	10,9	1,9	11	0,5	10,5	10,8	0,5	10,3	10,5	0,5	10
Івано-Франківська	20,1	17,7	2,4	17,6	0,8	16,8	16,9	0,7	16,2	15,8	0,5	15,3
Львівська	47,1	43,7	3,4	54,3	1,5	52,8	53	1,3	51,7	50,1	1	49,1
Рівненська	37	33,9	3,1	53,9	2,7	51,2	52	2,3	49,7	49,4	1,7	47,7
Чернігівська	45,2	44,1	1,1	21,8	3,7	18,1	20,1	3,1	17	18	2,5	15,5
Усього по Поліссю	260,0	240,4	19,6	262,4	18,4	244,0	252,9	15,8	237,1	239,7	12,7	227,0
%	100,0	92,5	7,5	100,0	7,0	93,0	100,0	6,2	93,8	100,0	5,3	94,7
Площа с/г угідь, тис. га	7815,7	7028,0	787,7	6686,9	2475,0	4211,9	6636,0	2383,8	4252,2	609,9	1406,3	5203,6
Щільність, голів на 100 га с/г угідь	3,3	3,4	2,5	3,9	0,7	5,8	3,8	0,7	5,6	3,6	0,1	4,3
Україна	738,4	700,9	37,5	465,8	54,9	410,9	443,4	49,0	394,4	414,2	41,6	372,6
%	100,0	94,9	5,1	100,0	11,8	88,2	100,0	11,1	88,9	100,0	10,0	90,0
Площа с/г угідь, тис. га	41374,4	38705,4	2669,0	36603,8	21019,3	15594,5	36554,8	20864,4	15690,4	36487,9	19602,9	16885,0
Щільність, голів на 100 га с/г угідь	1,8	1,8	1,4	1,3	0,3	2,6	1,2	0,2	2,5	1,1	0,2	2,2

голову, їх розподіл на основну, супутню та побічну продукцію, собівартість вирощування однієї голови коней за такими елементами витрат: оплата праці, корми, амортизація, поточний ремонт, інші матеріальні витрати. Визначається собівартість утримання 1 кормо-дня.

Загальні витрати на одну голову робочих коней розподіляються на: «Корми» – у цій статті відбиті витрати на корми власного виробництва і куповані; на другому місці в структурі собівартості стоїть стаття «Оплата праці»; «Амортизація» - витрати, пов'язані з

амортизацією основних засобів; до статті «Поточний ремонт» віднесені витрати, пов'язані з ремонтом приміщень, де знаходяться коні, кінської збруї; до «Інших матеріальних витрат» належать засоби захисту тварин, вода, електроенергія, підстилка та інші.

Розрахунки показали, що собівартість утримання однієї голови плідника (мерина) без роботи складає 11,66 грн. у день, при використанні на легких роботах – 14,37, на середніх роботах – 16,45, на важких роботах – 18,44 грн. (табл. 2).

**Таблиця 2. Зміни вартості утримання у робочому конярстві залежно від виконуваної роботи**

	Без роботи		Легка		Середня		Важка	
	на голову в рік, грн.	структура, %	на голову в рік, грн.	структура, %	на голову в рік, грн.	структура, %	на голову в рік, грн.	структура, %
Оплата праці	720	16,2	1260	23,0	1440	23,0	1620	23,1
Корми	1664	37,5	2160	39,5	2764	44,2	3340	47,6
Амортизація	1250	28,2	1250	22,9	1250	20,0	1250	17,8
Поточний ремонт	500	11,3	500	9,1	500	8,0	500	7,1
Інші матеріальні витрати	300	6,8	300	5,5	300	4,8	300	4,3
Собівартість 1 голови, грн.	4434	100	5470	100	6254	100	7010	100
Плідники (мерини)								
У т. ч. на утримання	4257	96	5251	96	6004	96	6730	96
на гній	177	4	219	4	250	4	280	4
Собівартість 1 кормо-дня, грн.	11,66	X	14,37	X	16,45	X	18,44	X
Конематки								
У т. ч. на утримання	3357	75,7	4351	79,5	5104	81,6	5830	83,2
на лоша	900	20,3	900	16,5	900	14,4	900	12,8
на гній	177	4,0	219	4,0	250	4,0	280	4,0
Собівартість 1 кормо-дня, грн.	9,20	X	11,92	X	13,98	X	15,97	X

Собівартість утримання однієї голови конематки і за умови, що конематка привела лоша, без роботи складатиме 9,20 грн. у день, при використанні на легких роботах – 11,92, на середніх роботах – 13,98, на важких роботах – 15,97 грн.

Структура собівартості утримання коней без роботи має такий вигляд: корми – 37,5%, амортизація – 28,2%, оплата праці – 16,2%, поточний ремонт – 11,3%, інші матеріальні витрати – 6,8%. При виконанні легкої роботи на корми припадає 39,5%, на оплату праці – 23%, амортизацію – 22,9%, поточний ремонт – 9,1%, інші матеріальні витрати – 5,5%. Якщо робочий кінь виконує середню роботу, то структура собівартості має такий вигляд: корми – 44,2%, оплата праці – 23,0%, амортизація – 20,0%, поточний ремонт – 8,0%, інші матеріальні витрати – 4,8%. При виконанні важкої роботи на корми припадає 47,6%, на оплату праці – 23,1%, амортизація – 17,8%, поточний ремонт –

7,1%, інші матеріальні витрати – 4,3%.

Висновки:

1. Майже 60% поголів'я робочих коней України сконцентровано в зоні Полісся.

2. Собівартість утримання однієї голови плідника (мерина) без роботи складає 11,66 грн. у день, при використанні на легких роботах – 14,37, на середніх роботах – 16,45 на важких роботах – 18,44.

3. Собівартість утримання однієї голови конематки і за умови, що конематка привела лоша, без роботи складатиме 9,20 грн. у день, при використанні на легких роботах – 11,92, на середніх роботах – 13,98, на важких роботах – 15,97.

4. У структурі собівартості утримання робочих коней залежно від виконуваної роботи на корми приходить 37,5-47,6%, на оплату праці 16,2 – 23,1%, амортизація 17,8-28,2%, поточний ремонт 7,1-11,3%, інші матеріальні витрати – 4,3-6,8%.

## Список літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Пархомиць, М. К. Собівартість утримання коней у господарствах населення [Текст] / М. К. Пархомиць // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2009. – Вип. 84. – С. 30-34.
3. Кукла, О. Л. Нормативна собівартість утримання коней [Текст] / О. Л. Кукла // – Харків: Інститут тваринництва УААН. – 2008. – Вип. 98. – С. 157-160.
4. Пономаренко, Н. Н. Коневодство [Текст] : учебное пособие / Н. Н. Пономаренко, Н. В. Черный. – Харьков: «Эспада» 2001. – 352 с.
5. Федотов, П. А. Коневодство [Текст] / П. А. Федотов. – Донецк: Донеччина, 2000. – 224 с.
6. Конярство [Текст] / Б. М. Гопка, П. М. Павленко, О. А. Калантар, В. М. Клок. – К. «Урожай» 1991. – 216 с.
7. Мирось, В. В. Коневодство [Текст] / В. В. Мирось, В. А. Головки, И. В. Ткачева – Х., 2007. – 185 с.
8. Калинин, В. И. Коневодство [Текст] / В. И. Калинин, А. А. Яковлев. – М.: «Колос». – 1966. стр. 270.
9. Справочник зоотехника [Текст]. – Ч 2. Издание 3-е, переработанное. – М.: «Колос» – 1969. 487 с.
10. Кукла, О. Л. Оптимізація річних нормативів заготівлі кормів і їх структури в робочому конярстві [Текст] / О. Л. Кукла //

## **РЕЗЮМЕ**

*Кукла Олег*

### **Основы формирования себестоимости содержания рабочих лошадей**

В статье обоснована себестоимость и структуру расходов при содержании рабочих лошадей в зависимости от выполняемой работы. Проведено группировки поголовья лошадей в Украине по природно-климатическим зонам.

## **RESUME**

*Kukla Oleg*

### **Fundamentals of formation of cost of maintenance of work horses**

In the article the cost and cost structure for keeping of working horses depending on the work are grounded. A grouping of horses in Ukraine has been done according to the climatic zones.

*Стаття надійшла до редакції 3.10.2012 р.*



## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ВНЗ ЗА РІЗНИМИ СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ

*Запропоновано підхід до створення інформаційного забезпечення оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями. Визначено інформаційні потоки при розрахунку показника останньої.*

**Ключові слова:** вищий навчальний заклад, оцінка рентабельності підготовки фахівців, інформаційне забезпечення, облікові документи.

У сучасних умовах функціонування вищих навчальних закладів (ВНЗ) ефективність їх діяльності розглядається у різних аспектах (економічний, соціальний, технологічний) [1, с. 57] та залежить від впливу багатьох факторів, до основних з яких, згідно з [2, с. 166], можна зарахувати: якість освітніх послуг, що надаються закладом; безбитковість діяльності закладу освіти; ефективність діяльності кафедр; ефективність підготовки фахівців за різними спеціальностями [3, с. 56]. Проведений аналіз наукових джерел на предмет існування методик оцінки таких факторів виявив, що підходи до визначення перших трьох факторів розроблені. Стосовно ж оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями можна зазначити, що методики для такої оцінки не існує, однак у деяких працях [4, с. 122; 5, с. 65-67; 6, с. 108-112; 7, с. 24-25; 8, с. 6-8] виявлено окремі елементи, що можуть бути використані як складові такої методики.

Для оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями, враховуючи підходи у науковій літературі, запропоновано методику, особливістю якої є застосування показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями, котрий розраховується як добуток показника рентабельності спеціальностей та коефіцієнта, який враховує ринковий попит на фахівців різних спеціальностей. Показник рентабельності спеціальностей розраховується як частка показника економічного результату, до якого призводить здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю, та витрат, які безпосередньо пов'язані з цією підготовкою. Економічний результат, до якого призводить здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю, розраховується як різниця між доходами, які отримуює ВНЗ, та відповідними витратами. Доходи можна розподілити на бюджетні та власні надходження [3, с. 56-57]. Витрати, які пов'язані з навчанням студентів на кожній спеціальності, доцільно розподілити за впливом на них кількості студентів на умовно-змінні та умовно-постійні витрати [9, с. 154-155]. Коефіцієнт, який враховує ринковий попит на фахівців різних спеціальностей, пропонується визначати як частку потреби галузей економіки у фахівцях конкретної спеціальності до загальної потреби галузей економіки

у фахівцях усіх спеціальностей.

Для реалізації запропонованої методики оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями необхідно розробити її інформаційне забезпечення, тобто доповнити інформаційну базу ВНЗ даними для такої оцінки, розробити відповідні облікові реєстри – розрахункові відомості та визначити інформаційні потоки (склад і рух інформації) при розрахунку показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями.

Отже, метою статті є розробка підходу до створення інформаційного забезпечення оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями.

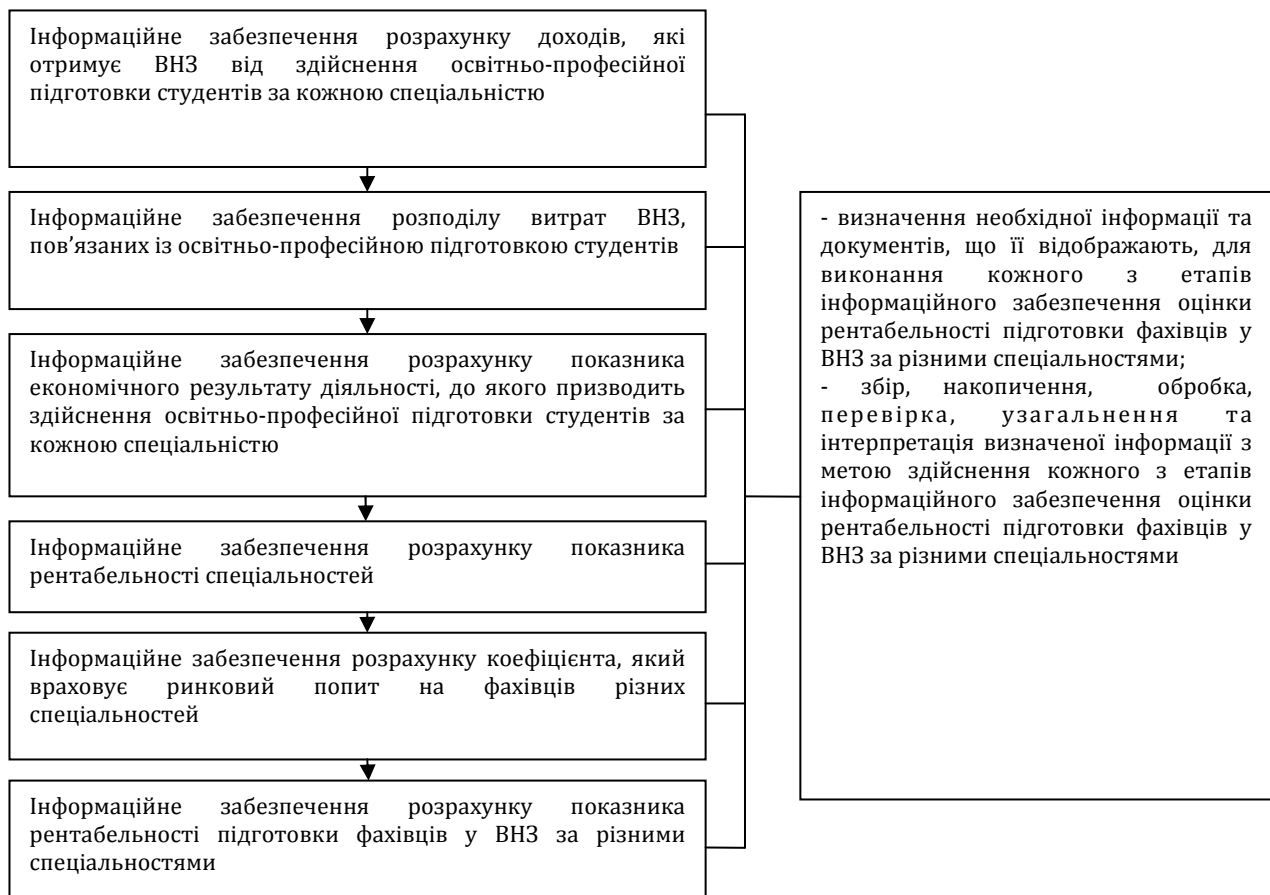
Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити послідовність формування інформаційного забезпечення та зміст оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ; розробити відповідні розрахункові відомості; визначити інформаційні потоки при розрахунку показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями.

Послідовність формування інформаційного забезпечення та зміст оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями, з огляду на запроповану методику для такої оцінки [3, с. 56-57; 9, с. 154-155; 10, с. 99-100], можливо відобразити наступним чином, що наведено на рис. 1.

Для визначення інформації для розрахунку доходів, які отримує вищий навчальний заклад від здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю, необхідно сформувати такий комплект документів:

1) затверджений контингент студентів – для визначення кількості студентів, які навчаються на бюджетній та платній основі за кожною зі спеціальностей у розрізі форм навчання (денна, безвідвідувана, заочна) та освітньо-кваліфікаційних рівнів (бакалавр, спеціаліст, магістр);

2) відомість вартості навчання на платній основі – для визначення суми коштів, яку має отримувати ВНЗ за навчання одного студента на платній основі за кожною спеціальністю за усіма формами навчання та освітньо-кваліфікаційними рівнями за один навчальний рік;



**Рис. 1. Послідовність формування інформаційного забезпечення та зміст оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями**

3) план використання бюджетних коштів, звіт про надходження та використання коштів загального фонду – для визначення бюджетного фінансового забезпечення навчання одного студента.

Результати розрахунку доходів, які отримує ВНЗ від здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю, мають відобразитись у відповідній відомості, у якій зазначатимуться: назва (код) спеціальності; суми надходжень бюджетного фінансового забезпечення за кожною спеціальністю, формами навчання та освітньо-кваліфікаційними рівнями; суми надходжень від навчання на платній (контрактній) основі за кожною спеціальністю у перерізі форм навчання та освітньо-кваліфікаційних рівнів; загальна сума доходів за кожною спеціальністю.

Для отримання інформації для розрахунку загальної суми витрат, пов'язаної з підготовкою студентів за кожною спеціальністю, обирається також комплект документів:

1) розрахунково-платіжні відомості, штати кафедр, навчальні плани спеціальностей – для розрахунку заробітної плати професорсько-викладацького складу кафедр та нарахувань на заробітну плату професорсько-викладацького складу, суми яких відносяться на витрати, пов'язані з підготовкою студентів конкретної спеціальності;

2) відомості нарахування стипендії – для визначення сум, що спрямовані на виплату стипендії студентів конкретних спеціальностей;

3) акти прийняття-передачі основних засобів, інвентарні картки групового обліку основних засобів

– для визначення витрат на придбання основних засобів;

4) акти прийняття-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів основних засобів, акти виконаних робіт, інвентарні картки групового обліку основних засобів – для визначення витрат на поточний та капітальний ремонт основних засобів;

5) прибуткові ордери, видаткові касові ордери, прибуткові касові ордери, звіти про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт – для визначення витрат на придбання предметів і матеріалів;

6) квитанції про витрати на послуги зв'язку – для визначення витрат на послуги зв'язку;

7) видаткові касові ордери, прибуткові касові ордери, звіти про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, службові записки – для визначення витрат на відрядження;

8) розрахунково-платіжні відомості, контингент студентів – для визначення суми витрат на заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу ВНЗ та нарахувань на заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу, що припадають на конкретну спеціальність;

9) план використання бюджетних коштів, звіт про надходження та використання коштів загального фонду, звіт про надходження та використання коштів, отриманих як плата за послуги, що надаються бюджетними установами, контингент студентів, план-схема розташування підрозділів ВНЗ – для визначення витрат на комунальні послуги, що припадають на

конкретну спеціальність.

Результати розрахунку витрат, пов'язаних з підготовкою студентів за кожною спеціальністю, відображаються у відповідній відомості, в якій зазначатимуться: назва (код) спеціальності; значення усіх статей умовно-змінних витрат за кожною спеціальністю; значення усіх статей умовно-постійних витрат за кожною спеціальністю; загальна сума витрат за кожною спеціальністю.

На основі інформації про доходи та витрати, пов'язані з освітньо-професійною підготовкою студентів за кожною спеціальністю, можливо здійснити розрахунок економічного результату, до якого призводить здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю.

Результати розрахунку показника рентабельності спеціальностей узагальнюються у відомості, в якій наводиться інформація щодо: назви (коду) спеціальності; доходів, які отримує ВНЗ від здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю; значення статей умовно-змінних та умовно-постійних витрат та загальної суми витрат за кожною спеціальністю; значення економічного результату, до якого призводить здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю; значення показника рентабельності кожної спеціальності.

Результати визначення коефіцієнта, який враховує ринковий попит на фахівців різних спеціальностей, узагальнюються у відомості, у якій зазначатимуться: назва (код) спеціальності; значення потреби галузей економіки у фахівцях конкретних спеціальностей; значення коефіцієнта, який враховує попит на фахівців кожної спеціальності.

Результати розрахунку показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями можна представити у відомості, у якій наводиться інформація щодо: назви (коду) спеціальності; доходів, які отримує ВНЗ від здійснення освітньо-професійної підготовки студентів; значення статей умовно-змінних та умовно-постійних витрат та загальної суми витрат; значення економічного результату, до якого призводить здійснення освітньо-професійної підготовки студентів; значення показника рентабельності; значення коефіцієнта, який враховує попит на фахівців; значення показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ. Усі перелічені позиції - за кожною спеціальністю.

На основі визначеного складу інформації, необхідної для оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями, можливо сформулювати інформаційні потоки для визначення показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ.

Рух інформації, яка отримується для визначення

показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями, наведено на рис. 2. Цифрами позначені такі інформаційні потоки: 1 – вартість навчання на платній основі за кожною зі спеціальностей по кожній формі навчання та освітньо-кваліфікаційному рівню; 2 – кількість студентів, які навчаються на бюджетній та платній основі за кожною зі спеціальностей по кожній формі навчання за кожним освітньо-кваліфікаційним рівнем; 3 – державне фінансове забезпечення навчання студентів; 4 – кількість студентів, які навчаються за кожною спеціальністю; 5 – витрати на стипендію; 6 – заробітна плата та нарахування на неї; 7 – кількісний склад кафедр; 8 – питома вага дисциплін кожної кафедри у навчальних планах різних спеціальностей; 9 – дані про витрати на послуги зв'язку; 10 – витрати на придбання предметів та матеріалів; 11 – площі, які займають підрозділи ВНЗ; 12 – витрати на придбання та ремонт основних засобів; 13 – витрати на комунальні послуги; 14 – витрати, пов'язані з освітньо-професійною підготовкою студентів за кожною спеціальністю; 15 – доходи, які отримує ВНЗ від здійснення освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю; 16 – коефіцієнт, який враховує ринковий попит на фахівців різних спеціальностей; 17 – показник рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями. На рис. 2 у прямокутниках відображені первинні документи, в овалах – форми звітності, у прямокутниках із округленими кутами – відповідні розрахункові відомості, що містять інформацію, яка використовується для розрахунку показника рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями. На цьому рисунку фігури із жирними контурами відображають документи, розроблені автором дослідження.

Таким чином, застосування запропонованого інформаційного забезпечення дозволить здійснити оцінку рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями та створити інформаційно-аналітичну базу для формування портфелю спеціальностей, здійснення підготовки студентів за якими буде підвищувати результативність, ефективність та конкурентоспроможність діяльності конкретного ВНЗ.

Напрямок подальших досліджень у цій науковій царині має стати розробка підходу до створення організаційного забезпечення оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями, використання якого дозволить визначити послідовність виконання конкретних облікових робіт, джерела інформації та структурні підрозділи ВНЗ, які надають та отримують відповідну інформацію.

## Список літератури

1. Куцінська, М. В. Ефективність діяльності ДВНЗ: економічний, технологічний та соціальний аспекти [Текст] / М. В. Куцінська // Науковий журнал Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського «Культура народів Причорномор'я». – 2012. – № 220. – С. 57-60.
2. Куцінська, М. В. Системний аналіз факторів, що впливають на ефективність роботи вищого навчального закладу [Текст] / М. В. Куцінська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми розвитку економіки України в контексті глобалізаційних процесів». – Харків: Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», 2009. – С. 166-167.
3. Куцінська, М. В. Методичний підхід до оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями [Текст] / М. В. Куцінська // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми реалізації науково-творчого потенціалу молоді: пошуки, перспективи». – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. – С. 55-57.

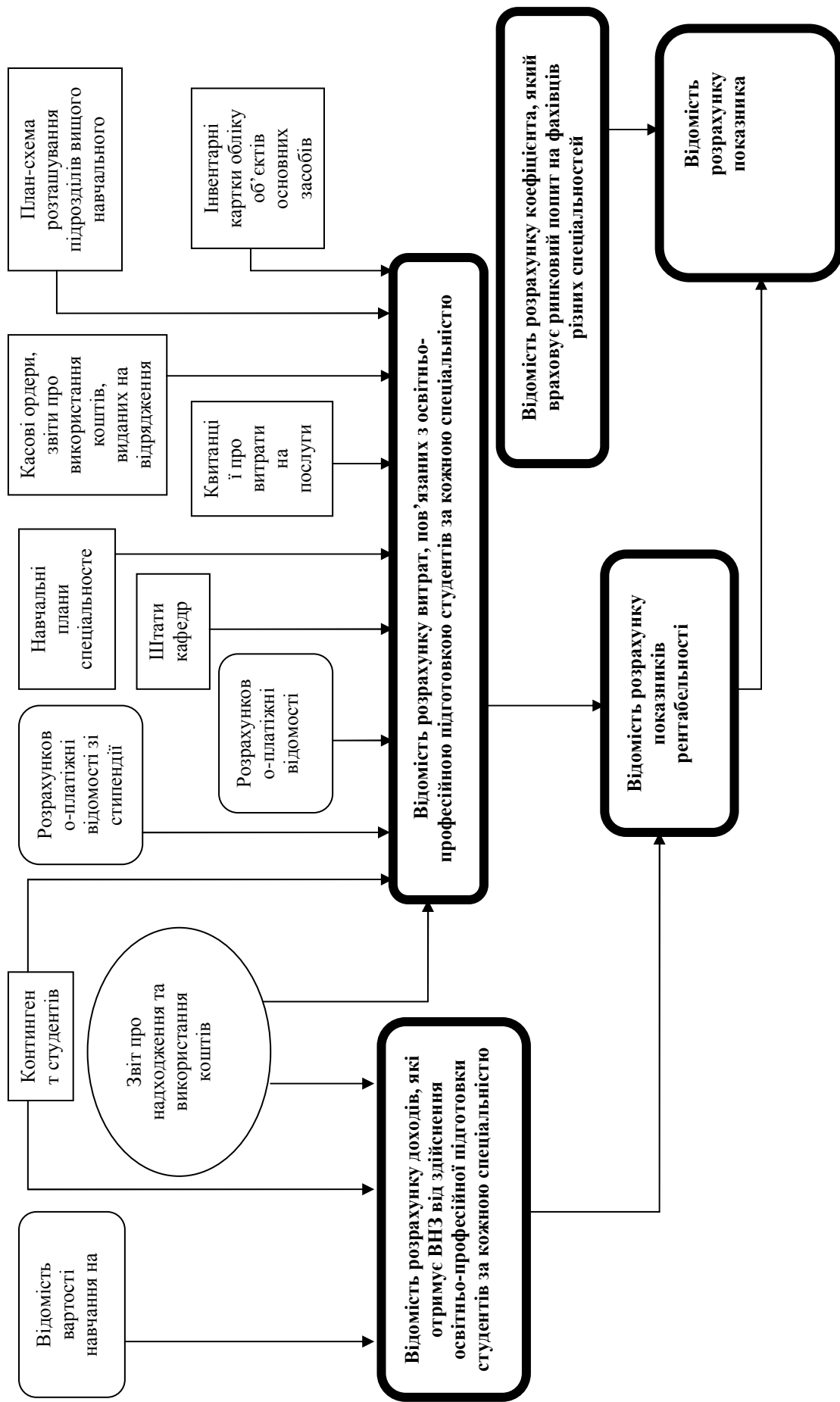


Рис. 2. Рух інформації при здійсненні оцінки рентабельності підготовки фахівців у ВНЗ за різними спеціальностями

4. Мальцева, Г. И. Концепция переходы вуза от управления затратами к управлению результатами [Текст] / Г. И. Мальцева // Сибирская финансовая школа. – 2007. – № 1. – С. 120-127.
5. Митина, О. В. Инструменты стратегического управленческого учета в вузе [Текст] / О. В. Митина, Г. И. Мальцева // Университетское управление: практика и анализ. – 2005. – № 2(53). – С. 62-75.
6. Беляков, С. А. Анализ и оценка экономической устойчивости вузов: Монография [Текст] / С. А. Беляков, И. С. Беляков, Т. Л. Клячко. – М.: МАКС-ПРЕСС, 2008. – 190 с.
7. Беляков, С. А. Оценка социально-экономической устойчивости вузов [Текст] / С. А. Беляков // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 2. – С. 23-28.
8. Наумова, Н. А. Оценка качества исполнения функций центров ответственности ВУЗа [Текст] / Н. А. Наумова // Университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 1. – С. 5-9.
9. Куцинська, М. В. Підхід до визначення витрат, пов'язаних із здійсненням освітньо-професійної підготовки студентів за кожною спеціальністю [Текст] / М. В. Куцинська // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління». – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2012. – С. 154-155.
10. Король, Г. О. Аудит ефективності підготовки у ВНЗ фахівців за різними спеціальностями [Текст] / Г. О. Король, М. В. Куцинська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Майбутнє-аудит». – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2009. – С. 99-100.

## РЕЗЮМЕ

**Куцинская Мария**

### **Информационное обеспечение оценки рентабельности подготовки специалистов в ВУЗе по разным специальностям**

Предложен подход к созданию информационного обеспечения оценки рентабельности подготовка специалистов в вузах по различным специальностям. Определена последовательность формирования информационного обеспечения и содержание оценки рентабельности подготовки специалистов в вузах по различным специальностям. Разработаны расчетные ведомости для отражения результатов оценки составляющих показателя рентабельности подготовки специалистов в вузах по различным специальностям. Определены информационные потоки при расчете показателя рентабельности подготовки специалистов в вузах по различным специальностям.

## RESUME

**Kutsyns'ka Maria**

### **Informative providing for estimation of the profitability of preparation of specialists in higher educational establishments for different specialties**

The approach to the creation of information providing for estimation of the profitability of preparation of specialists in higher educational establishments for different specialties is developed. The sequence of development of the information providing and content of the estimation of profitability of preparation of specialists in higher educational institutions in different specialties are defined. The pay sheets for reflecting the results of the evaluation components of profitability of preparation of specialists in higher educational establishments in establishments for different specialties are developed. The information flows in the calculation of the profitability of preparation of specialists in higher educational establishments for different specialties are defined.

**Стаття надійшла до редакції 20.09.2012 р.**

Інна ЛАЗАРИШИНА

доктор економічних наук, професор,  
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

Людмила СОЛОДКА

асистент,  
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне**ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ НА ДОВКІЛЛЯ**

*У статті розглядаються питання впливу автомобільних доріг на довкілля, забруднення природних ресурсів унаслідок транспортного руху. Наведено підходи до обґрунтування оцінки цього впливу з метою його мінімізації та захисту природи. Авторами запропоновано методику визначення екологічної безпеки автомобільних доріг, яка може бути використана з метою формування переліку та обсягів фінансування природоохоронних заходів у дорожньому господарстві.*

**Ключові слова:** економіко-екологічне обґрунтування, автомобільні дороги, довкілля, природні ресурси, методика.

Ефективне функціонування дорожнього господарства та розвиток мережі автомобільних доріг є одними з найважливіших факторів сталого розвитку держави та її регіонів. Виведення дорожньо-транспортного комплексу на якісно новий рівень функціонування, його реформування та повне використання свого потенціалу з метою інтенсифікації інтеграції України у європейську та світову спільноти постають сьогодні ключовим завданням і потребують подальшого дослідження і вивчення. У зв'язку з цим з'являється ще одна проблема функціонування дорожнього комплексу, яка у контексті екологічно спрямованої позиції розвитку людства набуває особливо гострого відтінку, а саме – забруднення природного середовища у результаті будівництва, ремонту та експлуатації автомобільних доріг, що оцінюється рівнем негативного впливу на атмосферу, ґрунти, ґрунтові та поверхневі води, рослинність, тварин та людей.

Транспортно-дорожній комплекс загалом та дорожнє господарство зокрема належать до тих галузей, що спричиняють досить вагомих негативний вплив на довкілля. Транспортний рух, інтенсивність якого з кожним роком зростає, технологічні процеси автодорожніх робіт – все це ті чинники, які щодень сприяють погіршенню екологічної ситуації в країні.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних засад розв'язання проблем, пов'язаних із розвитком автомобільних доріг, а також їх негативним впливом на ресурси природи, зробили у своїх працях такі науковці, як: Гончаренко В. П., Демішкан В. Ф., Карасьова Л. О., Луканін В. Н., Нечитайло Н. О., Новікова А. М., Орнатський Н. П., Павлов В. І., Павлова Е. І., Проник Ю. Д., Прусенко Є. Д., Сизоненко В. В., Угненко Є. Б., Храпаль О. В., Чоборовська І. С., Шаповалов А. Л., Шевчук Г. Я. та ін.

Значущість і важливість наукових здобутків цих вчених є беззаперечними і надзвичайно цінними для забезпечення ефективного функціонування автомобільних доріг з економіко-екологічної точки

зору. Однак питання економіко-екологічного оцінювання впливу автомобільних доріг на довкілля, на нашу думку, потребують подальшого системного вивчення.

У цій статті ми маємо на меті дослідити удосконалення теоретико-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо оцінювання впливу автомобільних доріг на природу з економіко-екологічних позицій у контексті забезпечення сталого розвитку.

Відповідно до цього проведено оцінювання впливу автомобільних доріг на довкілля, здійснено економіко-екологічне обґрунтування такого впливу, висловлене авторське бачення досліджуваних питань та напрямків їх розвитку, а також запропоновано підходи до подальшого удосконалення соціально-економічної та еколого-економічної ефективності функціонування мережі автомобільних доріг.

Наприкінці двадцятого сторіччя серед найгостріших загальнолюдських проблем на першому шаблі постали саме екологічні проблеми, породжені колосальними науково-технічними досягненнями людства. Ще В. І. Вернадський сформував твердження про те, що людина стає основною перетворювальною силою планети, і щоб забезпечити своє майбутнє, їй необхідно взяти на себе відповідальність за розвиток біосфери і суспільства. У 1969 р. питання взаємодії людини з природою вперше порушив Генеральний Секретар ООН У. Тан, продемонструвавши у своїй доповіді системний підхід до проблеми співіснування людини і природи, яку з того часу почали розглядати з позиції настійної вимоги жити за закона-ми природи й ураховувати обмеження, які вони накладають [1-2].

Варто зауважити, що оскільки світ сьогодні є відкритим і усе більше прямує до зростання взаємозв'язків у різних сферах діяльності, то, як справедливо зазначено [3-5], міжнародна економічна кооперація та посилення інтеграційних процесів сприяють серед іншого і зростанню міждержавних та міжконтинентальних перевезень, збільшенню

транснаціональних вантажопотоків. Це у свою чергу стимулює такі напрямки розвитку, як дорожньо-транспортна безпека та захист природного середовища в процесі будівництва, ремонту та експлуатації автомобільних доріг.

Сьогодні українські фахівці також намагаються вирішити цю проблему, бажаючи віднайти баланс та встановити прямий зв'язок між необхідним економічним зростанням та екологізацією діяльності підприємств, узгодженням стратегій, що спрямовані як на розвиток економіки держави, так і на охорону довкілля, розуміючи необхідність обґрунтування принципів оцінки еколого-економічної ефективності природокористування з урахуванням регіональних особливостей.

Водночас науковці вбачають брак консолідованого громадянського суспільства, що і зумовлює порушення інституту власності на природні ресурси. Тому, хоча у суспільстві і існує принципове розуміння необхідності забезпечити сталий розвиток, але немає механізму його практичної реалізації. Крім

того, система оцінювання та регулювання діяльності потенційно небезпечних суб'єктів господарської діяльності розвинута недостатньо.

Ми пропонуємо для визначення впливу, що здійснюють автомобільні дороги на НПС, скористатись алгоритмом (Методикою визначення рівня екологічної безпеки доріг), що складається з декількох послідовних етапів.

На першому етапі необхідно провести рейтингове оцінювання значущості впливу об'єктів автомобільної дороги на довкілля (для кожного об'єкта впливу автомобільної дороги встановлюється певна кількість балів (за 5-бальною шкалою) і визначається їх рейтинг значущості. Шкала оцінки є 5-бальною, тому що ми аналізуємо п'ять об'єктів впливу, при цьому крок оцінки становить один бал, отже і межі оцінки становлять відповідно від одного до п'яти балів. Ця рейтингова оцінка дає змогу ранжувати об'єкти впливу (разом із усіма видами автодорожніх робіт) та визначити, які з них є найбільш небезпечними для довкілля (табл. 1).

**Таблиця 1. Рейтингова оцінка значимості об'єктів впливу автомобільної дороги на навколишнє природне середовище (НПС) за експертними оцінками\***

№	Об'єкти впливу автомобільної дороги	Кількість балів по 5-бальній шкалі	Місце в рейтингу негативного впливу на НПС
1	Транспортний рух	5	1
2	Технологічні процеси будівництва та реконструкції автомобільних доріг	4	2
3	Технологічні процеси ремонту автодоріг	3	3
4	Технологічні процеси утримання автодоріг	2	4
5	Автомобільна дорога як інженерна споруда	1	5

\*Розроблено авторами

Відповідно до рейтингової оцінки, найбільш значущими за впливом на природу є саме транспортний рух (перше місце в рейтингу), оскільки він має інтенсивний та постійний характер, на відміну від робіт по будівництву та капітальному ремонту автодоріг, які також мають інтенсивний та прямий характер, але тимчасову дію (друге та третє місця у рейтингу). Нижчі позиції у рейтингу з відповідно більш низьким рівнем впливу посідають поточний ремонт та утримання автомобільних доріг. Автомобільна дорога як інженерна споруда, на нашу думку, повинна займати останнє місце у рейтингу.

Зазначимо, що при визначенні балів по кожному об'єкту впливу у рейтингу ми відштовхувалися від реальних даних. Адже саме автомобільний транспорт (транспортний рух займає перше місце в рейтингу) є джерелом найбільшого числа чинників негативного впливу на НПС (хімічні речовини, димоутворення, пил, вібраційне забруднення, акустичний шум). Також основним показником забруднення, що розглядається переважно у всіх методиках та моделях різних вчених [6-8], є забруднення придорожньої смуги свинцем та окисом вуглецю, залежно від інтенсивності руху транспортного потоку, тобто транспортний рух належить до об'єктів впливу автомобільної дороги, що чинять найбільш негативну дію.

Технологічні процеси будівництва та реконструкції автомобільних доріг також відносяться до об'єктів впливу автомобільної дороги з високим балом (46). Пояснимо це точкою зору Старовойди В. П. та Дзюби П. П., а саме, що будівництво автомобільних

доріг складається з багатьох технологічних процесів (підготовчі, основні, опоряджувальні, земляні роботи та ін.), кожен з яких зумовлює навантаження на довкілля [9, с. 46-53].

На другому етапі виконання Методики ми рекомендуємо використовувати класифікацію автомобільних доріг за екологічним впливом на НПС. А саме, розраховуємо ступінь екологічного впливу на різних видах автомобільних доріг. Для цього введемо коефіцієнт виду дороги для видів автомобільних доріг за екологічним впливом. Для автомобільних доріг з високим ступенем впливу на НПС він буде становити: дороги категорії 1а- 1, дороги категорії 1б – 0,9 для автомобільних доріг із значним (середнім) ступенем впливу на НПС він буде становити: дороги другої категорії – 0,8, дороги третьої категорії – 0,6; а для автомобільних доріг із допустимим (низьким) ступенем впливу на НПС коефіцієнт становитиме: дороги четвертої категорії – 0,4, дороги п'ятої категорії – 0,2. У таблиці 2 наведено розрахунок балів (сума яких знаходиться в останній колонці таблиці) по кожному виду дороги залежно від об'єктів впливу.

На третьому етапі виконання Методики, використовуючи вищераховані бали, а також враховуючи додаткові показники, визначаємо показник «екологічна безпека доріг» в балах. До додаткових показників рекомендується відносити: 1) склад транспортного потоку (для цього будемо використовувати коефіцієнти приведення транспортних засобів до легкового автомобіля); 2) умови руху та характеристики ділянки дороги

**Таблиця 2. Розрахунок суми балів впливу на НПС по автомобільних дорогах за екологічною класифікацією\***

Види автомобільних доріг за екологічним впливом	Об'єкти впливу автомобільної дороги на НПС						Загальна кількість балів $\sum B$
	Коеф. виду дороги за екологічним впливом	Транспортний рух (5 балів)	Будівництво і реконструкція автодоріг (4 бали)	Ремонт автодоріг (3 бали)	Утримання автодоріг (2 бали)	Автодорога як інженерна споруда (1 бал)	
АДв.в., з них дороги:							
-категорії 1а;	1	5	4	3	2	1	15
-категорії 1б.	0,9	4,5	3,6	2,7	1,8	0,9	13,5
АДс.в., з них:							
-другої категорії;	0,8	4	3,2	2,4	1,6	0,8	12
-третьої категорії.	0,6	3	2,4	1,8	1,2	0,6	9
АДн.в., з них:							
-четвертої категорії;	0,4	2	1,6	1,2	0,8	0,4	6
-п'ятої категорії.	0,2	1	0,8	0,6	0,4	0,2	3

\*розроблено авторами

(враховуючи коефіцієнт зчеплення); 3) рівень надійності дорожніх одягів залежно від конструкції дорожнього одягу (тип, матеріал покриття). Усі перераховані коефіцієнти затверджені та використовуються у Державних Будівельних Нормах України «Споруди транспорту. Автомобільні дороги» [10].

Тоді формула для визначення екологічної безпеки доріг відповідно до Методики буде мати наступний вигляд (1):

$$ЕБД = \frac{\sum_{i=1}^m B_i * K_{зч} * K_{пр}}{P_n}, \quad (1)$$

де *ЕБД* – екологічна безпека дороги (тобто вплив об'єктів відповідного виду дороги за екологічною класифікацією на довкілля);

$\sum B$  - загальна кількість балів об'єктів впливу автомобільної дороги на НПС за видами автомобільних доріг;

$K_{зч}$  - коефіцієнт зчеплення залежно від умов руху;

$K_{пр}$  - коефіцієнт розрахункової інтенсивності руху, приведеної до легкового автомобіля;

$P_n$  - рівень надійності дорожніх одягів.

Нами розраховано, що діапазон можливих значень за наведеною формулою становить від 0,4 балів до 154 балів. Що вищим є бал, то більш екологічно небезпечною є автомобільна дорога та функціонування об'єктів її впливу. Відповідно до Методики можливо визначити екологічну безпеку на ділянці будь якої дороги, використовуючи значення необхідних параметрів у розрахунковій формулі і, впроваджуючи при цьому природоохоронні заходи. Ця Методика може бути використана підприємствами автодорожньої галузі з метою формування переліку та обсягів фінансування природоохоронних заходів під час складання робочих проектів будівництва, реконструкції, ремонту автомобільних доріг.

Запропоновані в статті підходи до вирішення проблем негативного впливу автомобільних доріг на довкілля надалі можуть слугувати елементом формування програми підвищення рівнів процесів екологізації в дорожньому господарстві України, прогностичних оцінок розвитку процесів екологізації на основі вітчизняних та міжнародних стандартів, оптимізації економічної діяльності, шляхом раціонального використання природних ресурсів і зменшення викидів у довкілля.

### Список літератури

1. Луканин, В. Н. *Автомобільні потоки та навколишня середовище* [Текст] : учеб. пособие для вузов / Под ред. В. Н. Луканина / Луканин В. Н., Булаев А. П., Трофименко Ю. В., Яшина М. В. – Москва, 1998- 408 с.
2. Тадеєв, Ю. П. *Економіко-математичне моделювання еколого-економічних систем в умовах сталого розвитку* [Текст] : дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Ю. П. Тадеєв. – Київ, 2006. – 177 с.
3. Павлов, В. І. *Транспортно-логістичний комплекс регіону: інтеграційні процеси* [Текст] : монографія / В. І. Павлов, С. М. Бортнік. – Луцьк, 2005. – 256 с.
4. *Шляхи розвитку транспортно-дорожнього комплексу України в освоєнні зовнішньоекономічних зв'язків* [Текст] / А. М. Новікова, В. П. Мироненко, О. Г. Заставнюк, Т. В. Головка // *Автошляховик України*. – 2007. – №1 (195).
5. *Сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку транспортних зв'язків України з країнами світу* / А. М. Новікова, В. П. Мироненко, О. Г. Заставнюк, І. В. Шум // *Автошляховик України*. – 2005. – №1 (183).
6. Угненко, Є. Б. *Урахування вимог екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища при реконструкції автомобільних доріг* [Текст] / Є. Б. Угненко, О. М. Ужвієва // *Автошляховик України*. – К., 2010. – №2 (214). – С. 43-45.



7. Данилко, В. К. Забруднення атмосферного повітря автомобільним транспортом: підходи до статистичного визначення [Текст] / В. К. Данилко // Статистика України: щоквартальний науково-інформаційний журнал. – К., 2003. – 4 (23), С. 9-12.
8. Заславський, В. А. Про регулювання видів шкідливих речовин вздовж автомобільних доріг [Текст] / В. А. Заславський, А. І. Сідляренко // Автошляховик України. – К., 2008. – № 2 (202). – С. 40-43.
9. Старовойда, В. П. Охорона земель при будівництві і експлуатації доріг [Текст] / В. П. Старовойда, П. П. Дзюба. – К.: «Урожай», 1987. – 133 с.
10. Споруди транспорту. Автомобільні дороги [Текст] : державні будівельні норми України ДБН В.2.3-4:2007. – Київ: Мінрегіонбуд України. – 2007.

## РЕЗЮМЕ

*Лазаришина Інна, Солодка Людмила*

### **Економико-екологічне обґрунтування впливу автомобільних доріг на навколишнє середовище**

В статті розглядаються питання впливу автомобільних доріг на навколишнє середовище, забруднення природних ресурсів внаслідок транспортного руху. Приведені підходи до обґрунтування оцінки даного впливу з метою його мінімізації та захисту природи. Авторами запропонована методика визначення екологічної безпеки автомобільних доріг, яка може бути використана з метою формування переліку та обсягів фінансування природоохоронних заходів в дорожньому господарстві.

## RESUME

*Lazaryshyna Inna, Solodka Lyudmyla*

### **Economic and environmental foundation of impact of roads on the environment**

The article considers the impact of roads on the environment and pollution of natural resources due to traffic. The approaches to the study and assessment of this impact to minimize it and protect nature are given. Methodology for determining of environmental safety of roads that can be used to form the list and funding of environmental activities in the road sector are proposed by the authors.

**Стаття надійшла до редакції 4.10.2012 р.**

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЗЕМЛЯ»**

*У статті проаналізовано зміст поняття «земля», визначено його функції та узагальнюючі ознаки.*

**Ключові слова:** земля, земельні відносини, функції землі.

Сьогодні в Україні, у період недосконалості державної земельної політики та механізмів її реалізації, відсутності ефективної системи фінансово-економічного регулювання земельних відносин, необхідність доопрацювання їх нормативно-правового забезпечення з метою створення прозорих економічних механізмів регулювання ринку землі вимагає уточнення теоретичних основ земельних відносин, оскільки сама земля є багатоаспектним поняттям. Саме тому вивчення та подальший розвиток земельних відносин вимагає детальний аналіз сутності поняття «земля».

Цій проблемі присвячені дослідження багатьох науковців та практиків, серед яких можна назвати В.І. Андрейцева, В. О. Білика, Ю. О. Вовка, Г. Д. Гуцуляка, О. Ю. Дрозда, О. А. Забелишенського, К. Маркса, В. В. Носіка, М. А. М. Третяка, М. Федорова, М.В. Шульги та ін. Проте подальше вивчення зазначеної категорії в умовах проведення земельної реформи не втрачає своєї актуальності і сьогодні.

Метою статті є дослідження природи та змісту поняття «земля», зокрема визначення і аналіз цієї дефініції.

У сучасній науковій літературі та нормативно-правових актах існує багато тлумачень поняття «земля», запропонованих як вітчизняними, так і зарубіжними вченими та практиками.

Одним з перших наукове визначення землі сформулював К. Маркс: «земля являє собою простір, який є необхідною умовою всякого виробництва і будь-якої людської діяльності», земля «той елемент, в якому повинно здійснюватись виробництво», «елемент, в який вкладається застосований в землеробстві капітал з метою отримання... продукту праці, що створюється в цьому елементі» [14, с. 43], «земля – ось велика лабораторія, арсенал, що становить і засіб праці, і матеріал праці, і місце для проживання, тобто базис колективу» [12, с. 26].

Незважаючи на те, що в сучасних умовах в Україні характер і зміст земельних відносин під впливом політичних, економічних, соціальних чинників та факторів постійно змінюється, на нашу думку, визначення

К. Маркса є фундаментальними, вони безумовно актуальні й сьогодні, бо земля як чинник народного виробництва має низку незмінних особливостей, котрі визначають особливості господарювання на ній. До таких особливостей слід зарахувати, по-перше, те, що земля є прямим і безпосереднім творцем сільськогосподарського продукту; по-друге, основоположну її роль як засобу праці; по-третє, необмежену в часі можливість

використання землі як чинника виробництва; по-четверте, обмежений характер використання конкретних земельних площ; по-п'яте, поєднання в процесі господарського використання функцій засобу праці та предмету праці; по-шосте, неможливість замінити її іншими засобами праці.

П. І. Пушкаренко досліджує землю тільки як засіб (фактор) виробництва та предмет праці. Він зазначає, що земля розглядається як об'єкт економічних відносин – предмет праці, зняття і засіб праці та виробничі відносини, які виникають у процесі її використання й привласнення результатів праці [16, с. 23]. Тобто з цього погляду земля відображає економічні відносини в суспільстві в процесі виробництва продукту, вважаємо, що це визначення не відображає повної сутності та складу землі, її матеріально-речовинної форми, але вказує на її роль у процесі виробництва.

На думку В. І. Андрейцева, Ю. О. Вовка, О. Ю. Дрозда, В. В. Носіка, М. В. Шульги, земля виступає одночасно в якості:

- 1) головного засобу виробництва в сільськогосподарських процесах;
- 2) залученого в численні зв'язки природного компонента;
- 3) просторового базису (місця) для здійснення будь-якої господарської діяльності.

Зокрема, В. І. Андрейцев так визначає поняття «земля» – це головна територіально-просторова частина довкілля в межах території України як матеріальна основа її суверенітету і національної безпеки, що характеризується особливістю природної структури – ґрунтовим покривом, розміщенням і поширенням рослинності, водними об'єктами, корисними копалинами та іншими ресурсами [1, с. 46]. Ю. О. Вовк вважає, що земля – це частина земної поверхні, що є засобом виробництва, продуктивним чинником у сільському та лісовому господарстві, а також місце розташування різноманітних об'єктів виробничого, культурно-побутового та іншого характеру [4, с. 35].

В. В. Носік під «землею в юридичному значенні» розуміє розташований над надрами, територіально обмежений кордонами України, цілісний, нерухомий поверхневий шар земної кори, який є основою ландшафту та просторовим базисом для гармонійного розподілу місць розселення, діяльності людей, об'єктів природно-заповідного фонду з урахуванням економічних, соціальних, екологічних та інших інтересів суспільства, належить народу на праві абсолютної власності та складає частину

національного багатства, що перебуває під особливою охороною держави [13, с. 496].

На думку М. В. Шульги, землю необхідно розглядати як найважливішу складову частину навколишнього природного середовища, що є частиною поверхні земної кори, яка є просторовою основою ландшафту, розташовану над надрами, що використовується як засіб виробництва в сільському і лісовому господарстві або як місце розташування різних об'єктів [19, с. 9-10].

О. Ю. Дрозд погоджується з вищезазначеними визначеннями поняття «земля» та розкриває цей термін, на нашу думку, найбільш вдало та зрозуміло. Він розглядає землю як частину довілля, яка розташована на поверхні земної кори і характеризується ґрунтовим покривом, рельєфом, простором, рослинністю, надрами, водними об'єктами, є основним засобом виробництва у сільському і лісовому господарстві та місцем розташування об'єктів нерухомого майна [7, с. 25].

Кожне з поданих визначень є справедливим і ми з ними погоджуємося, оскільки вони показують той або інший ступінь використання такого складного та незамінного складника природних ресурсів, як земля, у процесі розвитку суспільства. Проте існує ще багато думок з цього питання, які також ґрунтуються на фундаментальних, на наш погляд, визначеннях К. Маркса.

Так Г. Д. Гуцуляк вважає, що, розглядаючи землю як першооснову будь-якого процесу виробництва, слід розрізняти землю-матерію і землю-засіб виробництва. Під землею-матерією слід розуміти земний простір, або природне тіло, яке існує незалежно від волі та впливу людини. При ставленні до землі як передумови і природної основи будь-якого процесу виробництва живої та минулої праці вона стає засобом виробництва [5, с. 5].

О. А. Забелинський розглядає поняття землі в трьох значеннях, а саме: як об'єкт природи, як об'єкт права власності і як об'єкт господарювання. На його думку, ці фактори визначають її сутність як економіко-екологічної категорії [8, с. 61]. На думку А. М. Третяка, поняття «земля» також уміщує екологічну систему, в якій знаходиться земельна ділянка, а саме: весь комплекс довілля, природних умов виробництва, які визначають ріст і розвиток рослин, умови сільськогосподарського та іншого використання земель [17, с. 16.]. Таким чином, зрозуміло, що земля знаходиться в нерозривному зв'язку з іншими природними ресурсами, які становлять собою єдиний природний комплекс.

В. О. Білик визначає товарний характер землі, а саме: він розглядає землю, як особливий товар, який «нікуди не винесеш і не вивезеш». [2, с. 80]. Цей погляд набуває особливого значення в сучасний період трансформації земельного законодавства та створення прозорого ринку земель.

Досить багато авторів визначають землю, в першу чергу, як матеріальну основу благополуччя суспільства. Зокрема, П. Борщевський вважає землю одним з найважливіших компонентів природного середовища, які використовуються для виробництва матеріальних благ. Земля, на його думку, є незамінним національним багатством. Людина без землі не може творити, оскільки це той матеріал, на якому і за допомогою якого працюють створюються продукти – результати її діяльності [15, с. 7]. С. Бобильов визначає

землю як матеріальну основу благополуччя членів суспільства, просторовий базис для розміщення продуктивних сил і розселення людей, основу для нормального перебігу відтворювальних процесів усіх чинників економічного зростання – трудових, матеріально-технічних та природних [18, с. 28]. На думку В. Будзяка, земля завжди була необхідною умовою і складовим елементом процесу відтворення матеріальних цінностей, у тому числі тих, які безпосередньо не створюються в сільському господарстві [3, с. 168].

Вважаємо, ці погляди теж актуальні, бо земля – це один з найважливіших й незамінних важелів для розвитку держави, який є основою для матеріального благополуччя суспільства та забезпечує під впливом різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування та розвиток приватних та державних підприємств.

Підсумовуючи наведені думки вчених щодо сутності землі, вважаємо необхідним відокремити такі узагальнюючі ознаки, які, на нашу думку, змістовно та ґрунтовно визначають сутність та природу категорії «земля»:

- земля є матеріальною основою добробуту суспільства, тому що вона є головним засобом виробництва, одночасно є предметом і знаряддям праці, земля не підлягає заміні жодними іншими засобами виробництва;
- земля є просторовим базисом для розміщення продуктивних сил та місцем проживання суспільства;
- земля є основою для нормального відтворення усіх факторів економічного зростання – трудових, матеріально-технічних і природних;
- земля є матеріальною основою суверенітету і національної безпеки держави.

Доцільно зауважити, що законодавчими актами України теж визначено поняття категорії «земля», проте єдиної дефініції цього поняття немає. В сучасних економічних умовах, коли підприємства розвиваються у кризовому середовищі, на наш погляд, необхідно законодавчо більш чітко та змістовно закріпити поняття аналізованої нами категорії.

Так власне визначення поняття «земля» знаходимо у Конституції України, Земельному Кодексі, Законі України «Про охорону земель». Зокрема, у статті 14 Конституції України від 28. 06. 1996 № 254к/96-ВР та у Земельному Кодексі від 25. 10. 2001 № 2768-III визначено землю основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави [11,10]. Зміст аналізованого поняття також розкривається в Законі України «Про охорону земель» 19. 06. 2003 № 962-IV та в Державному стандарті «Землі. Терміни та визначення» ГОСТ 26640-85 від 28. 10. 1985 № 3453, який чинний ще з радянських часів. Перший акт визначає землю як поверхню суші з ґрунтами, корисними копалинами та іншими природними елементами, що органічно поєднані та функціонують разом із нею [9], а другий – як найважливішу частину навколишнього природного середовища, що характеризується простором, рельєфом, ґрунтовим покривом, надрами, водами, є основним засобом виробництва в сільському господарстві, а також просторовою базою для розміщення галузей народного господарства [6]. На нашу думку ці визначення не враховують важливу

ознаку, адже земля також є просторово-територіальним базисом для розміщення і функціонування населених пунктів, зокрема сільських населених пунктів, селищ та міст.

Отже, можемо зробити висновок, що земля є складним об'єктом, який володіє сукупністю різних властивостей, у зв'язку з чим перебуває у всіх сферах діяльності людини, тому вважаємо доцільним виділяти наступні функції землі:

- екологічну – земля знаходиться в нерозривному зв'язку з іншими природними ресурсами, які становлять собою єдиний природний комплекс;
- соціальну – земля є просторовою базою для проживання населення та розташування різноманітних об'єктів, розміщення галузей народного господарства;
- економічну – земля є одночасно засобом виробництва і предметом праці в різних галузях господарювання;

- політичну – земля є просторовою межею державної влади та матеріальною основою її суверенітету;
- юридичну – земля є об'єктом правовідносин.

З проведеного нами дослідження зрозуміло, що для будь-якого економічного простору земля є важливим засобом виробництва й умовою праці, необхідною передумовою будь-якого виробничого процесу, земля є одним з найважливіших джерел досягнення матеріального та соціального добробуту населення, а визначення змісту та природи категорії «земля» є вагомим складовою ефективного розвитку земельних відносин держави.

Однією з найважливіших теоретичних проблем, яка постає в період реформування земельного законодавства та проведення земельної реформи в сучасній економічній системі України, на наш погляд, є неврегульована проблема щодо чіткого та єдиного законодавчого визначення поняття «земля».

## Список літератури

1. Андрейцев, В. И. Земельная реформа [Текст] / В. И. Андрейцев // Приватизация. Экология. Право. : сб. эксклюзив очерков и нормативно-правовых актов. – К. : УЗАМ, 1997. – 297 с.
2. Білик, В. О. Розвиток ринкових відносин в аграрній сфері економіки [Текст] / В. О. Білик // Економіка АПК. -2001. – № 3. – С. 78 – 81.
3. Будзак, В. М. Трансформація земельної власності в сільському господарстві [Текст] / В. М. Будзак // Продуктивні сили і регіональна економіка: зб. наук. праць. – Ч. 2. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – С. 168-173.
4. Вовк, Ю. А. Советское природоресурсовое право и правовая охрана окружающей среды. Общая часть [Текст] / Ю. А. Вовк. – Х. : Вища школа. Изд-во при Харьк. ун-та. – 1986. – 160 с.
5. Гуцуляк, Г. Д. Земельноресурсний потенціал Карпатського регіону [Текст] / Г. Д. Гуцуляк. – Л. : Світ, 1991. – 152 с.
6. Землі. Терміни та визначення [Текст] : державний стандарт ГОСТ 26640-85 від 28. 10. 1985 № 3453.
7. Дрозд, О. Ю. Земля як об'єкт земельних відносин [Текст] / О. Ю. Дрозд // Адвокат. -2009. – № 1 (100). – с. 24-26.
8. Забельшенский А. А. Концептуальные основы земельного права и его преподавания [Текст] / А. А. Забельшенский // Вестник МГУ. – Серия 11. Право. – 1994. – №2. – С. 58-64.
9. Про охорону земель [Текст] : закон України 19.06.2003 р. № 962-IV
10. Земельний кодекс України [Текст] : кодекс, затверджений Верховною Радою України від 25. 10. 2001 № 2768-III
11. Конституція України [Текст] від 28. 06. 1996 № 254к/96-ВР
12. Маркс, К. Экономические рукописи 1857-1859 годов [Текст] / К. Маркс // Сочинение / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1968. – Т. 46, ч. 1. – С. 285-459.
13. Носік, В. В. Право власності на землю Українського народу [Текст] : [монографія] / Носік В. В. – К. : ЮрінкомІнтер, 2006. – 544 с.
14. Осадча, І. Теоретичні основи та сутність поняття сільськогосподарського землекористування [Текст] / І. Осадча // Землевпорядний вісник. – 2010. – №5. – С. 42- 48.
15. Підвищення ефективності використання, відтворення і охорони земельних ресурсів регіону [Текст] / Борщевський П. П., Чернюк М. О., Заремба В. М., Коренюк П. І., Князьков О. П. – К. : Аграрна наука, 1998. – 240 с.
16. Пушкаренко, П. І. Економіко-правові засади становлення ринку землі й проблеми його детінізації [Текст] / П. І. Пушкаренко // Фінансове право. -2010. – № 2 (12). – с. 23-26.
17. Третяк, А. М. Управління земельними ресурсами та реєстрація землі в Україні [Текст] : монографія / А. М. Третяк. – К., 1998. – 222 с.
18. Хвесик, М. А. Інституціональне забезпечення землекористування: теорія і практика [Текст] : монографія / М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2006. – 260 с.
19. Шульга, М. В. Актуальные правовые проблемы земельных отношений в современных условиях [Текст] / М. В. Шульга. – Харьков, 1998. – 224 с.

## РЕЗЮМЕ

**Макарова Елена**

**Теоретические основы и сущность понятия «земля»**

В статье проанализировано содержание понятия «земля», определены его функции и обобщающие признаки.

## RESUME

**Makarova Olena**

**Theoretical basis and essence of the concept «land»**

The article analyzes the concept «land». Its functions are analysed and generalizing signs are found out.

**Стаття надійшла до редакції 7.11.2012 р.**

**УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖСЕКТОРУ**

*У статті досліджено актуальні питання, пов'язані із законодавчим регулюванням та оцінкою ефективності діяльності підприємств державного сектору. Розглядається проблема оцінки ефективності праці.*

**Ключові слова:** підприємство державного сектору, оцінка, ефективність діяльності, державне регулювання.

Найбільш неефективним і водночас найскладнішим у контролюванні є державний сектор економіки України. З одного боку контроль за діяльністю підприємств держсектору регулюється низкою певних нормативних актів, тобто затверджені єдині підходи при оцінці їх фінансово-господарського стану. Але також він здійснюється відповідно до затверджених нормативних актів з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, а не оцінки результатів діяльності. Тобто підприємства державного сектору економіки прийнято вважати збитковими.

При цьому слід також розуміти, що основною метою створення та здійснення діяльності підприємствами держсектору є не тільки отримання прибутку, а також і задоволення потреб суспільства, які неможливо інколи оцінити за допомогою певного переліку показників фінансово-господарського стану. Саме про повноту оцінки ефективності роботи підприємств за допомогою не лише аналізу їх фінансово-господарської діяльності державного сектору йдеться в цій статті.

Оцінкою ефективності управління діяльністю підприємства, зокрема державного сектору, присвячені роботи багатьох вчених, у тому числі О. Амоші, А. Гальчинського, В. Гейця, Р. С. Каплана, Дж. К. Лафти, А. Мельника, Д. П. Нортона, Н. Г. Ольдерогге, О. Пасхавера, А. Н. Тищенко, М. Чечетова, М. Чумаченка В. Д. Шапіро. Проте різні точки зору, які знаходимо в цих роботах, породжують все більше дискусійних питань.

Мета статті – проаналізувати чинні вимоги українського законодавства з метою оцінки повноти охоплення наявними методиками проведення аналізу ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки.

Зараз немає єдиного підходу як до визначення ефективності, так і до визначення ефективності управління діяльністю підприємства в науковій літературі. Найпоширенішими є тлумачення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату з окресленими цілями. Існує низка різноманітних підходів до визначення ефективності, але вони не дозволяють встановити логічний взаємозв'язок між управлінням діяльністю

підприємства та ефективністю управління діяльністю підприємства. Ефективність управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління фінансовою, виробничою, інноваційною, кадровою та маркетинговою діяльностями.

Економічна сутність ефективності всеохопна тією мірою, якою вона може звести всі відповідні оцінки до грошового виміру. У сфері управління бізнесом цей процес здійснюється через ринкові механізми. В адміністративно-політичній діяльності, яка забезпечується здебільшого із центрального «резервуару» ресурсів, економічний вимір ефективності пов'язаний з політичними цілями (програмами) і соціальними наслідками, а «вихідна» продукція оцінюється через організаційно-правовий механізм. Еквівалентним завданням для державної системи в підсумку є добробут усього народу, стабільність політично організованого громадянського суспільства. Будь-яка концепція ефективності державного управління має враховувати не лише економічні, людські ресурси й можливості, а й соціальні потреби суспільства, політичні та організаційні фактори.

Аналіз різних наукових джерел виявив, що для оцінювання ефективності управління суб'єктами ринкової економіки використовуються різноманітні методи, серед яких найбільш поширеними є методи математичної статистики, матричний метод, метод факторного аналізу, ранговий метод, рейтинговий метод, методи експертних оцінок, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж.

Однією з головних передумов забезпечення ефективності управління діяльністю підприємства є встановлення її рівня. Для оцінки ефективності управління діяльністю підприємства доцільно використовувати інтегральний показник ефективності, який формується на підставі системи якісних та кількісних показників, що відображають ефективність управління в ключових функціональних підсистемах – маркетинговій, виробничій, фінансовій, інноваційній та кадровій. При цьому кожна із зазначених вище сфер повинна також всебічно аналізуватися у різноманітних аспектах, а саме: економічному, організаційному та соціальному. Водночас значення інтегрального показника необхідне для однозначної відповіді на питання про рівень ефективності управління діяльністю

підприємства, а також для відстеження динаміки цього показника.

Необхідно ще раз зазначити, що оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства слід проводити з урахуванням не лише кількісної, але й якісної інформації, що дозволяє усунути недоліки найбільш поширених у практиці методів оцінювання ефективності управління діяльністю, які ґрунтуються винятково на розрахунку та оцінюванні фінансових показників. Завдяки використанню методу нечіткої логіки експертна система дозволяє враховувати у процесі оцінки не лише кількісні, але й якісні дані.

У процесі вибору методу оцінювання ефективності управління діяльністю постає завдання кількісної формалізації якісного висловлювання. З цієї точки зору метод нечіткої логіки надає дослідникам високорозвинений формалізований апарат. Нечіткоюмножинні описи є, з одного боку, набором адекватних формалізмів для моделювання економічних систем в умовах суттєвої невизначеності, а, з іншого боку, поле для нової інтерпретації класичних імовірнісних та експертних оцінок. Так можна перейти від класичного імовірнісного розподілу до імовірнісного розподілу з нечіткими параметрами, управляючи рівнем правдоподібності оцінок розподілу. А також - від сукупності експертних оцінок до набору функцій належності, що створює нечіткий класифікатор.

З метою вдосконалення державного регулювання оцінки ефективності підприємств держсектору економіки доцільно провести аналіз методик, які використовуються за кордоном.

Як зазначають у фаховій літературі в американській практиці управлінського обліку рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства викладені в стандарті управлінського обліку «Вимір ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D). Стандарт пропонує використовувати наступні показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність управління компанією: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії [7].

Іноземний досвід управління державною власністю у Німеччині свідчить про спрямованість системи до набуття наступних найбільш важливих цілей:

- забезпечення довгострокового зростання вартості підприємства;
- досягнення поточного прибутку із виплатою дивідендів;
- забезпечення платоспроможності підприємства;
- накопичення власного капіталу з метою підвищення ефективності роботи підприємства.

Якщо підприємство є корпоративним, тоді у межах управління державною часткою повинні бути досягнуті такі наступні цілі, як: дотримання законодавства щодо праці, сплати податків, захисту довкілля і т. д.; підвищення рівня працевлаштування працівників; навчання кадрів; ведення власних досліджень та розробок, стимулювання відповідних працівників щодо цього; стимулювання у створенні додаткових робочих місць на підприємстві та на підприємствах-партнерах за умов дотримання рівня конкурентоспроможності та рентабельності підприємства.

Основним нормативним актом, який регулює механізми управління підприємствами держсектору в Україні є Закон «Про управління об'єктами державної власності» [1]. Відповідно до нього центральний орган виконавчої влади не лише визначає критерії ефективності управління корпоративними правами держави, а також здійснює методологічне та, у межах власних повноважень, нормативно-правове забезпечення питань управління об'єктами державної власності, зокрема оцінки ефективності управління об'єктами державної власності.

З метою оцінки повноти охоплення усіх аспектів діяльності підприємств дією затверджених в Україні методик щодо ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки проаналізуємо чинну зараз в Україні методіку аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджену 14.02.2006 р. [4]. Вона, на жаль, не враховує ні вартості самої компанії, ні ефективності управління в таких наступних функціональних підсистемах, як маркетингова, інноваційна та кадрова, так само, як і не враховує якісних даних щодо наявної системи та її ефективності. Метою цього нормативного акту є водночас забезпечення єдності підходів при оцінці фінансово-господарського стану та ефективності управління суб'єктів державного сектору економіки України.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Основних концептуальних підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави» [2] одним з основних критеріїв проведення оцінки виконання державними службовцями своїх обов'язків є лише якість здійснення ними функцій з управління державними корпоративними правами, тобто немає зв'язку із отриманими результатами діяльності.

Крім того, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності» є низка некомерційних показників, до яких належать фактичні показники середньооблікової чисельності працюючих, середньої заробітної плати, заборгованості із заробітної плати, витрат на соціальні заходи порівняно з показниками попереднього періоду [3]. Але вони спрямовані насамперед на оцінку економічної ефективності праці.

Саме оцінку ефективності управління суб'єктами державного сектору економіки України доцільно є доповнити не лише кількісною, а і якісною оцінкою ефективністю управління персоналом. Для упорядкування проведення оцінки пропонується її проводити за трьома основними напрямками, а саме: економічною, організаційною та соціальною ефективністю. Розподіл показників оцінки ефективності праці за напрямками наведено нижче у таблиці 1.

Якщо за результатами оцінки ефективності праці робиться висновок про її низький рівень, то необхідно проаналізувати способи поліпшення цієї групи показників за допомогою наявної зараз на ринку можливості використання тимчасового персоналу як одного із способів найбільш ефективної мобілізації людського капіталу.

**Таблиця 1. Аналіз показників ефективності роботи підприємства щодо оцінки ефективності праці (подано у алфавітному порядку)\***

Показники економічної ефективності	Показники організаційної ефективності	Показники соціальної ефективності
Відношення суми витрат на персонал до обсягу виробництва або до вартості одиниці продукції	Надійність роботи персоналу, частки або бали	Ефект впливу програм розвитку працівників на підвищення продуктивності праці і поліпшення якості товарів
Відношення загального або кінцевого результату виробництва до сукупних витрат на персонал	Плинність персоналу (робочих кадрів), %	Коефіцієнт трудової участі (КТУ) або внеску (КТВ)
Відношення загального результату виробництва до чисельності персоналу	Рівень трудової дисципліни, поруш./ люд. або бали	Морально-психологічний клімат колективу, бали
Співвідношення між приростом витрат на технічне переозброєння й приростом витрат на персонал	Рівномірність завантаження персоналу, частка або бали	Ступінь задоволеності персоналу роботою
Співвідношення обсягу приросту витрат на персонал й обсягу приросту продукції, отриманої за рахунок зростання продуктивності праці	Співвідношення робітників та службовців, люд./ люд	
Співвідношення темпів росту витрат на персонал й обсягу приросту продукції або продуктивності праці	Укомплектованість кадрового складу, яка оцінюється: А. Кількісно. В. Якісно.	

\* Розроблено автором

Важливо розглянути можливість систематизації показників, які затверджені в чинному нормативному акті, та показників оцінки ефективності праці у вигляді системи збалансованих показників, запропонованих Д. Нортоном та Р. Капланом [5]. Основним недоліком цієї системи є те, що вона по суті спрямована на перенесення стратегічних цілей для планування операційної діяльності та контролювання їх досягнення. Але вважаємо, що необхідно внести в перелік згрупованих показників певні зміни, спрямовані на врахування соціальних потреб суспільства, політичних та організаційних факторів.

Тобто замість урахування його відношення з клієнтами також необхідно взяти до уваги ефективність взаємовідносин їх зовнішнім оточенням підприємства, а саме: зв'язків із громадськістю та отримання соціально-економічного ефекту, таким чином проаналізувати та оцінити, чи задовольняє діяльність підприємства та отримані ним результати потреби суспільства. Зміни, запропоновані у систему збалансованих показників щодо управління підприємствами державного сектору, економіки подано в таблиці 2.

**Таблиця 2. Порівняння напрямлення аналізу ефективності управління суб'єктам ринкової економіки та державного сектору\***

Спрямування щодо аналізу ефективності управління	1	2	3	4
	Бізнес-стратегія		Ресурсна стратегія	
суб'єктів ринкової економіки:	Фінансове	Споживче	Внутрішніх процесів	Освіта та зростання
суб'єктів господарювання держсектору	Фінансово-господарське	Зовнішнього оточення	Внутрішніх процесів	Освіта та зростання

\* Розроблено автором

**Висновки:**  
Для здійснення всебічного аналізу діяльності підприємств державного сектору вкрай потрібне проведення не лише аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єкта, а також аналіз управління персоналом на ньому.

Пропонуємо на державному рівні оцінку ефективності діяльності підприємств держсектору проводити не лише у площині результатів їх фінансово-господарської діяльності. Таким чином, затвердити новий нормативний акт з метою

збереження єдиних підходів до сукупності підприємств та проведення оцінки ефективності роботи підприємств державного сектору.

Перспективи подальших досліджень полягають в удосконаленні та впровадженні всебічної методики оцінки ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки. Планується також проаналізувати та запропонувати на державному рівні залучення також і аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств держсектору.

## Список літератури

1. Про управління об'єктами державної власності [Електронний ресурс] : закон України № 185-V від 21 вересня 2006 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185-v>.
2. Про затвердження Основних концептуальних підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України №155 від 11 лютого 2004 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/155-2004-%D0%BF>.
3. Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України №832 від 19 червня 2007 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/832-2007-%D0%BF>.
4. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України №170 від 14 лютого 2006 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>.
5. Нортон, Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Д. Нортон, Р. Каплан. — Олимп-Бизнес, 2010. — 320 с.
6. Дудукало, Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Дудукало. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1031>.

## РЕЗЮМЕ

**Мараховская Ксения**

### **Совершенствование государственного регулирования и оценки эффективности деятельности предприятий госсектора**

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов, связанных с законодательным регулированием и оценкой эффективности деятельности предприятий госсектора. Внимание уделено вопросам оценки эффективности труда.

## RESUME

**Marakhovska Ksenia**

### **Improvement of state regulation and evaluation of the effectiveness of the public sector enterprises**

Article studies the actual matters related to legislative regulations and efficiency of analysis of state-owned companies. Main part of research is connected with the questions of labour efficiency analysis.

**Стаття надійшла до редакції 2.10.2012 р.**



**РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА:  
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ**

*У статті розглянуто основні проблемні питання розвитку та державної підтримки малого підприємництва. На основі зарубіжного досвіду окреслено пріоритети та запропоновано напрями вдосконалення державної регуляторної політики у сфері підприємництва.*

**Ключові слова:** *мале підприємництво, державна регуляторна політика, регіональні програми, соціально-економічний розвиток, державна підтримка, регіон.*

Сьогодні у всьому світі питання щодо розвитку та підтримки малого підприємництва стають все більш обговорюваними, адже він відіграє важливу роль в економічному зростанні розвинених країн та впровадженні нових технологій, що дають змогу забезпечити високий рівень конкурентоспроможності економіки та посісти міцні позиції на міжнародній економічній арені. Як свідчить світовий досвід, однією з найбільш важливих та стійких особливостей сучасної політики у галузі підприємництва є її базування на практиці цілеспрямованої державної підтримки, особливо малих форм господарювання. Ступінь і масштаби такої підтримки суттєво відрізняються в різних країнах і багато в чому залежать від специфічних моделей національного ринкового господарства, а також від загальної стратегії держави до впливу на економічні та соціальні процеси у країні.

Вагомий внесок у дослідженні питань щодо державної підтримки та розвитку малого підприємництва зроблено багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких: В. М. Вакуленко, Л. І. Воротіна, С. Г. Дрига, О. В. Долгальова, Д. В. Ляпіна, М. Г. Пивоваров, О. В. Піскунова, Н. І. Полторак, М. М. Туріянська, Т. В. Уманець та ін. Проблемами оцінювання розвитку підприємництва займалися такі видатні зарубіжні науковці: В. Горфінкель, Л. Грейнер, Б. Мільнер, О. Зулус, А. Рубе, В. Швайнер та інші. Також недостатньо дослідженими залишаються питання вдосконалення механізмів державного регулювання розвитку малого підприємництва.

Метою дослідження є розробка та вивчення особливостей діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні та її регіонах з урахуванням специфіки їх розвитку та дослідження актуальних проблем, що притаманні малому підприємству, визначення пріоритетних напрямів державної політики у сфері малого бізнесу.

Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є мале підприємництво і сьогодні його розвиток у регіонах України здійснюється в умовах незбалансованої політики держави, яка спричиняє ряд проблем, що стають все більш нагальними і пов'язані насамперед з недооцінкою ролі й значення малих

підприємств. Слід зауважити, що саме мале підприємництво значно сприяє соціальному та регіональному розвитку, оскільки виступає прикладом ініціативності та дієвості, а головне – є значним джерелом надходжень до місцевих бюджетів. На сучасному етапі мале підприємництво як самостійний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці регіону та країни, робить вагомий внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції, забезпечує сильнодіючі стимули до інноваційної та високоефективної праці. Мале підприємництво становить найбільш гнучку, динамічну і масову форму організації господарської діяльності. Саме у цьому секторі створюється та знаходиться в обігу основна частина національних ресурсів, які є живильним середовищем розвитку економіки будь-якої країни. Світовий досвід і практика господарювання показує, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Саме цей сектор економіки впливає на структуру економіки та розширює сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління, забезпечує більш швидку реалізацію нових бізнес-ідей.

В Україні сьогодні життєво важливим є залучення малих підприємств до загальної стратегії структурної реконструкції регіональної економіки, адже саме ця ланка господарювання виступає тією рушійною силою на шляху раціоналізації, модернізації виробництва та, як наслідок, – процвітання держави в майбутньому, адже ефективна політика розвитку малого підприємництва, з одного боку, сприяє створенню нових робочих місць та отримання доходів, з іншого, – вирішенню такого важливого соціального питання, як безробіття, шляхом залучення громадян до підприємницької діяльності. Так, наприклад, у промислово-розвинених країнах, таких, як США, Японія, Великобританія, Франція, на малий та середній бізнес припадає до 90-95% усіх підприємств, де зосереджено велику частку економічно активного населення (від 49% у Великобританії до 78% у Японії) і виробляється значний обсяг валового внутрішнього

продукту (50-60%).

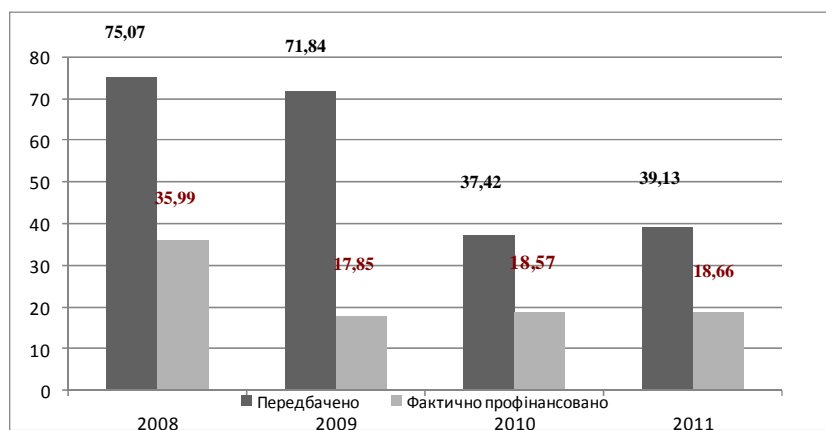
Державне регулювання та підтримка розвитку малого підприємництва в Україні здійснюється відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і сектору малого підприємництва [8, с. 87]. Державна підтримка малого підприємництва на місцевому рівні здійснюється в межах упровадження регіональних і місцевих програм відповідно до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» [4].

Новий етап в історії впровадження регіональних програм пов'язаний із затвердженням постановою Кабінету Міністрів України Державної стратегії регіонального розвитку від 21.07.2006 року на період до 2015 року, що стало поштовхом для розробки стратегій соціально-економічного розвитку окремих регіонів України [1, с.182]. Підтримка розвитку малого підприємництва повинна мати регіональний характер та враховувати рівень розвитку підприємництва в окремих районах та видах економічної діяльності. При розробці регіональних програм підтримки необхідно

враховувати економічну спеціалізацію того чи іншого регіону, рівень його виробничого потенціалу та наявність відповідної сировинної бази [3, с. 182].

Безперечно, успішність та дієвість регіональних програм розвитку малого підприємництва визначається наявністю необхідного обсягу фінансових ресурсів, передбачених для їх реалізації, тому важливо проаналізувати фінансування відповідних заходів з метою виявлення реального стану виконання затверджених регіональних та місцевих програм підтримки малого підприємництва. Як свідчить аналіз, упродовж останніх трьох років ситуація щодо рівня фактичного фінансування заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва в регіонах дещо стабілізувалась, позначившись на рівні від 17,85 млн. грн. у 2008 році до 18,66 млн. грн. у 2011 році.

Разом з тим, залишається незадовільним показник відповідності фактичного виділення коштів до обсягів передбачених видатків у місцевих бюджетах на такі заходи, що наочно у динаміці показано на рис. 1.



**Рис. 1. Обсяги фінансування регіональних програм розвитку малого та середнього підприємництва в Україні за період 2008-2011 рр.**

Загальна сума передбачених видатків на виконання заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва в бюджетах АР Крим, областей, міст Києва та Севастополя в 2011 році склала 39,1 млн. грн., що більше порівняно з 2010 роком на 1,7 млн. грн. [2].

Значна диференціація у рівнях фінансування заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва негативно позначається на їх ефективності, що не забезпечує вирішення проблем малого та середнього підприємництва та не сприяє зменшенню диспропорцій в економічному розвитку регіонів.

У 2011 році обсяги загального кредитування малого та середнього бізнесу порівняно з аналогічним періодом 2010 року скоротились майже на 3 млн. грн. і склали 11,7 млн. грн. Також скоротився рівень мікrokредитування малого підприємництва міжнародними організаціями через уповноважені комерційні банки. Якщо у 2010 році було надано 2492,4 млн. грн. банківських кредитів, то впродовж 2011 року ця сума сягнула лише 191,9 млн. грн. [2]. На кінець 2011 року мережа інфраструктури підтримки підприємництва в регіонах України містила: 558 бізнес-центрів; 80 бізнес-інкубаторів; 43

технопарки; 746 лізингових центри; 2184 небанківські фінансово-кредитні установи (в т. ч. 1606 кредитних спілок); 237 фондів підтримки підприємництва (з них 30 створені за участю УФПП); 2964 інвестиційно-інноваційні фонди і компанії; 3184 інформаційно-консультативні установи [2]. Зміни у складі інфраструктури підтримки підприємництва в регіонах країни відбувались з початку 2011 року в різних напрямках. У переважній більшості регіонів кількість об'єктів інфраструктури залишилась без змін, адже менше 5% обсягів фінансування програм спрямовуються на розвиток інфраструктури в регіонах.

Значна диференціація у рівнях фінансування заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва негативно позначається на їх ефективності, що не забезпечує вирішення проблем малого та середнього підприємництва та не сприяє зменшенню диспропорцій в економічному розвитку регіонів. Аналіз структури фінансування заходів регіональних програм демонструє, що в більшості регіонів перевага надавалась пов'язаним з фінансово-кредитною підтримкою малого підприємництва в регіонах. Зокрема, впродовж 2011 року найбільші обсяги фінансування регіональних програм було

спрямовано на компенсацію частини вартості банківських кредитів для суб'єктів малого підприємництва за рахунок бюджетних коштів – майже 76%. Заходи, покликані здешевити вартість кредитів для суб'єктів малого підприємництва за рахунок бюджетних коштів, здійснювали 9 регіонів: АР Крим, Вінницька, Волинська, Донецька, Закарпатська, Кіровоградська, Чернівецька, Чернігівська області та м. Київ.

На пільгове кредитування інвестиційних проектів, фінансування на поворотній та безповоротній основі було витрачено 9,8% коштів регіональних бюджетів, призначених на реалізацію програмних заходів. За звітами з регіонів пільгові кредити малому та середньому підприємству надавали в Івано-Франківській, Кіровоградській, Одеській, Харківській, Хмельницькій та Чернігівській областях. Майже таку ж частину коштів – 9,6% від загальних обсягів фінансування регіональних програм, було використано на надання інформаційної допомоги, здійснення навчання, організацію семінарів, конференцій, забезпечення участі підприємців у виставкових заходах. Про фінансування робіт за цими напрямками звітували у переважній більшості регіонів України.

У 2011 році продовжувалася тенденція 2010-2011 років до зменшення кількості: лізингових центрів – на 19 од., кредитних спілок – на 166 од., фондів підтримки підприємництва – на 8 од., інвестиційно-інноваційних фондів і компаній – на 34 од., але, разом з тим, є і позитивні зміни: зросла кількість бізнес-центрів – на 45 од., бізнес-інкубаторів – на 11 од., інформаційно-консультативних установ – на 16 од., кількість громадських об'єднань суб'єктів підприємництва на – 133 од. [5]. Зміни у складі інфраструктури підтримки підприємництва в регіонах країни відбувались з початку 2011 року в різних напрямках. У переважній більшості регіонів кількість об'єктів інфраструктури залишилась без змін (рис. 4) [5]. В окремих регіонах були створені нові об'єкти, наприклад: АР Крим (+4 бізнес-центри); Донецька область (+3 бізнес-центри, +13 інвестиційних фондів і компаній, +9 інноваційних фондів і компаній, - 9 кредитних спілок); Житомирська область (+6 інвестиційних фондів і компаній, +1 інноваційний фонд, +36 інформаційно-консультативних установи); Одеська область (-3 небанківських фінансово-кредитних установи, +1 фонди підтримки підприємництва, +12 інвестиційних фондів і компаній, +11 інноваційних фондів і компаній).

Основною причиною такого стриманого розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва є скорочення бюджетної підтримки на їх функціонування.

Загальновідомо, що найбільш ефективними є об'єкти інфраструктури, що створюються за участю місцевих органів влади та самоврядування. Послуги в таких установах є більш кваліфікованими, а їх вартість максимально наближена до можливостей малого підприємництва.

Щодо удосконалення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для малого підприємництва в межах регіональних програм, то кількість безробітних, що отримали фахову підготовку для заняття підприємницькою діяльністю протягом 2011 року зменшилась порівняно з 2010 роком на 25,3 тис. осіб, кількість підприємців,

що пройшли підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації зменшилась на – 1,25 тис. осіб.

Отже, в сучасних умовах ефективність діяльності малого підприємства значною мірою визначається належністю до конкретної сфери господарювання. Найбільшу кількість (35,9%) малих підприємств зосереджено в торговельній діяльності, яка не вимагає високого початкового капіталу та забезпечує швидку обіговість вкладених коштів. Водночас найбільш високим динамізмом створення відрізняються малі підприємства в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві та в операціях з нерухомістю. У складі малих підприємств їх частка зросла, як і питома вага малих підприємств, створених у промисловості, транспорті та зв'язку, освіті, охороні здоров'я. Така тенденція відповідає тенденціям розвитку малого сектора в розвинених країнах. Залишаються все ще непривабливими виробничі галузі економіки на регіональному рівні, де підприємницький потенціал використовується ще недостатньо.

Зарубіжний досвід підтверджує ефективність існування малого підприємництва в сучасній економіці, адже будь-яка «здорова» економічна система не може обійтися без балансу великого та малого бізнесу.

Державне регулювання та підтримка розвитку малого підприємництва в Україні здійснюється відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і сектору малого підприємництва.

Державна підтримка малого підприємництва здійснюється за такими напрямками [4]:

- формування інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва, організація державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва;
- фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва;
- залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставки продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб.

Основними напрямками Національної програми є: вдосконалення нормативно правової бази у сфері підприємницької діяльності; формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності; активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва; сприяння створенню інфраструктури розвитку; впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва

Отже, в Україні сьогодні регіональні програми підтримки малого підприємництва є головним інструментом забезпечення розвитку регіональної економіки, проте у здійсненні сучасної державної політики існують значні недоліки, здебільшого спричинені фінансовими проблемами у забезпеченні цих заходів, які у свою чергу унеможливають повну реалізацію відповідних складових таких програм. Тому подальший розвиток малого підприємництва можливий лише за умов раціонального поєднання

дієвих методів і засобів державного регулювання й підтримки, головними серед яких є:

- державна підтримка виробництва та реалізації продукції, що передбачає надання державних замовлень, сприяння експорту товарів і послуг;
- фінансово-кредитна підтримка, яка полягає у розробці пільгових програм кредитування, бюджетному фінансуванні галузей економіки

відповідно до пріоритетів економічної політики держави;

- інформаційно-консультативна підтримка створення і розвитку малого підприємництва, навчання спеціалістів та підвищення кваліфікації робітників за державний кошт у спеціально створених центрах.

### **Список літератури**

1. Данилишин, Б. М. *Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні [Текст] : монографія / Б. М. Данилишин, О. М. Кондрашов.*–Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 296 с.
2. *Звітні матеріали Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс].* – Режим доступу: // <http://www.dkcr.gov.ua>.
3. Уманець, Т. В. *Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень [Текст] : монографія / Т. В. Уманець, Ю. О. Ольвінська, О. В. Лукачова; за ред. Т. В. Уманець.* – Донецьк: «ВІК», 2010. – 280 с.
4. *Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України N 2063-III від 19 жовтня 2000 року [Електронний ресурс].* – Режим доступу: // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.
5. *Статистичні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс].* – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Тітова, Н. А. *Управління у сфері малого та середнього бізнесу в умовах економічної кризи [Текст] : монографія / Н. А. Тітова, М. Д. Рожок.* – Київ: Комп'ютерпрес, 2011. – 311 с.
7. Уманець, Т. В. *Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень [Текст] : монографія / Т. В. Уманець, Ю. О. Ольвінська, О. В. Лукачова; за ред. Т. В. Уманець.* – Донецьк: «ВІК», 2010. – 280 с.
8. Цегелик, Г. Г. *Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні [Текст] / Г. Г. Цегелик, М. Я. Квик// Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* – 2010. Т.2. – № 1. – С. 84-89.

### **РЕЗЮМЕ**

**Марченко Ольга**

#### **Развитие малого предпринимательства: теория и практика государственной поддержки**

В статье рассмотрены основные проблемные вопросы развития и государственной поддержки малого предпринимательства. На основе зарубежного опыта обозначены приоритеты и предложены направления совершенствования государственной регуляторной политики в сфере предпринимательства.

### **RESUME**

**Marchenko Olga**

#### **Development of small business: theory and practice of government support**

The article discusses the basic problems of development and state support of small business. Based on international experience there have been worked out the priorities and directions of improvement of regulatory policy in the field of entrepreneurship.

**Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.**

## АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*У статті розглянуто конкурентоспроможність економіки України в сучасних умовах розвитку світового господарства, охарактеризовано основні проблеми підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності країни. Також визначено пріоритети реформування економіки країни на засадах реструктуризації та інноваційного розвитку.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, міжнародні економічні відносини, національна економіка, реструктуризація, світове господарство, стратегія.

Головним критерієм раціонального функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, доцільності здійснення ним бізнес-діяльності є показник ефективності останньої. Ефективність функціонування виробництва залежить від його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на світовому ринку. Рівень конкурентоспроможності виробництва відповідно є передумовою високого рівня добробуту та сталого розвитку в країні, становлення її як одного зі світових лідерів і суттєвого впливу на світогосподарські процеси. Тому із загостренням конкурентної боротьби у світових масштабах виникла необхідність визначення поняття конкурентоспроможності країни, передумов та факторів її формування.

Після розпаду СРСР і проголошення незалежності в Україні органами державної влади в процесі реформування економіки були встановлені два ключових пріоритети: перехід до ринку і активне залучення до системи міжнародних економічних відносин. При цьому важливим аспектом для економіки будь-якої країни, в тому числі і України, є збереження економічної безпеки і попередження виникнення залежності від країн-лідерів світового господарства.

Історичний розвиток міжнародних економічних відносин протягом усього процесу їх еволюції свідчить про постійну боротьбу країн-учасниць за можливість встановлення власного панування, лідерства в окремому регіоні або на світовій арені. І якщо до середини ХХ ст. міжнародна конкуренція супроводжувалася захопленням і перерозподілом ринків сировини і збуту шляхом встановлення безпосереднього контролю над ними внаслідок військових дій, то з другої половини ХХ ст. країни вимушені були орієнтуватися лише на внутрішній потенціал і встановлювати власне панування на ринках лише за рахунок економічних методів впливу.

Зокрема, однією з країн, що відносно недавно стала лідером світового господарства за обсягами випуску та зовнішньої торгівлі, є Китайська Народна Республіка, яка достатньо швидко досягла значних успіхів у розширенні власного представництва на закордонних ринках і збільшенні ємності

внутрішнього саме за рахунок застосування лише економічних важелів (стимулювання прямого іноземного інвестування, використання переваг дешевої робочої сили і електронної комерції).

У сучасних умовах розвитку світового господарства конкурентна боротьба між державами загострюється внаслідок поглиблення процесів інтернаціоналізації, активізації інтеграції національних економік. Процес глобалізації, що призводить до уніфікації відносин, взаємопроникнення і зростання взаємозалежності у всіх формах вияву міжнародних економічних відносин, а не лише у зовнішній торгівлі, зумовлює необхідність пошуку, поряд із традиційними, нових інструментів підвищення конкурентоспроможності країни.

Дослідження теоретичних і прикладних аспектів конкуренції, глобальної конкурентоспроможності національної економіки здійснювали такі зарубіжні вчені, як Дж. Робінсон, Р. Солоу, М. Портер, Й. Шумпетер, Ф. Хайек та ін. Оцінка конкурентоспроможності економіки країни в галузевому, регіональному і національному аспектах в умовах глобалізаційних викликів, а також у парадигмі продуктивності знайшла відображення в наукових працях і вітчизняних вчених, зокрема Я. Б. Базиліюк, Б. Є. Кваснюка, Н. А. Навроцької, Л. Федулової, А. С. Філіпенка та ін. Щорічні аналітичні доповіді щодо конкурентоспроможності економік країн світу із визначенням їхнього рейтингу готують Всесвітній економічний форум, Міжнародний інститут розвитку менеджменту, ООН, Фонд «Відродження». Незважаючи на вагомий здобуток вітчизняних і зарубіжних вчених у дослідженні конкурентоспроможності національних економік, потребують подальшого визначення й узагальнення тенденції і проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах глобальних трансформацій світового господарства.

Метою статті є аналіз конкурентоспроможності економіки України в аспекті сучасних особливостей розвитку світового господарства. На підставі мети були окреслені наступні завдання:

- виявити проблеми формування конкурентоспроможності економіки України;
- здійснити оцінку останньої в період світової

фінансової кризи і післякризовий період;

- визначити резерви та напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Серед вітчизняних і зарубіжних вчених не існує єдиної думки щодо сутності поняття «міжнародна конкурентоспроможність країни» та його співвідношення з низкою інших взаємопов'язаних категорій такого ж порядку, таких, як конкуренція, конкурентні переваги, конкурентні позиції і конкурентний статус.

Філіпенко А. С., Боринець С. Я., Вергун А. формулюють конкурентоспроможність країни як здатність господарства забезпечити збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникнути тих обмежень, що зумовлюються зовнішньою сферою, як здатність країни самовільно утворювати поліпшення своїх світогосподарських зв'язків [1, с. 72].

За результатами досліджень Базилук Я. Б., конкурентоспроможність національної економіки – це економічна категорія, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [2, с. 6].

На нашу думку, конкурентоспроможність економіки країни можна визначити як реалізовану здатність вигравати у конкурентній боротьбі та ефективно функціонувати відповідно до наявних умов середовища господарювання.

За 20 років реформ економіка України стала відкритою (доля експортних операцій у ВВП становить 45–50% у середньому за рік, з 2008 року країна є членом СОТ), проте, попри всі спроби реструктуризації, вона продовжує зберігати сировинну спрямованість експорту. За 2011 р. частка продукції металургійної і хімічної промисловості в загальному обсязі експорту становила 55,2% (приріст сировинної складової експорту за 2009–2011 рр. становив 6,8%) [3]. При цьому внаслідок низької продуктивності праці, значної матеріало- і енергомісткості продукції підприємства металургійної промисловості втрачають до 30% прибутку від експортних операцій. Так споживання коксу на тону виплавленого чавуну в Україні становить 500–550 кг, при середній нормі у світі – 270–330 кг, а продуктивність виплавки сталі у 2 рази менше, ніж у Російській Федерації, і в 4 рази менше, ніж у Японії [4].

Сировинна спрямованість експорту в Україні не лише не призводить до підвищення її конкурентоспроможності у світовому господарстві, а й відіграє негативну роль у ситуації світової фінансової кризи, оскільки ставить у пряму залежність економічну ситуацію в країні і рівень добробуту населення від динаміки світових цін на сировинні товари. В умовах світової фінансової кризи у 2009 р. валовий внутрішній продукт країни зменшився на 14,8% порівняно з 2008 р., інвестиції в основний капітал – на 8%, а обсяг реалізованої промислової продукції – на 12%, при цьому кількість безробітних збільшилася на 37%, а індекс споживчих цін – на 22,3% [3].

Для того, щоб мати можливість підвищувати рівень конкурентоспроможності в Україні, потрібно в

основу стратегії подальшого розвитку закласти тезу про уникнення перспективи перетворення країни в сировинний придаток. Для ефективної реалізації такої стратегії необхідно врахувати особливості внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності країни і сучасні умови розвитку світового господарства:

- внутрішній потенціал визначається ресурсозабезпеченістю (показник обмежується економічною доцільністю видобутку за певного рівня розвитку техніки і технологій), демографічною ситуацією, рівнем інноваційного і наукового розвитку, рівнем освіти, поточною структурою економіки, рівнем розвитку підприємницьких структур, інфраструктури та економічних відносин (як зовнішніх, так і внутрішніх);

- розвиток світового господарства в аспекті впливу на конкурентоспроможність національної економіки вирізняється такими особливостями, як інтеграційні процеси (надають переваги країнам-учасницям і обмежують можливості країн, що залишаються поза зоною об'єднання), глобалізація (створює переваги для масштабного виробництва), швидкі темпи науково-технічного прогресу, нестабільність світової фінансової системи, недостатня ефективність наднаціональної системи регулювання міжнародних економічних відносин.

За таких умов необхідно також здійснити поміркований вибір моделі економічного зростання, оскільки країні, для того щоб вийти на певний рівень конкурентоспроможності, потрібний певний стабільний приріст ВВП, який концепція сталого розвитку не може забезпечити. У цьому випадку більш доцільним, на нашу думку, є стійке прогресивне економічне зростання.

З метою реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності України було розроблено концепцію Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки [5]. Головними цілями програми є підвищення рівня конкурентоспроможності економіки на основі активізації інноваційно-інвестиційної складової розвитку із позитивним впливом на структурні процеси у реальному секторі, розширення перспективної складової «економіки знань», забезпечення економічного зростання із підвищенням рівня та якості життя населення. Задля ефективної реалізації програми визначено основні фактори підвищення конкурентоспроможності, до яких належать фундаментальні (визначають загальнонаціональний розвиток), фактори ефективності (визначають розвиток підприємницького сектору) і інноваційно-екологічні фактори.

На жаль, до 2007 р. в Україні не було чітко сформованої єдиної стратегії конкурентоспроможності, а розроблена концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 рр. не могла врахувати впливу світової фінансової кризи. Саме тому за період 2008–2011 рр. Україна у провідних світових рейтингах конкурентоспроможності займає низькі позиції (табл. 1).

За даними Всесвітнього економічного форуму

**Таблиця 1. Динаміка рейтингу конкурентоспроможності економіки України відповідно до даних світових організацій, 2008–2012 рр.**

Показник конкурентоспроможності	Місце країни в рейтингу за відповідний період				
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Всесвітній економічний форум)	72	82	89	82	73
Рівень конкурентоспроможності (Міжнародний інститут розвитку менеджменту)	54	56	56	57	56
Індекс економічної свободи (Фонд «Відродження»)	133	152	162	164	163

(ВЕФ) за період 2008–2011 рр. Україна стабільно відноситься до економік, заснованих на ефективності (від 72 до 82 місця в рейтингу), за даними Міжнародного інституту розвитку менеджменту (м. Лозанна) зберігає в середньому 56 місце з 59 країн, а згідно з індексом економічної свободи американського Фонду «Відродження» у 2011 р. займає 164 місце (з 179 країн світу), що на 31 позицію менше, ніж 2008 р. [6; 7; 8].

Проблемними сферами в результаті всіх рейтингів залишаються для країни доступність фінансових послуг і інвестицій для бізнесу, захист прав інтелектуальної власності, корупція економічних відносин, значне податкове навантаження на бізнес, ефективність роботи державного апарату. При цьому всі організації зазначають, що Україна зберігає значний потенціал підвищення конкурентоспроможності. За даними ООН вона відноситься до групи країн з високим рівнем людського розвитку, а згідно з рейтингом ВЕФ у 2012 р. за кількістю абітурієнтів у ВНЗ займає 10 місце з 144 країн світу, за кількістю наукових і технічних кадрів – 25 місце [6; 9]. У 2012 р. у всіх провідних рейтингах вперше після світової фінансової кризи спостерігається підвищення рівня конкурентоспроможності України.

Як свідчить світова практика, змінити статус країни – експортера сировини на статус експортера готової продукції і підвищити, таким чином, конкурентоспроможність можливо шляхом зростання обсягів виробництва і експорту наукоємних товарів. Однак для результативної реструктуризації виробництва не достатньо мати базу у вигляді наукових кадрів, необхідні також зацікавленість бізнесу і державна підтримка інноваційного розвитку, які в Україні практично відсутні. Згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності (2012 р.) за державними закупівлями інноваційних продуктів країна займає 97 місце (з 144 країн), за кооперацією науково-дослідних і виробничих інститутів – 69 місце, за обсягами витрат компаній на дослідження і розробки – 104 місце [6].

У технологічному розвитку Україна продовжує відставати від розвинених країн світу: частка підприємств, які впроваджують інновації, становить у середньому 11% від загальної кількості суб'єктів господарювання, що в 3–4 рази менше, ніж у країнах ЄС, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції не перевищує 4% за рік (2010–2011 рр.) [3].

Така ситуація стала наслідком відсутності продуманої інноваційної політики держави, зниження рівня фінансування науково-дослідних і дослідно-

конструкторських робіт, що призвело до значного відтоку кваліфікованих наукових і технічних кадрів, а також деградації матеріально-технічної бази дослідження.

З метою підвищення конкурентоспроможності України Комітетом з економічних реформ при Президенті України була розроблена «Програма економічних реформ», яка визначила п'ять основних напрямів трансформації економіки [10]:

- створення базових передумов економічного зростання через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи;
- формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України;
- модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг;
- збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості і доступності освіти й медичного обслуговування;
- підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби і виконавчої влади.

Таким чином, низький рівень конкурентоспроможності України в сучасних умовах глобалізації пов'язаний переважно з відсутністю дієвого механізму державного управління економікою і, як наслідок, втратою виробничим сектором частини свого конкурентного потенціалу. Попри це Україна зберігає можливості підвищення конкурентоспроможності при поміркованому використанні наукової бази і сфери освіти. Крім того, держава може використати стадію трансформації, в якій знаходиться економіка в результаті переходу від планової системи до ринкової, як перевагу в економічному розвитку, оскільки має можливість спиратися не лише на свій внутрішній потенціал, а й синтезувати позитивні досягнення економічних реформ провідних країн світу.

## Список літератури

1. Філіпенко, А. С. Міжнародні економічні відносини [Текст] / А. С. Філіпенко, С. Я. Боринець, А. Вергун. – К. : Либідь, 1992. – 362 с.
2. Базилюк, Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки : сутність та умови забезпечення / Я. Б. Базилюк. – К. : НІСД, 2002. – 132 с.
3. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Соколов М. Экспорт металлопродукции: Украина меняет приоритеты [Електронний ресурс] / М. Соколов // Укррудпром. – Режим доступу: [http://www.ukrtrudprom.ua\\_digest/Eksportincialloproduksii\\_Ukraina\\_menyuet\\_proriteti.html](http://www.ukrtrudprom.ua_digest/Eksportincialloproduksii_Ukraina_menyuet_proriteti.html)
5. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки. – К. : НАН України, 2007. – 220 с.
6. The Global Competitiveness Report : Executive Summary [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.
7. World Competitiveness Yearbook [Електронний ресурс] // International Institute for Management Development. – Режим доступу: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Year-book-Results/#/>
8. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс] // Heritage foundation. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/default>.
9. Human Development Report [Електронний ресурс] // United Nations Development Programme. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/>.
10. Програма економічних реформ [Електронний ресурс] // Комітет з економічних реформ. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/content/ker-program.html>.

## РЕЗЮМЕ

**Матусова Елена**

### **Анализ конкурентоспособности экономики Украины в условиях трансформации системы мирового хозяйства**

В статье рассмотрена конкурентоспособность экономики Украины в современных условиях развития мирового хозяйства, охарактеризованы основные проблемы повышения уровня международной конкурентоспособности страны. Также определены приоритеты реформирования экономики страны на принципах реструктуризации и инновационного развития.

## RESUME

**Matusova Olena**

### **Analysis of Ukraine's competitiveness in terms of world economy system transformation**

In the article Ukraine's competitiveness in modern conditions of world economy development is considered. The main problems of the increasing of the level of the state's international competitiveness are characterized. The priorities of reforming of the state's economy on the basis of restructuring and innovative development are also determined.

**Стаття надійшла до редакції 21.10.2012 р.**



## СУТНІСТЬ ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСУ КОНЦЕНТРАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ СИЛАМИ ЛЮДСТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

*У статті розкрито сутність прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства. Визначено його вплив на аналітичне забезпечення останнього.*

**Ключові слова:** прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства, глобалізація, аналітичне забезпечення управління, ноосферний підхід.

Системна світова криза, яка сьогодні охопила майже усі сфери життєдіяльності людей, ставить під сумнів накопичені теоретичні знання. Адже, якщо економічна наука в її фактичному стані відповідає цілям її існування, якщо ж вона входить до стандарту вищої освіти багатьох професій управлінського характеру, то у світі повинен бути високий рівень життя людей. Для такої ситуації не є нормальним явищем криза. Коли ж вона виникає, то її першопричина – невідповідність соціології і економічної науки (як однієї з галузей соціології) потребам переважної більшості людей та завданням суспільного розвитку. За такого підходу актуальною є оцінка суспільних трансформацій кінця ХХ – початку ХХІ століття (однією з яких є прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства) та вивчення їх впливу на управління загалом і його аналітичне забезпечення зокрема.

Питанням сутності глобалізації та розвитку економічного аналізу в її умовах розробляли у своїх наукових дослідженнях Білорус О. Г. (вивчав сутність глобалізації) [1], Олійник О. В. (визначила шляхи розвитку економічного аналізу в умовах глобалізації) [6], Спільник П. (окреслив аналіз як інструмент глобального менеджменту) [7; 8] та інші вчені. Результати досліджень науковців позитивно вплинули на практику аналітичної роботи, проте стрімкий розвиток глобалізаційних процесів вимагає постійної їх оцінки та належної адаптації до них аналітичної функції управління.

Мета дослідження – розкрити сутність прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства та визначити його вплив на аналітичне забезпечення управління.

З кінця ХХ століття особливо відчутним стало прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства. Його наслідки суттєво впливають на економіку різних країн, інтегруючи їх у світову. У цьому контексті повністю погоджуємося з думкою професора Білоуса О. Г., який зазначив, що «головною особливістю розвитку світової економіки кінця ХХ — початку ХХІ століття стало небачене прискорення процесу глобалізації і глобальної інтеграції» [1, с. 225].

Попри те, що глобалізація як процес, обумовлений

природними законами, є об'єктивним явищем, управління нею має чітко виражений суб'єктивний характер. З метою оцінки впливу прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства на аналітичне забезпечення управління розглянемо генезу, сутність та перспективні напрями розвитку глобалізації.

У сучасному розумінні поняття «глобалізація» виникло у 80-х роках ХХ століття. При цьому важливо зазначити, що ще у 1987 році у бібліотеці Конгресу США не було книг з використанням у назві терміну «глобалізація». Це поняття завдячує своєю появою, як вважають, американському вченому Т. Левітту, який у журналі «Гарвард бізнес ревью» в 1983 у статті «Глобалізація ринків» окреслив ним «феномен злиття ринків окремих продуктів, які виробляються великими багатонаціональними корпораціями» [10].

Подальший розвиток терміну «глобалізація» пов'язують з американським соціологом Р. Робертсоном, який у 1992 році в книзі «Глобалізація: соціальна теорія та глобальна культура» визначив останню як «двоєдиний процес перетворення загального в окреме і перетворення окремого в загальне» [11].

Сьогодні існують різні підходи до розуміння сутності глобалізації. «Ліві бачать у глобалізації встановлення панування таких міжнародних організацій, як МВФ і СОТ. Праві ставляться до глобалізації з насторогою. Дехто з них, наприклад націоналісти в різних країнах, вважають її виявом світового зла. Інші бачать у ній тріумфальний хід капіталізму по всьому світу» [12].

Професор Білорус О. Г., який спеціалізується на дослідженнях глобалізаційних процесів, під глобалізмом розуміє «завершену економічну меґасистему світового масштабу, в основі якої лежить нова система і структура продуктивних сил, нова висока глобальна комунікаційна технологія, глобальна валютно-фінансова система, глобальна власність ТНК, специфічні економічні відносини і особлива — глобальна організація виробництва і праці» [1, с. 16].

Разом з тим, «глобалізм — це система абсолютної економічної і політичної влади нових глобальних монополістичних корпорацій, які вийшли з-під

контролю націй-держав свого походження і базування. Вони маневрують фінансовим капіталом, обертаючи його на світовому ринку з «швидкістю світла» і, відмовляючись платити податки, посилюють експлуатацію багатьох країн і регіонів, у тому числі і своїх країн і народів» [1, с. 20]. Таким чином, «глобалізм — це деспотична політична, економічна і соціальна влада глобальних корпорацій» [1, с. 23].

Власну позицію щодо трактування терміну «глобалізація» оприлюднила ООН. Кофі Анан, Генеральний секретар ООН, у доповіді щодо роботи організації від 31 серпня 1999 року, зазначив, що «глобалізація – це загальний термін, що означає все більш складний комплекс транскордонних взаємодій між фізичними особами, підприємствами, інститутами та ринками, який виявляється в розширенні потоків товарів, технологій та фінансових коштів, у неухильному зростанні та посиленні впливу міжнародних інститутів громадянського суспільства, у глобальній діяльності транснаціональних корпорацій, у суттєвому розширенні масштабів транскордонних комунікаційних та інформаційних обмінів, перш за все через Інтернет, у транскордонному переносі захворювань та екологічних наслідків та у все більшій взаємопов'язаності певних типів злочинної діяльності» [5]. Поряд з тим, виступаючи в 1999 році в Гарвардському університеті, К. Аннан підкреслив, що об'єктивно «глобалізація економіки бачиться не як поняття, що відображає об'єктивну реальність, а як ідеологія хижацького капіталізму» [1, с. 14].

Один з провідних французьких філософів Ж. Бодріяр зазначає: «Глобалізація веде світ до все більшої дискримінації. Буде клас привілейованих — в основному з білої раси, хоч він може містити і представників інших культур. Тобто, будуть господарі створюваної мережі — грошей, інформації, технологій, — і будуть вигнанці, котрих абсолютна більшість. Іншими словами, глобалізація — це відхід від демократії, і нерівність буде наростати із загостренням демографічних проблем» [2, с. 10].

Прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства для вітчизняних підприємств створює як нові можливості (відкриття зовнішніх ринків), так і перешкоди (загострення конкуренції). При цьому для великих підприємств та ТНК глобалізація є сприятливим фактором, а для середніх та малих – створює загрози та небезпеки. Для останніх ООН рекомендує «інтегруватись у структури і мережі глобальних ТНК, ще більш посиливши їх потенціал і створивши для них ланцюжки матеріально-технічного забезпечення» [1, с. 152].

Динаміка прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства загострила фундаментальне протиріччя глобалізму – конфлікт між прагнення суспільства до соціального добробуту та інтересами суб'єктів господарювання, які усі свої зусилля підпорядковують отриманню фінансових вигод (надприбутків).

«Світ під тиском глобалізму невпинно перетворюється в глобальне суспільство в пропорції 10 : 90 (десять відсотків багатих і заможних, дев'яносто відсотків бідних). У доповіді ООН «Показники світового розвитку у 2000 році» сказано, що 1/6 населення світу володіє 80 % світового доходу, а 57 % населення Землі в 63 найбідніших країнах отримують лише 6 % світового доходу. Згідно з даними Світового банку, число людей, чий дохід

складає менше 1 долара в день (критичний мінімум встановлений ООН) перевищує 1,2 млрд. В останні роки, незважаючи на зростання світової економіки, світ не тільки не приблизився, а навіть віддалився від вирішення глобальної проблеми бідності» [1, с. 132].

Сучасній глобальній економіці притаманний особливий формат розвитку. Основні вектори її розбудови визначаються глобальними та транснаціональними корпораціями, кількість яких постійно зростає. Так «із середини 80-х років до кінця XX ст. кількість транснаціональних корпорацій зростає з 7 тис. до 40 тис. ... Обороти концерну ExxonMobil у 2000 р. (210 млрд. доларів США) майже досягнув обсягів економіки Швеції (228 млрд. доларів США), а концерну General Motors – Данії» [4, с. 9 - 10].

«У нових умовах глобальні корпорації прагнуть не лише формувати, а й контролювати глобальні ринки» [9]. «З 500 глобальних найкрупніших ТНК 407 належать країнам «великої сімки» (при цьому, сьогодні і на перспективу США залишаються єдиною супердержавою в світі. Їм належать біля 50 % з 500 найбільших глобальних корпорацій [1, с. 92]). Їх доля в світовій торгівлі технологіями і системним ноу-хау в галузі менеджменту складає 80 %. Сьогодні 300 найбільших ТНК володіють 25 % світового капіталу і забезпечують 79 % прямих зарубіжних інвестицій, 51 з 100 найбільших суб'єктів світового господарства вже представлені глобальними ТНК і лише 49 — національними економіками» [1, с. 127]. «Вже сьогодні 63 тис. транснаціональних корпорацій і 800 тис. їх філій контролюють більш як 66% міжнародних торговельних операцій» [1, с. 182].

Сучасні ТНК за своєю потужністю багато у чому перевищують можливості малих та середніх країн. «Якщо не брати до уваги 10 найбільших держав світу і 20 найбагатших, то сила інших 170 держав порівняно з силою перших 200—500 глобальних корпорацій є дуже малою. Сьогодні (2003 рік – пояснення наше - Ю. М.) загальні доходи першої десятки глобальних ТНК складають космічну цифру — біля 13 трильйонів доларів США, а їх активи — 35 трильйонів доларів США. Це вже не сотні, а тисячі мільярдів доларів. ... Виходить, що загальний дохід однієї середньої глобальної корпорації вищого рангу значно перевищує річний державний бюджет України, як територіально найбільшої європейської держави. Такою є надскладна реальна ситуація глобальної конкуренції» [1, с. 183].

При цьому переважна більшість ТНК реалізують політику агресивної боротьби проти слабких держав, яка втілюється у пригніченні національних товаровиробників за рахунок ефекту економії на масштабах виробництва.

Ситуація, що склалася, має два шляхи розвитку. Перший – конфронтація цивілізацій, яка спрямовує людство на самознищення. Другий – шлях ноосферного розвитку – побудови суспільства справедливості, де панують людський розум та колективний інтелект.

Питаннями ноосфери як якісно нового рівня організованості біосфери Землі займався В. І. Вернадський. Проте за життя видатного українського вченого «наукова думка виявилась слабкою порівняно з егоїстичною етикою політики лідерів класово-формаційної моделі глобалізації. Тому футурологічно актуальні розробки вченого по планетарних проблемах розвитку цивілізації

недооцінюються політологами, демографами, взагалі глобалістами, які орієнтуються на західні теорії і концепції модернізації, нехтуючи досвідом та науковими напрацюваннями провідних вітчизняних вчених» [3, с. 7].

Сьогодні питання застосування ноосферного підходу також є актуальними у зв'язку з загостренням кризових явищ. «Епоха глобалізації, розвиток продуктивних сил суспільства на принципах аморальності економіки і науки загалом виводять на перший план не питання прибутку, а проблеми збереження життя на Землі. Тому етико-ноосферна економіка відрізняється від загальноприйнятої пріоритетом інших цілей розвитку; довгостроковим, в масштабі тисячоліть горизонтом планування і розрахунків економічної ефективності» [3, с. 15].

«Майбутня ноосферна економіка, економіка людського розуму — чи не єдина позитивна альтернатива зляканої економічній глобалізації і глобалізму. Людство перед вибором: або воно стане єдиною світовою ноосферною сім'єю, або воно загине. Ці слова А.Тойнбі важко спростувати» [1, с. 110]. Відтак, «єдино прийнятною і безальтернативною системою глобального менеджменту є ноосферний стратегічний менеджмент, базований на ноосферній теорії і стратегії світового розвитку» [8].

Саме такому менеджменту і повинен бути підпорядкований аналіз. У цьому контексті досліджував економічний аналіз І. Спільник. Науковець зазначив, що вплив глобалізації на аналітичне забезпечення управління розширює сферу застосування аналізу вектором: «корпоративний рівень – галузь – регіон – національна економіка – транснаціональний – глобальний рівень» [8]. Також вчений звертає увагу на те, що протягом останніх десятиліть минулого сторіччя значної популярності набув світ-системний аналіз (світо-системний підхід), основоположником якого є американський економіст, історик і соціолог Іммануель Валлерстайн. З його точки зору, вихідною одиницею для аналізу процесів диференціації, інтеграції та соціальної еволюції є не окреме суспільство, а світова (глобальна) соціальна система, або світ-система, тобто «система, яка сама є світом» [7, с. 16].

«Історично склалося так, що макроекономічні процеси певною мірою «випали» з поля зору галузі знань, яка оформилась під загальною назвою «Економічний аналіз». Сформульовані економічним аналізом визначення власної мети, сутності, предмета та завдань, а також типологія його видів не заперечують, а скоріше залишають простір для

доповнення її змісту дослідженнями на мезо- і макрорівні. Заслугує на особливу увагу і характерна риса предмета економічного аналізу – дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів. Тобто, у теоретичних основах економічного аналізу задекларовано підхід щодо сфери дослідження явищ і процесів економічного характеру, крім того, констатується, що об'єктом економічного аналізу можуть бути як економічна система вищого порядку, так і окремо взятий суб'єкт господарювання, його напрями діяльності, підрозділи, функції тощо» [7, с. 14].

Вплив глобалізації на аналітичне забезпечення управління досліджувала і Олійник О. В., яка спираючись на необхідність підвищення якості аналітичної інформації, розробку нових методик економічного аналізу, стандартизації і уніфікації методичного забезпечення аналітичної роботи та її понятійно-термінологічного апарату, обґрунтувала доцільність системної трансформації економічного аналізу у частині: цільової спрямованості та практичної корисності; функціонального призначення; об'єктів; суб'єктів, технології та організації; методик економічного аналізу; формування циклу аналітичних предметів [6].

Таким чином, прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства суттєво впливає на його аналітичне забезпечення (табл. 1).

Серед основних напрямів розвитку аналізу в умовах глобалізації можна виокремити наступні: стандартизація та уніфікація процедур та методик аналізу; розширення об'єктів аналізу до світового господарства загалом.

Прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства є об'єктивно незворотнім, проте напрям його руху можна підпорядкувати або егоїстичним потребам обмеженої кількості капіталістів, що призведе до самознищення цивілізації (цей напрям проповідують країни Євро-Американського конгломерату), або суспільному добробуту (формуванню ноосферного підходу). Удосконалення аналітичного забезпечення управління при обраному першому шляху розвитку глобалізації пришвидшує настання негативних наслідків та процес деградації. Тобто, розвиток аналітичної функції менеджменту повинен бути підпорядкований ноосферному підходу, який вимагає в подальших дослідженнях зосередження уваги вчених на розширенні об'єктів аналізу до світового господарства загалом на основі загальноприйнятого та узгодженого понятійно-термінологічного апарату.

**Таблиця 1. Вплив прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства на його аналітичне забезпечення**

Основні особливості прискорення процесу концентрації управління виробничими силами людства	Вплив на аналітичне забезпечення управління
Збільшення кількості транснаціональних корпорацій	Стимулювання розвитку аналітичної роботи на великих підприємствах. Стандартизація та уніфікація процедур та методик аналізу
Тяжіння світової економіки до відкритості кордонів та зростання швидкості руху капіталу	Пришвиджується розвиток конкурентного аналізу
Формування системи глобального управління	Розширення об'єктів аналізу до світового господарства загалом. Формування загальноприйнятого та узгодженого понятійно-термінологічного апарату

## Список літератури

1. Білорус, О. Г. Економічна система глобалізму [Текст] : монографія / О. Г. Білорус. — К. : КНЕУ, 2003. — 360 с.
2. Бодрияр, Ж. Інтерв'ю [Текст] / Ж. Бодрияр // Факты. — 12.06. — 2002. — С. 10.
3. Величко, М. В. Економіка и ноосфера. Научно-методологические основы государственного управления социально-экономическим развитием в условиях глобализации. Ноосферный (этико-экологический) подход [Текст] / М. В. Величко, В. В. Ефимов, Г. М. Иманов. - Санкт-Петербург : АНО ВПО «Смольный институт РАО, кафедра «Психологии, акмеологии, ноосферологии и педагогики». Изд-во МФИН, 2012. — 168 с.
4. Довбенко, М. Криза економіки – не криза науки [Текст] : монографія / Михайло Довбенко. — К. : ВЦ «Академія», 2009. — 304 с.
5. Доклад Генерального секретаря Организации Объединенных Наций о работе Организации на 54 Сессии Генеральной Ассамблеи [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.un.org/russian/document/gadocs/54sess/ch4-2.htm>
6. Олійник, О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін [Текст] : [монографія] / О. В. Олійник – Житомир : ЖДТУ, 2008. — 653 с.
7. Спільник, І. Економічний аналіз і виклики глобалізації [Текст] / І. Спільник // Економічний аналіз. — Випуск 3 (19). — 2008. — С. 14-17.
8. Спільник, П. Економічний аналіз як інструмент глобального менеджменту [Текст] / П. Спільник, І. Макарова // Економічний аналіз. — Випуск 3 (19). — 2008. — С. 59-60.
9. Galbraith, J. K. Economics and the Public Purpose [Текст] / J. K. Galbraith. Boston, 1973. — P. 123.
10. Levitt T. The Globalization of Markets [Текст] / Theodore Levitt // Harvard Business Review. — 1983. — May — June. — P. 92-102.
11. Robertson, R. Globalization: Social Theory and Global Culture [Текст] / Roland Robertson. — London : Sage Publications Ltd., 1992. — 188 p. — P. 25-31.
12. Robertson, R. Discourses of globalization: preliminary considerations [Текст] / Roland Robertson, Habib Haque Khondker. — SAGE Publications, 1998. — P. 25-40.

## РЕЗЮМЕ

**Мыскин Юрий**

**Сущность ускорения процесса концентрации управления производственными силами человечества и его влияние на аналитическое обеспечение управления**

В статье раскрыта сущность ускорения процесса концентрации управления производственными силами человечества. Определенно его влияние на аналитическое обеспечение управления.

## RESUME

**Myskin Yuriy**

**The essence of management acceleration process and humanity concentration of the production forces and it's influence on the analytical support of management**

The essence of management acceleration process and humanity concentration of the production forces are exposed in the article. It's influence on the analytical providing of management is defined.

**Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.**

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ВІТРОВОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

*Проаналізовано розвиток вітроенергетики від початку XXI ст. Проведено порівняльну характеристику ефективності використання вітроустановок у провідних країнах світу. Зазначено причини, що чинять основний вплив на ефективну роботу вітроенергетики.*

**Ключові слова:** аналіз розвитку, вітрова енергетика, ефективність використання встановленої потужності.

При аналізі розвитку різних напрямів альтернативної енергетики і вітроенергетики зокрема основну увагу звертають на обсяги введених потужностей, а питання їх ефективної роботи детально не розглядаються. Коефіцієнт використання номінальної потужності використовується в [1, с. 267] при порівнянні показників роботи теплової електростанції (ТЕС) та вітрової електростанції (ВЕС), а незадовільна ефективність роботи українських ВЕС призвела до невиконання Комплексної програми з будівництва ВЕС в Україні протягом 1997 – 2010 рр. [2]. Поряд з тим, питання ефективної роботи вітроенергетики та порівняння відповідних показників по окремих країнах для визначення лідерів і можливостей перейняття їхнього передового досвіду вимагають більшої уваги, що і зумовлює актуальність цієї статті.

Метою статті є проаналізувати розвиток світової вітроенергетики. Завданнями статті є аналіз абсолютних показників уведених потужностей вітроустановок по окремих країнах; визначення ефективності роботи вітроенергетики в провідних країнах світу та розкриття причин, що її обумовлюють.

Окремі види альтернативних джерел енергії, такі, як вітер, водяні потоки, сонце та біопаливо (спалювання біомаси), людство використовувало тривалий період (не одну сотню і навіть тисячу років).

Енергія вітру вперше почала використовуватись у господарській діяльності на вітрильних суднах ще до нашої ери. Давні греки вважали, що вітрило винайдено в ті ж часи, коли було освоєно вогонь і приручено перших домашніх тварин. Стародавні фінікійці використовували вітрило понад чотири тисячі років тому. Залишки вітряних млинів збереглися у районі Олександрії в Єгипті і нараховують не менше трьох тисяч років. У Вавилоні їх використовували для осушування боліт. У Єгипті, на Близькому Сході та у Персії будували вітряні млини та водопідйомники. У Європі вітряні млини були найбільш розповсюджені в Нідерландах. Починаючи з XIV ст. вони стали основною енергетичною базою цієї країни [3, с. 63-65; 4].

1887-1888 рр. американський дослідник Чарльз Ф. Браш розробив та впровадив першу автоматично керовану вітрову турбіну потужністю 12 кВт з діаметром ротора 17 м. Одним з піонерів у будівництві ВЕС була Данія, де вже 1890 р. була прийнята державна програма, а у 1910 р. діяло декілька сотень ВЕС потужністю 5-25 кВт. Активне

будівництво ВЕС в інших країнах Європи розпочалося на початку XX ст. У Франції в 1925 р. запатентовано вітродвигун Дар'є, а у 1926 р. фінський інженер Савоніус сконструював роторний або карусельний вітродвигун [3, с. 71, 82-85].

З кінця XIX, початку XX ст. через широке розповсюдження органічного палива (вугілля, нафти та з другої половини XX ст. газу), їх дешевизни, економічна доцільність використання відновлювальних джерел енергії загалом і вітру зокрема зменшується.

Новий поштовх розвитку енергетики з використанням відновлювальних джерел енергії надала нафтова криза (нафтовий шок – альтернативна назва). Вона почалася 17 жовтня 1973 р. Менше ніж за два місяці ціна на нафту на світовому ринку виросла в чотири рази з трьох до дванадцяти дол. за барель. Цей перший нафтовий шок призвів до кардинальних структурних реформ енергетичного сектора та економіки загалом. Суттєво збільшилися інвестиції в розробку нових технологій, здатних зменшити енергоспоживання і залежність від імпорту нафти [5; 6, с. 140-142; 7, с. 158-159].

Найбільше реформуванням енергетичного сектору займалися розвинені країни Європи і Японія та трохи меншою мірою США. З початком XXI ст. до активного використання різних видів альтернативних технологій в енергетиці перейшла й велика група країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Баланс нових та введених енергетичних потужностей країн ЄС за період 2000 – 2011 рр. зазначений на рис. 1, а нові потужності, введені в експлуатацію в країнах ЄС у 2011 р, на рис. 2 [8].

За даними рис. 1 значний розвиток серед традиційних технологій отримали лише газові (116 ГВт, перше місце). Великі ГЕС хоча і займають 4-те місце (4 ГВт), але їх частка в зростанні потужностей складає близько 1,55 %. Енергетика, що використовує вугілля, нафту та атомну енергію, зазнала скорочення. Серед альтернативних технологій отримання енергії найбільш успішно розвиваються вітроелектричні станції (ВЕС) – 84 ГВт (2-ге місце) та фотоелектричні станції (ФЕС) – 47 ГВт (3-є місце).

За даними рис. 2 у 2011 р. найбільше поширення серед традиційних отримали газові потужності (9 718 МВт, 2-ге місце), а серед альтернативних - ФЕС (21 000 МВт, перше місце) та ВЕС (9 616 МВт, 3-є місце). Поряд з цим виведення нафтових (ТЕЦ на мазуті та інших

Введено (виведено) з  
експлуатації, ГВт

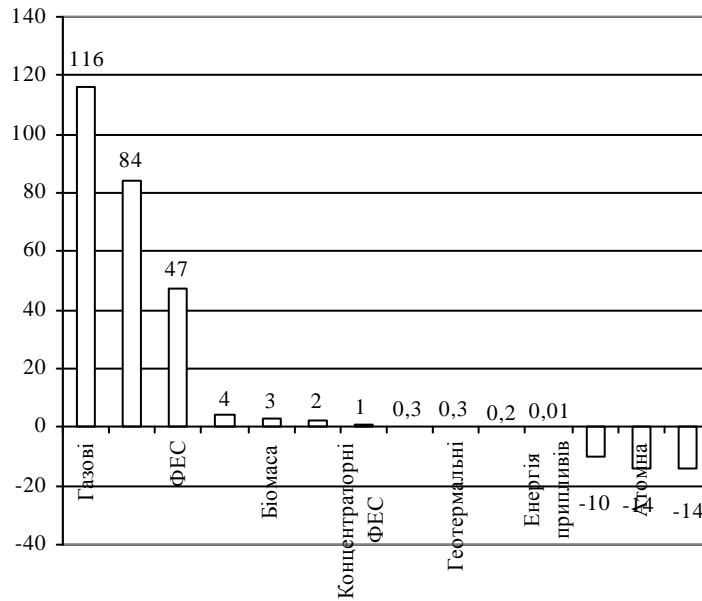


Рис. 1. Баланс нових та виведених енергетичних потужностей країн ЄС за період 2000 – 2011 рр. [8]

Введено в  
експлуатацію, МВт

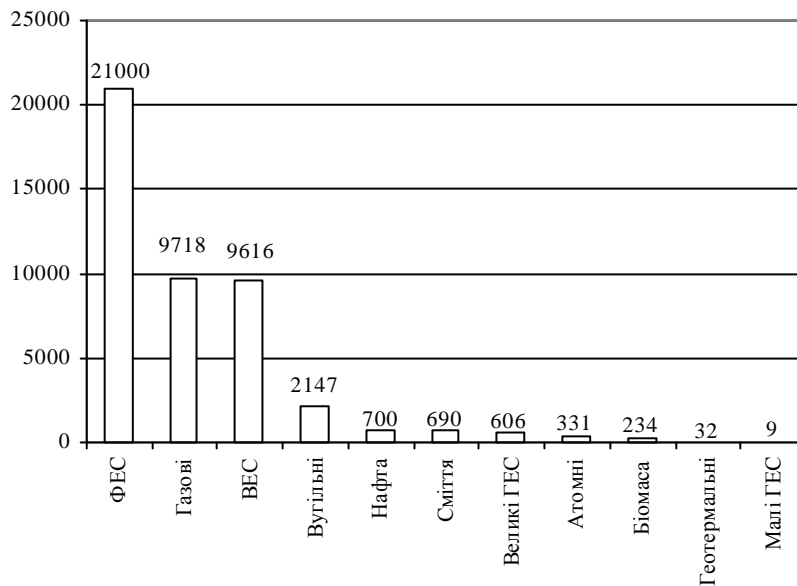


Рис. 2. Нові енергетичні потужності країн ЄС за 2011 р. [8]

продуктах переробки нафти) та атомних потужностей перевищувало їх введення. Отже, вітрова енергетика є одним з лідерів серед різних видів альтернативної енергетики за поширенням як на ринку країн Європи, так і на загальносвітовому ринку.

Від початку XXI ст. вітрова енергетика розвивалась досить високими темпами, які протягом усього зазначеного періоду були позитивними (рис. 3). У 2011 р. темпи зростання вітроенергетики становили 20,3 %, що є найнижчим показником, починаючи з 1998 р. (2004 р. – 21,3 %; 2010 р. – 23,3 %). Незважаючи

на більш низький темп зростання, подвоєння вітроенергетичних потужностей відбувається кожні три роки: у 2008 р. загальна встановлена потужність складала 121 ГВт, а у 2011 р. 237 ГВт [9].

За підсумком 2011 р. загальна потужність встановлених вітроустановок досягла 237 016 МВт. Протягом 2011 р. були встановлені вітроустановки потужністю 40 053 МВт, що є найвищим показником за весь період розвитку вітроенергетики. Другий результат був у 2009 р. (38 334 МВт). Динаміка зростання загальносвітової встановленої потужності

вітроустановок з початку XXI ст. наведена на рис. 4 [9].

Річне виробництво електроенергії всіма вітроагрегатами, встановленими на Землі на кінець 2011 р., становило близько 500 млрд кВт·год, що перевищує виробництво електроенергії окремо взятими Великобританією (365,3 млрд кВт·год) чи Італією (289,2 млрд кВт·год) та забезпечує 3% загального споживання електроенергії у світі. Більше електричної енергії в Європі виробляють лише Німеччина (614,5 млрд кВт·год) та Франція (564,3 млрд кВт·год) [10].

На кінець 2010 р. у різних секторах вітроенергетики було зайнято 670 тис. осіб порівняно з 2005 р., коли кількість зайнятих становила 235 тис. осіб.

Серед світових лідерів у вітроенергетиці відбуваються певні зміни, хоча країни у першій десятці залишаються фактично ті ж самі, що і десять років тому (рис. 5) [9]. Фактично від початку активного розвитку вітроенергетики в 90-х рр. XX ст. і до 2007 р. лідером залишалась Німеччина. У 2008 р. Німеччина за загальною потужністю встановлених вітроустановок (23 933 МВт) поступилась першим місцем США (25 237 МВт). У 2009 р. США продовжували утримувати перше місце у світовій вітроенергетиці (35 159 МВт), а Німеччина зайняла третю позицію (25 813 МВт), пропустивши на друге місце Китай (25 853 МВт). У 2010 р. Китай посів перше місце (44 781 МВт), США перейшли на друге місце (40 274 МВт), а Німеччина продовжувала утримувати третю позицію (27 364 МВт). У 2011 р. ситуація відносно 2010 р. не змінилась [10].

У 2010 р. у Китаї було встановлено вітроустановок загальною потужністю 18 928 МВт, що перевищило 50% від усіх нових вітроустановок у світі. У 2011 р. в Китаї відбулося скорочення введених потужностей (17 600 МВт) порівняно з попереднім роком, але він продовжує залишатись світовим лідером як за новими введеними потужностями, так і за загальною потужністю вітроенергетики (62 364 МВт) [9; 11]. Також його слід вважати світовим центром вітроенергетичної промисловості, де виготовляється понад половина світового виробництва вітроагрегатів. У табл. 1 зазначено десять найбільших світових виробників вітроустановок та їхня частка у загальносвітовому виробництві.

Доцільно зауважити, що дані, які наводить британська нафтова компанія BP (мала назву British Petroleum, а у 2001 р. змінила її на Beyond Petroleum) відрізняються від даних Всесвітньої вітроенергетичної асоціації (WWEA) до 5%.

Аналізуючи обсяги введених потужностей вітроустановок у різних країнах, можна зіставляти лише наявні можливості, але таке порівняння не дає оцінки, наскільки ці потужності ефективно використовуються. Навіть питомі показники, такі, як встановлена потужність вітроустановок відносно чисельності населення, площі території країни, чи ВВП, не дають оцінки ефективності експлуатації встановленого обладнання.

У цьому випадку ефективність використання встановлених вітроустановок буде означати, скільки спожитої електроенергії (кВт·год) припадає на одиницю встановленої потужності (кВт). Якщо опустити втрати в мережах, споживання електроенергії на потребу ВЕС, припустити, що весь час вітроустановка працює з максимальною

потужністю, то теоретично цей показник може становити 8 760 кВт·год/кВт (365 днів за рік помножити на 24 год за добу). Відповідно, якщо отриманий показник ефективності використання встановленої потужності розділити на 8 760 год за рік, то отримаємо частку використання встановленої потужності.

Серед регіонів світу лідером за цими показниками був Близький Схід (2 884,6 кВт·год/кВт та 32,93%), далі у рейтингу йшли Північна Америка (2 492,3 кВт·год/кВт та 28,45%), Європа та Євразія (1 879,5 кВт·год/кВт та 21,46%), Африка (1 845,9 кВт·год/кВт та 21,07%), Центральна та Південна Америка (1 654,8 кВт·год/кВт та 18,89%), Азія та Тихоокеанський басейн (1 351,6 кВт·год/кВт та 15,43%) при середньосвітових показниках (1 826,4 кВт·год/кВт та 20,85%). Детально зупиняйтесь на показниках країн Близького Сходу, Африки, Центральної та Південної Америки недоцільно через незначний розвиток вітроенергетики у цих регіонах світу. Серед трійки лідерів у розвитку вітроенергетики лідером була Північна Америка (в першу чергу за рахунок США), далі Європа та Євразія (насамперед країни Західної Європи) і лише на третій позиції країни Азії та Тихоокеанського басейну (насамперед Китай та Індія).

По окремих країнах лідером за ефективністю роботи вітроенергетики були США (2 569,9 кВт·год/кВт та 29,34%). Серед Європейських країн лідером була Данія (2 521,7 кВт·год/кВт та 28,79%), друге місце посідала Великобританія (2 442,0 кВт·год/кВт та 27,88%), а Німеччина (1 599,3 кВт·год/кВт та 18,26%) серед групи з шести європейських країн, по яких надається статистика, посідала лише п'яте місце. Китай, який за останні два роки став лідером у розвитку вітроенергетики за введеними потужностями, за ефективністю їхнього використання (1 172,9 кВт·год/кВт та 13,39%) займав передостаннє місце, поступаючись США у 2,19 рази. Гірша ситуація лише у Мексики (2 884,6 кВт·год/кВт та 4,07%).

Відставання Китаю можна пояснити наступним. На ефективність використання вітроенергетичного обладнання, у першу чергу, впливає наявний вітропотенціал і, відповідно, вибір найкращих ділянок для розміщення ВЕС. Другим важливим фактором є якість і придатність до роботи самого обладнання: можливість працювати тривалий час без зупинки і обслуговування, мінімальна швидкість вітру, яка необхідна для запуску вітроагрегата, та максимально допустима швидкість вітру для його роботи. Окрім зазначеного, у випадку зіставлення не виробництва електроенергії вітроенергетикою, а саме споживання електроенергії виробленої ВЕС з їх встановленою потужністю, на одне з перших місць виходить наявність якісної мережі передавання електроенергії з мінімальними втратами.

Можна констатувати, що світовий лідер за встановленою потужністю - Китай - суттєво поступається США та країнам Європи за ефективністю використання власної вітрової енергетики. Це пояснюється менш якісним обладнанням, хоча воно і є значно дешевшим за європейські та американські аналоги. Так вартість встановлення нової вітроустановки в Китаї коштує в межах 1 300 - 1 450 дол./кВт, у Європі - 1 850 - 2 100 дол./кВт, а у Північній Америці - 2 000 - 2 200 дол./кВт [13]. Також меншою є увага до вибору ділянок з розміщення ВЕС та відставанням у розбудові мережі

Темпи зростання світової вітроенергетики, %

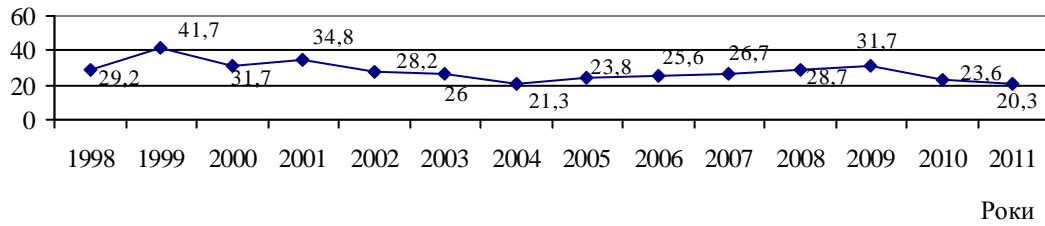


Рис. 3. Темпи зростання світового ринку вітроенергетики до попереднього року (1998 - 2011 рр.) [9]

Загальна встановлена потужність, МВт

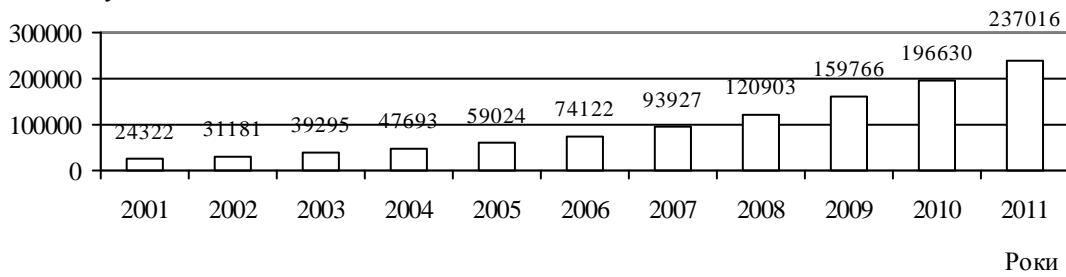


Рис. 4. Динаміка загальносвітового зростання загальної встановленої потужності вітроустановок (2001 - 2011 рр.) [9]

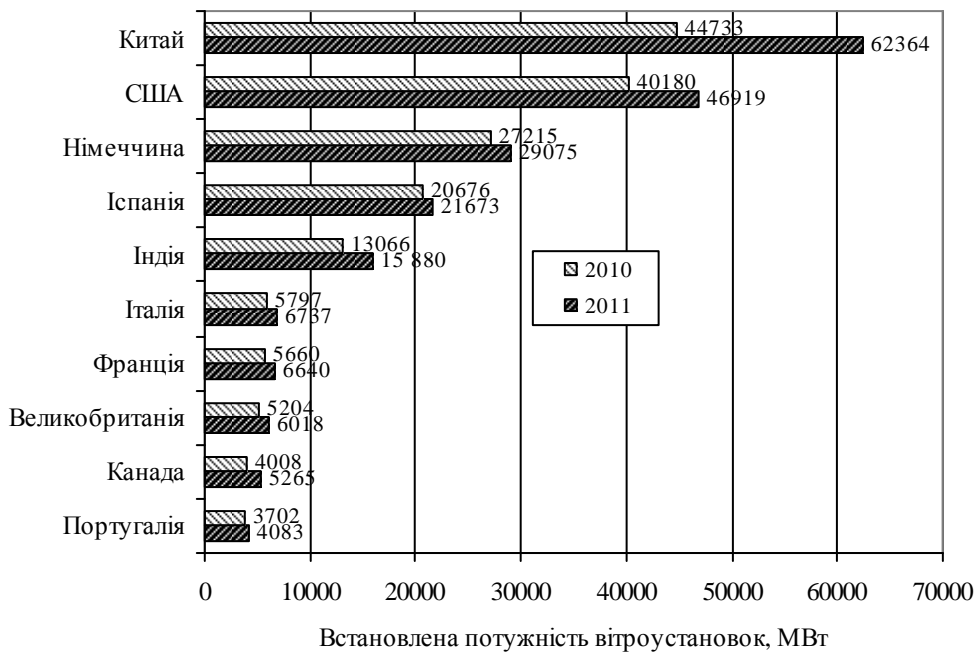


Рис. 5. Десять провідних країн світу за встановленою потужністю вітроустановок у 2010 - 2011 рр. [9]



**Таблиця 1. Провідні світові виробники вітроенергетичного обладнання у 2011 р. [12]**

Компанія	Країна	Загальна потужність вітроустановок, МВт	Частка у загальносвітовому виробництві, %
1. Vestas	Данія	5 217	12,7
2. Sinovel	Китай	3 700	9,0
3. Goldwind	Китай	3 600	8,7
4. Gamesa	Іспанія	3 308	8,0
5. Enercon	Німеччина	3 203	7,8
6. GE Wind Energy	США	3 170	7,7
7. Suzlon Group	Індія	3 116	7,6
8. Guodian United Power	Китай	3 042	7,4
9. Siemens Wind Power	Німеччина	2 591	6,3
10. Ming Yang	Китай	1 500	3,6

**Таблиця 2. Ефективність використання вітрової енергії у провідних країнах світу у 2011 р. [10]**

Країна	Споживання, млрд. кВт·год	Встановлена потужність, МВт	Ефективність використання, кВт·год/кВт	Частка використання встановленої потужності, %
Північна Америка	133,3	53485	2492,3	28,45
США	121	47084	2569,9	29,34
Канада	12	5278	2273,6	25,95
Мексика	0,4	1123	356,2	4,07
Центральна та Південна Америка	4,4	2659	1654,8	18,89
Європа, Євразія	182	96835	1879,5	21,46
Данія	9,9	3926	2521,7	28,79
Франція	11,6	6836	1696,9	19,37
Німеччина	46,5	29075	1599,3	18,26
Італія	9,6	6743	1423,7	16,25
Іспанія	42,4	21726	1951,6	22,28
Великобританія	15,8	6470	2442,0	27,88
Близький Схід	0,3	104	2884,6	32,93
Африка	2,3	1246	1845,9	21,07
Азія та Тихоокеанський басейн	115,1	85156	1351,6	15,43
Китай	73,2	62412	1172,9	13,39
Індія	26,4	16078	1642,0	18,74
Світ загалом	437,4	239485	1826,4	20,85

електропостачання.

У статті проаналізовано розвиток світової енергетики як одного з найбільш динамічних напрямів розвитку альтернативної енергетики з використанням відновлювальних джерел енергії. Визначено лідируючу позицію Китаю за встановленою потужністю вітроустановок, починаючи з 2010 р.

Розглянуто ефективність та частку використання встановленої потужності вітроустановок у провідних країнах світу з розвитку вітроенергетики, де позиції лідера займають США (2 569,9 кВт·год/кВт та 29,34 %), Данія (2 521,7 кВт·год/кВт та 28,79 %) та Великобританія (2 442,0 кВт·год/кВт та 27,88 %), а

Китай (1 172,9 кВт·год/кВт та 13,39 %), навпаки, є одним з аутсайдерів.

Зазначені основні причини, які впливають на ефективність роботи вітроустановок, серед яких найважливішими є наявний вітропотенціал і вибір найкращих ділянок для розміщення ВЕС, якість і придатність до роботи самого обладнання вітроустановки, наявність мережі передавання електроенергії, що забезпечує мінімальні втрати.

Подальших наукових досліджень потребує аналіз впливу окремих факторів на ефективність роботи лідерів світової вітроенергетики з можливістю використання їхнього позитивного досвіду в Україні.

### Список літератури

1. *Енергоефективність та відновлювальні джерела енергії. [Текст] / Під заг. ред. А. К. Шидловського. – Київ.: Українські енциклопедичні знання, 2007. – 560 с.*
2. *Українська вітроенергетична асоціація – UWEA (Ukrainian Wind Energy Association – UWEA). Вітроенергетика України 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uwea.com.ua/files/Ukrainian\\_Wind\\_Energy\\_Sector\\_Review\\_2010\\_Rus.pdf](http://www.uwea.com.ua/files/Ukrainian_Wind_Energy_Sector_Review_2010_Rus.pdf).*
3. *Енергетика: історія, сучасність і майбутнє. Т. 1. Від вогню та води до електрики. [Текст] – К.: 2006. – 304 с.*

4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Руководство по энергетической статистике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/metod/ManualRussian\\_web.pdf](http://www.gks.ru/metod/ManualRussian_web.pdf).
5. Интернет-видання про енергетику енергоресурс. Нафтова криза 1973 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://energetyka.com.ua/slovarterminov/357-naftova-kriza-1973-roku>.
6. Лоран, Э. Нефть: ложь, тайны, маханацции. [Текст] / Эрик Лоран; пер. с фр. Татьяна Ждановой. – М.: СТОЛИЦА-ПРИНТ, 2008. – 432 с.
7. Хаггер, Н. Синдикат. История грядущего мирового правительства. [Текст] / Николас Хаггер; пер. с англ. Татьяна Новиковой – М.: СТОЛИЦА-ПРИНТ, 2007. – 768 с.
8. Інститут відновлювальних джерел енергії. Доповідь С. О. Кудря. Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ive.org.ua/wp-content/uploads/2012/06/%D0%9A%D1%83%D0%B4%D1%80%D1%8F-22.04.2012-FINAL.pdf>.
9. Всесвітня вітроенергетична асоціація (The World Wind Energy Association – WWEA). Вітроенергетика світу звіт за 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wwindea.org/webimages/WorldWindEnergyReport2011.pdf>.
10. Сайт британської компанії BP. Статистичний огляд світової енергетики за 2012 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www.bp.com/liveassets/bp\\_internet/globalbp/globalbp\\_uk\\_english/reports\\_and\\_publications/statistical\\_energy\\_review\\_2011/STAGING/local\\_assets/spreadsheets/statistical\\_review\\_of\\_world\\_energy\\_full\\_report\\_2012.xlsx](http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/spreadsheets/statistical_review_of_world_energy_full_report_2012.xlsx).
11. Всесвітня вітроенергетична асоціація (The World Wind Energy Association – WWEA). Вітроенергетика світу звіт за 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wwindea.org/home/images/stories/pdfs/worldwindenergyreport2010\\_ru.pdf](http://www.wwindea.org/home/images/stories/pdfs/worldwindenergyreport2010_ru.pdf).
12. Глобальний ресурс новин з відновлювальної енергетики. Провідні виробники вітроустановок. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rechargenews.com/energy/wind/article306897.ece?cmpid=rss>.
13. Міжнародне агентство з відновлювальних джерел енергії (International Renewable Energy Agency – IRENA). Технології аналізу витрат енергії вітру. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/RE\\_Technologies\\_Cost\\_Analysis-WIND\\_POWER.pdf](http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/RE_Technologies_Cost_Analysis-WIND_POWER.pdf).

## РЕЗЮМЕ

**Нараевский Сергей**

### **Анализ развития ветровой энергетики на мировом рынке**

Проанализировано развитие ветроэнергетики от начала XXI ст. Проведено сравнительную характеристику эффективности использования ветроустановок в ведущих странах мира. Определены причины, которые оказывают основное влияние на эффективную работу ветроэнергетики.

## RESUME

**Narayevs'ky Sergiy**

### **The wind energy development analysis in world market**

The wind energy development since the beginning of the XXI century has been analyzed. Comparative characteristics of the efficiency usage of wind setting in the leading countries of the world has been done. The factors that mainly influence the effective work of the wind energy have been identified.

**Стаття надійшла до редакції 21.09.2012 р.**

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

*У статті розглянуто особливості національного підприємництва, проведено аналіз природи цього явища, досліджено тенденції розвитку підприємництва в сучасних умовах господарювання. Розроблено пропозиції щодо шляхів усунення основних проблем українського бізнесу і окреслено альтернативу його розвитку.*

**Ключові слова:** підприємництво, бізнес, потенціал, економічний розвиток, прибуток, суспільство, конкуренція.

Розвиток національного приватного підприємництва за роки незалежності можна охарактеризувати як проблемний та непослідовний. Проте Україна за загальноприйнятими у світі показниками перебуває у провідній групі європейських країн щодо підприємницького потенціалу. Саме тому дослідження основних проблем вітчизняного бізнесу і окреслення альтернативи його розвитку має важливе значення для існування вільного підприємництва та економічного розвитку нашої держави.

Аналіз проблеми підприємництва проводили такі науковці, як Ю. Бажал, О. Беляєв, Л. Безчасний, О. Білоус, З. Варналій, Л. Вороніна, О. Гаврилишин, П. Єщенко, Т. Ковальчук, В. Подсолонко, А. Чухно, В. Сизоненко, О. Скібіцький. Однак як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі з підприємництва відсутній єдиний підхід як до структури, так і до змісту навчальних матеріалів. Разом із констатацією значних наукових досліджень, навчальних розробок економістів України, слід зазначити: теорія і практика сучасного підприємництва поки що не стала об'єктом послідовного й поглибленого аналізу. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження.

Метою дослідження є розробка теоретичних і практичних рекомендацій сучасним і майбутнім бізнесменам щодо комплексу дій підприємця в українських реаліях.

Хочемо наголосити, що Україна лише на початку літа 2012-го року новим законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» здійснила класифікацію великого, середнього і малого бізнесу відповідно до рекомендацій ЄС. На перспективу це надасть можливість, з одного боку, застосовувати правильну методологію та об'єктивно порівнювати внесок малого та середнього підприємництва у ВВП України, ЄС і світу, а з іншого - знизити ризик антидемпінгових розслідувань щодо великих українських компаній. Якщо підготувати консолідовану вітчизняну звітність відповідно до нової класифікації та порівняти з показниками ЄС, можна прогнозувати, що сумарний

внесок малого і середнього підприємництва в економіку України сягне 50-60%. Зменшення кількості зайнятих, разом із найманими працівниками, у малому бізнесі можна частково пояснити впливом світової економічної кризи, але водночас це свідчить про тривожну тенденцію згортання зайнятості в секторі, що є наслідком негативного бізнес-клімату в Україні, який щороку погіршується.

Уже сьогодні спостерігається загрозна досягнення кількісного максимуму для суб'єктів малого та середнього бізнесу. Це, з одного боку, закономірно, оскільки лише обмежена частка людей у світі здатна займатися самостійно економічною діяльністю. А з іншого - це вимагає провадження якісно нової державної політики щодо підприємництва. Збільшення кількості ліквідованих фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб свідчить про згортання у країні ділової активності, що, найімовірніше, є наслідком несприятливого бізнес-клімату, незабезпечення прав власності, корупції.

Для функціонування прибутково-підприємницької економіки необхідні такі передумови:

1. Прибутково-підприємницька економіка потребує конкурентного середовища та вільного ринку. Підприємець має працювати на прибуток, що утворюється в результаті пошуку нових комбінацій та вдосконалення бізнесу. Якщо ж він є монополієм постачальником особливого товару на певному ринку, то об'єктивно може встановлювати значно вищу ціну порівняно з наявною на товари тієї самої групи, що є на ринку. Ця ціна відповідатиме реальній вартості, яка міститиме підприємницький прибуток як платню за інновацію. Але в умовах ринково-конкурентної економіки інноваційна монополія не існуватиме довго. Інші виробники також прагнутимуть інноваційних прибутків і намагатимуться якомога швидше освоїти випуск унікального товару. Збільшення пропозиції останнього задовольняє ажіотажний попит - монополію висока ціна знизиться. У такий спосіб ціна починає відповідати витратам компанії. Отже конкуренція знижує інноваційний надприбуток, і це - позитивне явище. Постачальний монополіст змушений після цього шукати нові види продукції,

якими можна буде зацікавити ринок. Тобто без конкуренції підприємницька функція не виконуватиметься, а монополійний постачальник певного блага задовольнятиметься сталими монополійними надприбутками і, замість творчого підходу до бізнесу, зловживатиме своїм становищем: самостійно підвищуватиме ціни, знижуватиме якість виробу, викривлятиме інформацію про свої прибутки. Без участі держави у підтримці конкуренції та подоланні монополізму сама по собі підприємницька активність може не давати позитивних суспільних результатів, а навпаки вироджуватиметься в економічно неприйнятні бізнес-структури і ринкові деформації.

2. Підприємцем може стати будь хто, але це має бути інтелектуальна, ділова, соціально та політично незалежна особистість. Це дає змогу бізнесменові робити об'єктивний фінансовий аналіз діючих виробництв, обирати найкращі нові конструкторські, організаційно-технологічні й виробничі ідеї, запрошувати висококваліфікованих спеціалістів. Така свобода підприємництва неможлива у політично невольному, закритому, недемократичному, забюрократизованому і корумпованому суспільстві.

3. У суспільстві має бути вироблене толерантне і, бажано, шанобливе ставлення до людей справи як на побутовому, так і на державному рівнях. Соціальне сприйняття й терпимість ґрунтуватимуться на розумінні трудового походження підприємницького прибутку.

4. Ціни на продукцію підприємств мають встановлюватися не окремо для кожного з них, а як результат взаємодії на ринку всіх продавців і покупців певного товару, що і формує середню ціну. Остання відповідає середнім витратам на підприємствах галузі та відрізняється від них залежно від перевищення або нестачі пропозиції товару щодо наявного попиту. Це метод ринкового, а не адміністративного ціноутворення.

5. Підприємницький прибуток виникає лише в тих господарствах, які діють краще за інших і використовують новіше та продуктивніше обладнання, якісніші чи дешевші матеріали, досконаліше організують виробництво й управління. Ще одним джерелом прибутку є встановлення значно вищих, ніж звичайні, цін на традиційну продукцію та принципово нові вироби, що вперше пропонує ринку підприємець. Те саме відбувається, коли бізнесмен відкриває нові ринки для його традиційної продукції. В інших бізнесменів, які не досягли подібних результатів, витрати на виробництво і продаж перебувають на рівні ринкових цін або вище, а отже, їхня діяльність не забезпечує відповідного прибутку. У цьому випадку вони задовольняються преміями (бонусами) за виконання спеціальних менеджерських функцій – висування загальних ідей, пошук ринків, укладання великих контрактів, залучення висококваліфікованих керівників або отримують на свої рахунки рентні платежі на правах власника землі чи її надр, будівель, комунікацій, інших виняткових прав. Відповідні

витрати підприємств, що зрозуміло, є складовими собівартості продукції.

6. Підприємництво існує як особливий вид людської діяльності, який об'єднує та постійно удосконалює складові виробництва для випуску і продажу певного товару та забезпечує постійний пошук нових варіацій бізнесу.

Справжній підприємець живе інноваціями. Завдяки останнім бізнес пропонує ринку товари, вартість аналогів інших постачальників і забезпечують власнику тимчасові підприємницькі надприбутки. Ті, хто не дотримується правила жити інноваціями, втрачають ініціативу та завзятість, а невдовзі перестають бути підприємцями як такими, оскільки їхній бізнес стає неконкурентним, збитковим і компанія банкрутує чи ліквідується.

7. Підприємець здебільшого не є кредитором, інвестором, фінансовим партнером бізнесу.

Підприємництво та фінансовий бізнес докорінно різняться між собою.

Покладання на підприємця обов'язку шукати кошти, необхідні для втілення господарських ідей, вирішувати завдання з мінімізації інвестиційних ризиків лише шкодитиме справі та, відповідно, ефективності економіки. Підприємцю потрібні вільний доступ до ресурсів та ринків, свобода діяльності, незалежність від держави, власників землі, виробничих профспілок, кредиторів.

Отже, фінансовий бізнес має бути відокремленим, спеціалізованим. Підприємцям не зможе розвиватися, бути успішним, якщо в економіці не створені сприятливі умови для легкого доступу суб'єктів господарювання до кредитно-інвестиційних ринкових ресурсів.

Таким чином, в Україні прихованим є специфічне ставлення до приватного підприємництва – незалежного, інноваційного, творчого. Підприємців в Україні не виховують і підприємництву не навчають. Цей сектор вкрай вузький, нечисельний і до того ж перебуває на периферії економічного життя. Підприємці, на жаль, не можуть отримати достатніх фінансових ресурсів для розвитку виробництва. Ще однією перешкодою є неринковий характер української економіки, з цінами, що встановлюються органами влади, адміністративним керуванням певних товарних потоків, централізованими втручаннями у розподіл фінансових ресурсів, владними обмеженнями зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, основні тенденції розвитку суспільства, які визначатимуть контур моделі бізнесу в XXI ст., - це, насамперед, зростання інтересу до підприємництва, інтеграційні процеси у світовій економіці, зростаюча роль інформації і нових засобів комунікації, повернення до розробки довгострокових перспектив, демографічні зміни, швидке вичерпування багатьох природних ресурсів, накопичення екологічних проблем, а зростаюча конкуренція як усередині країни, так і за кордоном ставитиме ще більші вимоги до ефективності бізнесової діяльності.

## Список літератури

1. Воронкова, Т. В. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання [Текст] / Т. В. Воронкова // Вісник Національного університету „Львівська політехніка” : наук. економ.

- журнал. –2011. – № 720. – С. 41-46.
2. Гудзь, Ю. Ф. Підприємницьке середовище та його вплив на ефективність господарської діяльності малих підприємств [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Гудзь Юрій Федорович; Національний ун-т харчових технологій. - К., 2011. – 266с.
  3. Комарницький, І. Проблеми розвитку малого і середнього підприємництва [Текст] / І. Комарницький, М. Офік // Регіональна економіка: наук.-практ. журнал. – 2011. – № 4. – С. 50-58.
  4. Олійник, Т. В. Оцінювання адаптивності потенціалу розвитку підприємства [Текст] / Т. В. Олійник // Вісник Національного університету „Львівська політехніка“ : наук. економ. журнал. –2012. – № 727. – С. 25-29.
  5. Підприємницьке середовище функціонування малого бізнесу в Україні. [Електронний ресурс] // Економічний вісник НТУУ «КПІ» 2011р Режим доступу: <http://econotyu.kpi.ua/uk/node/344>
  6. Соколова, Л. В. Використання методів кластерного аналізу у практичній діяльності підприємств [Текст] / Соколова Л.В., Верясова Г.М., Соколов О.Е. // Вісник Національного університету „Львівська політехніка“: наук. економ. журнал. –2011. – № 720. – С. 38-42.
  7. Сорока, Ю. Останні дні малого бізнесу в Україні [Текст] / Ю. Сорока // Економічна правда. –2010. – № 15. – С. 10-15.
  8. Стадник, В. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва [Текст] / В. Стадник, О. Петрицька //Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. –2009. – № 12. – С. 124-128.

## РЕЗЮМЕ

**Обаранчук Оксана, Оливко Оксана**

**Актуальные проблемы отечественного предпринимательства и его влияние на экономическое развитие Украины**

В статье рассмотрены особенности национального предпринимательства, проведен анализ природы этого явления, исследованы тенденции развития предпринимательства в современных условиях хозяйствования. Разработаны предложения по устранению основных проблем украинского бизнеса и намечены альтернативы его развития.

## RESUME

**Obaranchuk Oksana, Olyvko Oksana**

**Actual problems of domestic entrepreneurship and its influence on economic development of Ukraine**

This article describes the features of the national enterprise. The analysis of the nature of this phenomenon is done. There have been examined trends in the development of entrepreneurship in the modern conditions of management. Proposals on how to resolve the main problems of Ukrainian business are worked out. The alternatives for its development are defined.

**Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.**

**НЕОБХІДНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ ПОЄДНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ**

*У статті розглянуто необхідність та механізм поєднання економічних інтересів. Проаналізовано особливості узгодження економічних інтересів у ринковій економіці. Запропоновано створення нового механізму узгодження на рівні галузі. Обґрунтовано необхідність втручання держави в ринкові відносини для координації економічної діяльності та узгодження економічних інтересів.*

**Ключові слова:** економічні інтереси, економічна діяльність, ринок, ринкові відносини, суспільне виробництво, ціна.

З розвитком суспільства економічні інтереси утворюють багатогранну, взаємообумовлену суперечливу систему суб'єктів господарювання, яка негативно відображає взаємозв'язок ефективності суспільного виробництва та соціальної стабільності усього суспільства. Серед суб'єктів економічної діяльності основним є держава, яка захищає національні інтереси та повинна регулювати, узгоджувати, оптимізувати економічні інтереси провідних суб'єктів суспільного виробництва.

Загальновідомо, що світом керує людина, яка має власне зацікавлення, тому можна стверджувати, що світом керують інтереси. З виникненням суспільства рушієм розвитку були економічні інтереси. З появою відносин власності, поглибленням суспільного поділу праці відбувся розподіл суспільства на класи, що спричинило появу відповідної системи економічних відносин та економічних інтересів відповідно до соціальної групи.

Значний внесок у дослідження проблеми економічних інтересів зробили сучасні вчені, серед яких: Г. Аніловська, С. Воеводіна, С. Єрохіна, І. Жадан, О. Козлова, О. Околітенко, Л. Павлова, М. Четов та інші.

Однак, як свідчить аналіз результатів наукових досліджень, питання щодо необхідності поєднання економічних інтересів, узгодженості їх через механізми ринкового регулювання не знайшли належного відображення у працях вітчизняних науковців.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних і методологічних положень щодо ринкових механізмів поєднання економічних інтересів у сучасній ринковій економіці. Реалізація вказаної мети обумовлюється вирішенням наступних завдань:

- розглянути необхідність та механізм поєднання економічних інтересів;
- проаналізувати особливості узгодження економічних інтересів у ринковій економіці;
- запропонувати створення нового механізму узгодження на рівні галузі;
- обґрунтувати роль держави для координації економічної діяльності та узгодження економічних інтересів.

У своєму історичному розвитку кожне суспільство має відповідно власну соціальну, класову структуру,

яка визначає складну систему економічних інтересів і реалізується у відносинах між людьми, соціальними групами, у процесі суспільного виробництва. Економічні інтереси спонукають людей до економічної діяльності в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних життєвих благ.

Потреба в житті змусила людей спільно працювати і споживати, тобто окреслила їх спільну економічну діяльність. Кількість економічних потреб і чисельність носіїв економічних інтересів зростала з поглибленням суспільного поділу праці й економічного відособлення спеціалізованих виробників. З часом посилювалась їх відмінність, протилежність і суперечливість у реалізації економічних інтересів, причиною цього стала ринкова форма організації суспільного виробництва.

Універсальним механізмом координації інтересів економічних суб'єктів є ринок. Ринкові відносини опосередковують поділ праці, поширюють інформацію, сприяють територіальному та галузевому перерозподілу ресурсів, очищують суспільне виробництво від економічно слабких одиниць. Узгодження інтересів здійснюється за допомогою механізму збору та передачі інформації, який, за виразом Ф. Хайека, дає змогу використовувати «розсіяне та невидиме знання для формування надіндивідуальних схем». Феномен суспільної ефективності ринку як системи виробничих відносин впливає з двоякої природи товару. Споживча вартість є носієм мінової вартості, оскільки індивідуальний інтерес до виробництва пов'язаний з інтересом до виробництва споживчої вартості, тобто задоволення потреб суспільства. Ринок найкращим чином відповідає базовій потребі індивіда – до максимізації споживання для самовідтворення. Оскільки людина є суспільною істотою, вона змушена задовольняти свої потреби у відносинах з іншими людьми, тим самим сприяючи задоволенню їхніх потреб. З точки зору Ф. Хайека, ринок відіграє координуючу і об'єднавчу роль як єдиний доступний спосіб отримувати інформацію, яка дає змогу індивідам бачити порівняльні переваги того чи іншого ресурсу, про які він дає необхідне знання і які слугують потребам незнайомих їм людей. Як результуюча сила, ринок використовує більше інформації, ніж та, якою може володіти будь-який

індивід. Тому людина, на думку Хайека, не може одержати повного знання, яке зробило б її господарем ситуації, вона повинна, радше, сприяти самодії ринку, зрощувати необхідне середовище [2].

Механізм ринкового регулювання досить простий: на базі приватної власності виникає відповідна ієрархія потреб до входження у певні виробничі відносини, на поверхні вона виявляється у вигляді попиту чи пропозиції, при цьому інтереси суб'єктів ринку узгоджуються за допомогою механізму конкуренції. Найістотною складовою ринкових відносин є передача інформації, агентом якої виступають гроші.

Недостатність соціальної єдності, неузгодженість економічних інтересів усіх суб'єктів економічної діяльності, усіх членів суспільства не сприяє створенню матеріального підґрунтя для соціального партнерства, економічної мотивації праці, національної єдності й перешкоджає досягненню якнайвищої соціально-економічної ефективності суспільного виробництва, сталому соціальному і економічному прогресу, використанню матеріального й духовного потенціалу суспільства в практичному руслі. Невідповідність цілей у суб'єктів виробництва на макро- і мікрорівнях, а, отже, розбіжність економічних інтересів призводить до суперечностей, нестабільності розвитку держав, конфліктних ситуацій, зниженню економічної та соціальної ефективності виробництва, зниженню рівня життя. Тому через вищезазначені причини постає нагальна потреба у максимальному узгодженні, оптимізації соціально-економічних інтересів на всіх рівнях суспільного виробництва.

Єдність інтересів і цілей визначає спільні дії щодо досягнення мети, виявляється щонайбільше за взаємодії відносин економічної діяльності, взаємодопомоги, а не конкуренції і боротьби.

Економічні відносини в умовах ринкової економіки спричиняють боротьбу економічних інтересів багатьох відокремлених товаровиробників, тим самим призводячи до негативних соціально-економічних наслідків, конфліктів, соціальної нестабільності, соціально несправедливого розподілу виробленого продукту, що призводить до занепаду і загрожує існуванню певної системи економічних відносин та соціально-політичного устрою. Тому необхідно узгоджувати, оптимізувати економічні інтереси, не допускаючи конфліктів у суспільстві.

Ринкова система економічних відносин як форма організації суспільного виробництва й реалізації економічних інтересів була першим механізмом поєднання й узгодження економічних інтересів економічно відособлених суб'єктів (ринковий механізм).

Економічні відносини у суспільстві між суб'єктами економічної діяльності починаються з відносин обміну продуктами праці економічно відокремлених виробників або відносин купівлі-продажу між споживачами та виробниками. Кожен суб'єкт економічних відносин має свої економічні інтереси, які є протилежними, адже продавець прагне продати найдорожче, щоб отримати максимальний прибуток, а покупець – купити найдешевше, мінімізувати свої витрати. Узгодження цих інтересів здійснюється в результаті встановлення ринкової рівноважної ціни за умов досконалої конкуренції. Реалізація економічних інтересів у результаті обміну товару відбувається за

суспільною оцінкою і визначається ринковою ціною, яка є показником стихійного узгодження протилежних, суперечливих економічних інтересів. Ринок досконалої конкуренції є механізмом координації узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів економічної діяльності через механізм системи цін. Механізм стійкої взаємодії об'єктивних економічних законів (попиту і пропозиції, закону вартості та ін.) – це механізм установаження цін.

Ціна рівноваги – це ціна товару, коли попит на нього дорівнює пропозиції, коли відбувається узгодження економічних інтересів покупців та продавців, виробників та споживачів. Однак не завжди на ринку існує рівновага. Виникає ситуація, коли попит та пропозиція не збігаються, ринок починає впливати на виробництво завдяки відхиленню ціни від ринкової вартості, що негативно впливає на нього.

Згідно з принципом дії «невидимої руки», установленим за А.Смітом, у ринковій економічній системі узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин відбувається завдяки певному «порядку», відповідно до певного механізму [7]. Сутність цього механізму полягає в тому, що кожна особа у своїх діях керується власним інтересом, яким керує «невидима рука», метою якої є найбільша вигода для всіх. Непередбачувана стихійна сила, тобто «невидима рука», – це сила, яка сприяє узгодженню інтересів між особою і суспільством, між продавцем і покупцем, особистим та суспільним інтересом. Кожен суб'єкт виробництва однакової продукції за умов ринку вільної, досконалої конкуренції має власні інтереси і реалізує їх у конкурентних економічних відносинах на рівні галузі. Завдяки утворенню «суспільної» вартості і ринкової ціни наслідком її є стихійне узгодження інтересів покупців і продавців. А бажання виробників максимізувати свій дохід (інтерес) примушує його ефективно вести своє виробництво, тим самим отримувати максимальний прибуток. Так конкуренція підвищує ефективність виробництва, стимулює розвиток продуктивних сил суспільства. Завдяки стихійному переливу капіталу економічні відносини в умовах конкуренції між виробниками різних галузей за найвищу прибутковість свого капіталу ведуть до узгодження інтересів конкурентів через утворення рівного прибутку на рівновеликий капітал. Тому А.Сміт заперечував будь-яке втручання держави в ринкові відносини в умовах вільної конкуренції, їх він вважав шкідливими, ринок діє за принципом саморегулювання. Основним методом впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання є метод стихійного економічного стимулювання, за якого внутрішня державна економічна політика фактично не діє.

Досвід розвитку товарного виробництва на засадах вільної конкуренції довів, що твердження А.Сміта щодо регулювання ринку та економічних інтересів призводить до значних матеріальних втрат, суперечностей між виробництвом та споживанням, до безробіття, економічної кризи, соціальної несправедливості та конфліктів. Вільна конкуренція сприяє утворенню великих підприємств, концентрації виробництва, монополізації, виникнення монополії, олігополії, які призводять до суперечностей у вільній конкуренції й порушують ринковий механізм узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання. Ринковий механізм ціноутворення

приводить до виникнення суперечностей між інтересами монополій, середніх і малих підприємств. Монопольна ціна відповідає тільки інтересам продавців-монополістів і не може бути показником узгодження інтересів продавців і покупців. Розбіжності в економічних інтересах, які виникають між суб'єктами, ринок не в змозі розв'язати самостійно, необхідна допомога державних важелів.

Поступовий розвиток товарного виробництва за умов досконалої конкуренції призводить до загострення взаємовідносин між найманими працівниками та роботодавцями за розподіл створеної нової вартості, заробітної плати, прибутку. Досить тривалий час власники засобів виробництва узгоджували ці інтереси самостійно переважно на свою користь, що спричинило загострення соціальних, класових суперечностей, конфліктів. Все це стало причиною зниження ефективності виробництва окремих підприємств і суспільного виробництва загалом.

На думку В. Рьопке, прибічники ринкової економіки нададуть їй найгіршу послугу, не побачивши її обмежень та умов і не зробивши необхідних висновків. Поряд з незаперечними позитивними якостями ринкові відносини мають низку суспільно негативних аспектів. Так механізм циклічного оновлення є досить шкідливим соціально і з точки зору збереження ресурсів. Конкуренція як механізм узгодження інтересів може призводити і до їх руйнування. Визнаними є також притаманні ринковій асоціальність, тенденція до монополізації тощо. За висловом В. Ойкена, «носії приватної влади здатні усунути гарантоване право інших на свободу»[6].

Взагалі значний вплив на дію ринкових відносин здійснюють позаекономічні чинники: окрім політики і права – мораль, національна свідомість, релігія, культура, звичай та вшанування. В. Рьопке зауважує, що ринок – лише одна з частин суспільства, чие існування виправдане і можливе лише, оскільки це частина більшого, яке містить не лише економіку, але й філософію, історію тощо. Тобто ринкові відносини залучають і певну сукупність позаекономічних, які в поточному плані можуть бути визначальними, хоча, як зазначалося, формуються виробничими відносинами. Тому проблеми відсутності надбудованого середовища для ринкових відносин найчастіше трапляються при імплантації відносин ззовні, на

неринковий ґрунт, який не має потрібних для ринку надбудованих інститутів. Є чимало питань, які ринок не може вирішувати в принципі, оскільки реагує лише на потреби, які виявляються через попит, а багато чинників, від яких залежить робота ринку, ним не вимірюються. Це – створення загальних умов життя суспільства, які не можуть бути викладені в економічних термінах, спрямування ресурсів за позаекономічними потребами, підтримка культури, освіти, наукових досліджень тощо.

Створення нового механізму узгодження економічних інтересів на рівні галузі утворилось з появою профспілок, але не уникнуло суперечностей інтересів працівників і роботодавців, відповідних класів суспільства, що дестабілізувало економічний, соціальний та політичний розвиток.

З появою нових суб'єктів господарювання – монополій, та нових економічних розбіжностей загострилася роль держави і її втручання в ринкові відносини для координації економічної діяльності та узгодження або оптимізації економічних інтересів господарювання, забезпечення економічної та соціальної стабільності суспільного розвитку, суспільного прогресу та економічного зростання, захисту економічних інтересів більшості населення країни. Вирішення цих завдань і досягнення мети розвитку суспільного виробництва можливе лише за умов створення нового механізму господарювання нової форми організації суспільного виробництва – змішаної, яка поєднує ринковий механізм господарювання та діяльність державної економічної та соціальної політики, основною метою якої є пом'якшення негативних наслідків ринкового механізму вільної конкуренції та утворення сприятливих умов для ефективного суспільного виробництва.

Створення механізму узгодження економічних інтересів та сприятливих умов для реалізації інтересів кожного суб'єкта господарювання є одним з основних завдань державного втручання в ринкові відносини. Отже, новим механізмом узгодження економічних інтересів стає економічна політика держави, і суперечливість, конфліктність, антагонізм переходить у більш регульовані економічні відносини. Дія «невидимої руки», за А. Смітом, втрачає свої пріоритети, на сьогодні зростає роль суб'єктивного фактору в суспільному виробництві.

## Список літератури

1. *Економічна теорія: Політекономія [Текст] : підручник / За ред. В. Д. Базилевича.-5-те вид., стер. - К.: Знання-Прес, 2006 р. - 615с*
2. *Ковальчук, С. С. Економічні інтереси: теорія та методологія дослідження [Текст] : монографія / С. С. Ковальчук. – ВПЦ "Київський університет", 2003. – 93с.*
3. *Ковальчук, С. С. Національні економічні інтереси [Текст] : монографія / С. С. Ковальчук. – ВПЦ "Київський університет", 2005. – 316 с.*
4. *Конкурентна культура в системі заходів конкурентної політики [Текст] / Г. М. Філюк // Економічна теорія. - 2011. - № 3. - С. 46-58. - *Бібліогр.*: с. 46-47.*
5. *Курило, С. В. Ринкові відносини, їх суб'єкти та об'єкти [Текст] / С. В. Курило //Інноваційна економіка. – 2011. – №20. – С. 178-181.*
6. *Макконелл, Р. К. Економікс: принципи, проблеми, політика [Текст] / Р. К. Макконелл, Л. С. Брю. – М. : Республіка, 1995.*
7. *Мельник, Л. Ю. Економічна теорія - політекономічний контекст [Текст] : навчальний посібник / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко. – К.: Кондор, 2008. – 524 с.*
8. *Новак, А. Я. Як підняти українську економіку [Текст] : монографія / А. Я. Новак. – Вид. 3-тє, доп. – К.: «Гнозис», 2011. – 368 с.*
9. *Румянцева, Н. С. Механізм реалізації регіональних економічних інтересів у міжнародній сфері [Електронний ресурс] / Н. С. Румянцева. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>*
10. *Чернецова, Н. С. Теорія і методологія дослідження економічних інтересів [Текст] / Н. С. Чернецова. – М. : МИЭМ : УЧЛИТВУЗ, 2001. – 256 с.*



## РЕЗЮМЕ

*Павлюк Татьяна*

### **Необходимость и механизм сочетания экономических интересов**

В статье рассмотрена необходимость и механизм сочетания экономических интересов. Проанализированы особенности согласования экономических интересов в рыночной экономике. Предложено создание нового механизма согласования на уровне отрасли. Обоснована необходимость вмешательства государства в рыночные отношения для координации экономической деятельности и согласования экономических интересов.

## RESUME

*Pavlyuk Tetyana*

### **Necessity and mechanism of combination of economic interests**

A necessity and mechanism of combination of economic interests are considered in the article. The features of concordance of economic interests in a market economy are analysed. Creation of new mechanism of concordance at the level of industry is offered. The necessity of intervention of the state into the market relations for co-ordination of economic activity and concordance of economic interests is proved.

*Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.*

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ В УКРАЇНІ**

*У статті розглядається нормативно-правове регулювання ринку природного газу в Україні, ключові зміни, які відбулися останнім часом, проблеми та перспективи вдосконалення.*

**Ключові слова:** ринок природного газу, споживачі газу, постачальники газу.

Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу» (далі — Закон) був ухвалений 8 липня 2010 року і набрав чинності з 24 липня 2010 року. [1, с. 1]. Розробка закону розпочалась із виконання доручення Кабінету Міністрів від 19 квітня 2002 року та згідно із планом роботи з адаптації законодавства України до законодавства ЄС у 2002 році. Проект неодноразово змінювався, але у підсумку вийшло, що 26 сторінок документу готувалися цілих 8 років.

До ухвалення вищезазначеного Закону відносини в одній із найважливіших галузей української економіки, від наряду якої залежить національна безпека, протягом майже двох десятиліть були врегульовані фрагментарно: окремі норми містилися у законах України «Про нафту і газ», «Про трубопровідну систему», «Про природні монополії», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», а переважну більшість норм було закріплено у підзаконних нормативно-правових актах — у низці рішень Кабінету міністрів України (основним з яких є постанова №1729 від 27.12.2001 р. «Про забезпечення споживачів природним газом») [2, с. 2] і постанов Національної комісії регулювання електроенергетики України. Результатом цього була відсутність закріплених на рівні закону правил функціонування ринку природного газу. Крім того, фрагментарне українське законодавство у газовій галузі не узгоджувалося з цілями та принципами права Європейського Союзу (насамперед із положеннями Першої та Другої газових директив ЄС №98/30/ЄС від 22.06.1998 р. та №2003/55/ЄС від 26.06.2003 р. [5, с. 2,3]).

Інфраструктурно Україна вже була підготовлена до реформи газового ринку. У Німеччині, що розпочала цей процес близько 15 років тому, функціонувало 17 компаній, які займалися транспортом газу магістральними трубопроводами, і 736 газорозподільних (дистрибуторських) компаній. В Україні магістральні газопроводи перебували в управлінні «Укртрансгазу», а місцевими (регіональними газорозподільними) мережами управляли 54 облгази — ВАТ з газифікації та газопостачання. Фактично функції транспортування й розподілу газу в Україні було розділено, а основи реформування ринку заклав саме Закон, цей документ законодавчо визначив розподіл діяльності з видобутку, розподілу, поставки та продажу газу, який відповідає вимогам Другого

енергопакета ЄС.

Прийняття закону було покликане забезпечити системний підхід до створення умов для стабільного функціонування ринку природного газу та його подальшого розвитку, а також узгодити «газове» законодавство України із правом ЄС.

Закон закріплює 3 основоположні принципи, які є ключовими в праві ЄС та від яких значною мірою залежить можливість лібералізації газового ринку:

*Розмежування видів діяльності на газовому ринку*

Забезпечення вільного та рівного доступу до ГТС України безпосередньо залежить від реалізації положень, закріплених у статтях 16 та 17 закону, де йдеться про принцип відокремлення діяльності з транспортування або розподілу газу від діяльності з його видобування та постачання. Видобувник (постачальник) газу зацікавлений в обмеженні конкуренції з боку інших видобувних і постачальних компаній. Тому якщо видобувник (постачальник) є одночасно оператором газової мережі, він усіляко намагатиметься блокувати доступ до такої мережі інших видобувних і постачальних компаній для усунення їх з газового ринку. На уникнення такої ситуації і створення справді конкурентного середовища на газовому ринку і спрямований зазначений принцип «газового розмежування». Якщо газотранспортне або газорозподільне підприємство є складовою вертикально інтегрованої господарської організації, воно має бути юридично та організаційно незалежним щодо інших видів діяльності, які не пов'язані з транспортуванням та/або розподілом природного газу.

Проведення в Україні «газового розмежування» дасть можливість започаткувати реальне масштабне співробітництво з європейськими газовими компаніями (у тому числі надавати їм послуги за європейськими розцінками). Зокрема, європейські компанії неодноразово заявляли про готовність використовувати для власних потреб українські ПСГ у разі, якщо діяльність зі зберігання газу буде відмежовано від інших видів діяльності у газовій галузі. Загалом же здійснення «газового розмежування» у поєднанні із забезпеченням вільного доступу до газових мереж надасть істотні стимули для компаній з ЄС вкладати кошти в розширення української ГТС (саме такий підхід забезпечить європейській стороні реальне право управління ділянкою ГТС, яка буде побудована її коштом).

Реалізація принципу «газового розмежування»

в Україні тісно пов'язана здебільшого із питанням про те, наскільки необхідне для такої реалізації реформування «Нафтогазу». За своєю структурою «Нафтогаз» є вертикально інтегрованою компанією, в якій об'єднано діяльність з видобутку природного газу (ДК «Укргазвидобування», ДАТ «Чорноморнафтогаз», ВАТ «Укрнафта»), транспортування (ДК «Укртрансгаз») та розподілу і постачання (ДК «Газ України»).

Остаточне рішення щодо реформування «Нафтогазу» має прийматися з урахуванням того, наскільки його нинішня структура відповідає критеріям незалежної діяльності з транспортування та розподілу газу, визначеним у ч. 4 ст. 16 закону [1, с. 17]. Зокрема, йдеться про заборону суміщення посад у «Нафтогазі» та його дочірніх структурах, які займаються транспортуванням і розподілом газу, а також про самостійність зазначених дочірніх структур у прийнятті рішень щодо поточних фінансових операцій, експлуатації, будівництва чи модернізації об'єктів ГТС. Правовий статус «Укртрансгазу» та «Газу України» як дочірніх компаній «Нафтогазу», утворених ще до вступу в силу нових Цивільного та Господарського кодексів України у 2004 році, характеризується значною організаційною та юридичною залежністю від материнської компанії, у тому числі стосовно прийняття рішень (до ухвалення вказаних кодексів законодавство України фактично прирівнювало дочірні підприємства компанії до її філій та представництв). Найбільш оптимальним варіантом реалізації принципу «газового розмежування» в Україні може бути утворення публічних акціонерних товариств на базі дочірніх компаній «Укртрансгаз», «Укргазвидобування» та «Газ України» з паралельним перетворенням «Нафтогазу» у державну холдингову компанію (відповідно до Закону України «Про холдингові компанії в Україні»), яка управлятиме холдинговими корпоративними пакетами акцій акціонерних товариств (корпоративних підприємств), створених на базі зазначених дочірніх компаній. Як видається, саме такий сценарій викличе найменше заперечень у іноземних кредиторів «Нафтогазу», згода яких на будь-яку реструктуризацію «Нафтогазу» є необхідною відповідно до укладених кредитних договорів (в іншому разі кредитори можуть висунути вимогу про дострокове повернення наданих кредитів). У будь-якому випадку створення в Україні газового ринку за європейським зразком видається неможливим без приведення організаційно-правових форм дочірніх компаній «Нафтогазу» у відповідність до Цивільного кодексу України.

#### *Вільний вибір споживачами постачальників газу*

Можливість тих чи інших категорій споживачів газу вільно вибирати постачальників газу визначає ступінь лібералізації газового ринку. Норма щодо вільного вибору постачальників газу закріплена у статтях 9 та 19 закону. Закон про ринок газу таку можливість дає, запроваджуючи поняття кваліфікованого споживача – того, хто має право вільно купувати у будь-якого постачальника. Відповідно до Постанови НКРЕ від 29.03.2012 № 305 «Про визначення ступеня кваліфікації споживачів природного газу», визначають наступні ступені кваліфікації споживачів природного газу:

– I – промислові споживачі та інші суб'єкти

господарювання (з 1 травня 2012 року);

– II – установи та організації, що фінансуються з державного і місцевих бюджетів (з 1 січня 2013 року);

– III – суб'єкти господарювання, які виробляють теплову енергію, виходячи з обсягу природного газу, що використовується для виробництва та надання населенню послуг з опалення та гарячого водопостачання, за умови ведення такими суб'єктами обліку (з 1 січня 2014 року);

– IV – усі побутові споживачі (з 1 січня 2015 року) [3, с. 3].

Уже сьогодні промислові споживачі можуть самостійно обирати постачальників газу. Найбільші промислові споживачі природного газу — хімічні підприємства (річний обсяг споживання близько 8 млрд. кубометрів) — вже одержують газ від структур Ostchem Group. Остання імпортує газ у дочірніх компаній «Газпрому», найчастіше отримуючи ресурс дешевше від державного «Нафтогазу України».

Саме великі промислові підприємства повною мірою можуть відчутти переваги реформування газового ринку: конкуренція між незалежними постачальниками зростає, і промисловці одержують можливість контракувати ресурс у трейдерів зі значними знижками від граничної ціни.

Таким чином, український газовий ринок вже можна вважати частково лібералізованим, а повністю — з 2015-го. Такий підхід був узгоджений з Європейською комісією під час визначення умов вступу України до Енергетичного співтовариства. При цьому принципово важливим було те, щоб з 1 січня 2015 року право вільно купувати газ у будь-якого постачальника отримали у тому числі й побутові споживачі, тобто населення, яке використовує газ для власних побутових потреб (приготування їжі, підігріву води, опалення житлових приміщень).

#### *Відкритий доступ до газових мереж*

Вільний і рівний доступ до ГТС України (до магістральних і розподільних газових мереж, а також до потужностей для зберігання газу — ПСГ) гарантований статтями 7, 9, 13, 14 та 15 закону. Згідно з цим принципом, усі суб'єкти ринку природного газу мають рівні права доступу до ГТС України та підземних сховищ газу. У наданні доступу до ГТС України може бути відмовлено лише у разі: а) відсутності вільної пропускну потужності; б) порушення замовником вимог щодо порядку доступу до ГТС; в) тимчасового обмеження доступу до мережі, передбаченого Порядком доступу до ГТС, який мав бути затверджений НКРЕ. При цьому також передбачено, що наявність або відсутність вільної пропускну потужності визначається за методикою, затвердженою Мінпаливенерго.

Закріплення права на вільний і рівний доступ до ГТС України є безумовним позитивом закону та, на рівні принципу, загалом відповідає Другій газовій директиві ЄС. Варто лише зазначити, що до ухвалення закону порядок доступу до ГТС України регулювався наказом «Нафтогазу» №79 від 26.03.2001 р., тобто документом, виданим зацікавленим суб'єктом господарювання (а не органом державної влади), при цьому такий документ за своєю юридичною природою взагалі не міг розглядатися як нормативно-правовий акт.

До недоліків зафіксованих у законі положень

стосовно вільного та рівного доступу до української ГТС слід віднести те, що випадки тимчасового обмеження доступу визначатимуться підзаконним актом НКРЕ (з огляду на чутливість цього питання, варто було б урегулювати його на рівні закону, щоб уникнути можливих зловживань і непорозумінь). Крім того, закон не передбачає можливості оскарження у судовому порядку рішення про відмову у наданні доступу до газової мережі. Оскільки таке рішення прийматиметься не органом державної влади, а суб'єктом господарювання (оператором, газотранспортним або газорозподільним підприємством), оскаржити його у судовому порядку буде складно, якщо це прямо не передбачено законом.

Вільний і рівний доступ до ГТС України має надаватися як для постачання газу споживачам України, так і для його транзиту через територію країни. Останній аспект означає, що віднині українська сторона зобов'язана забезпечувати транзит газу через свою територію не лише для «Газпрому», а й, у разі отримання відповідних заявок, для інших зацікавлених суб'єктів господарювання, у тому числі європейських компаній, причому на рівних умовах. Водночас практична реалізація права на доступ до української ГТС нашою хується на перешкоди:

— юридичного характеру: до нинішнього часу держава створила велику частину необхідних передумов для організації повноцінного ринку природного газу. Влітку 2012 року НКРЕ затвердила Порядок доступу до об'єктів єдиної газотранспортної системи (ГТС). Документ передбачає створення системного оператора, на якого буде покладено функції управління ГТС. Функції системного оператора виконує компанія, яка управляє національними магістральними газопроводами

— технологічного характеру: передусім це стосується порядку і процедури доступу до магістральних газопроводів для цілей транзиту газу через територію України. На сьогодні такий доступ на умовах монополії та пріоритетності має російський «Газпром». Для надання ж рівного доступу всім зацікавленим суб'єктам (у тому числі європейським компаніям) необхідно забезпечити технологічні умови прийняття газу в українську ГТС на українсько-російському кордоні не лише від «Газпрому», а й від інших зацікавлених компаній. А для цього потрібно, перш за все, побудувати газовимірювальні станції з українського боку українсько-російського кордону та визначити технологічні правила приймання-передачі газу за європейськими принципами, як на українсько-російському, так і на українсько-європейських кордонах.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що Закон далеко не повною мірою відображає модель газового ринку, передбачену Другою газовою директивою ЄС. Однак реалізація навіть тих основних європейських принципів, що закріплені у ньому, — вільний вибір споживачами постачальників газу, вільний і рівний доступ до газових мереж, розмежування діяльності у газовому секторі — дасть можливість побудувати каркас лібералізованого та конкурентного газового ринку європейського типу. Реалізація Закону в європейський спосіб, побудова лібералізованого та конкурентного газового ринку за європейським зразком не лише сприятимуть інтеграції України в європейський газовий простір, а й допоможуть побудувати по-справжньому рівноправні та взаємовигідні відносини з «Газпромом» на європейських принципах.

## Список літератури

1. Про засади функціонування ринку природного газу [Текст] : закон України від 08.07.10 р. №2467-VI «» зі змінами та доповненнями.
2. Про забезпечення споживачів природним газом [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України №1729 від 27.12.2001 р.
3. Про визначення ступеня кваліфікації споживачів природного газу [Текст] : постанова НКРЕ від 29.03.2012 № 305.
4. Про забезпечення комерційного обліку природного газу [Текст] : закон України від 16.06.2011 № 3533-VI зі змінами та доповненнями.
5. Перша та Друга газова директива ЄС №98/30/ЄС від 22.06.1998 р. та №2003/55/ЄС від 26.06.2003 р.

## РЕЗЮМЕ

**Перерва Максим**

### Нормативно-правове регулювання ринку природного газу на Україні

В статті розглядається нормативно-правове регулювання ринку природного газу на Україні, ключові зміни, які відбулися в останнє час, проблеми та перспективи розвитку.

## RESUME

**Pererva Maksym**

### Regulatory-legal framework of natural Gas market in Ukraine

In the article the regulatory-legal framework of natural Gas market in Ukraine is considered. The key changes implemented in the latest time, problems and prospects of development have been observed.

*Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.*

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИВАТНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ**

*Стаття розглядає проблему державного регулювання приватних навчальних закладів у різних країнах світу. Проаналізовано основні фактори, що визначають розвиток приватної освіти, наведено приклади податкових та інших пільг, які надаються приватним навчальним закладам державою в інших країнах. Предметом дискусії стало питання, що саме з цієї практики може бути ефективно застосовано для регулювання приватних вищих навчальних закладів в Україні.*

**Ключові слова:** державні навчальні заклади, приватні навчальні заклади, державна політика, ринок, пільги, податки, субсидії.

Ефективне використання обмежених ресурсів – головне завдання економіки як науки. За сучасних умов практично усі ресурси, які використовуються підприємствами у світі, є обмеженими, але найціннішим і найнеобхіднішим стають не машини та обладнання, а кваліфікований персонал, тобто інтелектуальний капітал. Якість цього ресурсу, звичайно, залежить від багатьох факторів, до яких можна зарахувати вродженні вміння та таланти працівників, риси характеру тощо. Але одним із найважливіших чинників, що визначають цінність працівників для роботодавців, є ті вміння та навички, які майбутні спеціалісти отримують у навчальних закладах. Тому успішність випускників на ринку праці, прибутковість роботодавців та ефективність роботи всієї економіки нашої країни багато в чому визначається наявністю в достатній кількості навчальних закладів, які надають освітні послуги відповідної якості.

Система освіти виконує роль необхідного фундаменту для побудови сильної, ефективної та конкурентоспроможної економіки і підняття життєвого рівня населення. Тому для позитивних змін в економіці та суспільстві нам перш за все треба проаналізувати та запропонувати шляхи вдосконалення системи освіти. Для аналізу ситуації на ринку освітніх послуг в Україні та подання рекомендацій щодо конкретних дій, які повинна здійснити держава у цьому напрямку, доцільно звернутись до зарубіжного досвіду і порівняти ринки освітніх послуг та їх державне регулювання в Україні та за кордоном.

Проблему державного регулювання ринку освітніх послуг у своїх статтях піднімали вітчизняні науковці Вітер М. Д., Сиченко В. О., Шендер А. Р. та інші. Роль держави в модернізації системи освіти проаналізувала у своїй дисертації Демченко О. Л. Ми ж у своїй статті звернемо увагу на досвід інших країн.

Якщо говорити про структуру ринку послуг вищої освіти (табл. 1), можна зауважити, що майже у всіх країнах існують як державні, так і приватні заклади. В Україні частка недержавних закладів складає 28% від загальної кількості ВНЗ. Середня частка приватних ВНЗ у проаналізованих країнах Центральної та Східної

Європи становить 43%, що значно вище українського показника. Тому можна зробити висновок, що в процесі інтеграції вітчизняної економіки та економіки країн Європейського Союзу кількість приватних навчальних закладів буде зростати, що говорить про хороші перспективи для приватних ВНЗ у майбутньому.

Різниця у структурі ринків освітніх послуг у різних країнах зумовлена багатьма факторами, до яких можна зарахувати наступні:

*Економічні фактори:*

- Наявність конкуренції, тобто рівень розвитку державних вищих навчальних закладів.
- Рівень життя населення та його готовність оплачувати послуги вищої освіти.
- Наявність або очікування структурних змін в економіці, які вимагають спеціалістів з нових галузей знань.
- Забезпеченість приватних навчальних закладів необхідною матеріальною базою для здійснення підготовки спеціалістів.
- Можливість отримати зовнішнє фінансування операційної діяльності та для розвитку.
- Структура та динаміка розвитку ринку праці.

*Політичні фактори:*

- Особливості державної політики стосовно недержавних вищих навчальних закладів.
- Позитивний та негативний досвід сусідніх держав у цьому питанні.
- Політична стабільність у державі.
- Рівень інтеграції економіки та сфери освіти.

*Соціальні фактори:*

- Ставлення та довіра населення, а також роботодавців до приватної вищої освіти.
- Позиціонування приватних навчальних закладів як таких, що забезпечують рівень освіти не нижчий, ніж у державних.
- Рівень народжуваності в країні.
- Вікова структура населення.

*Інші фактори:*

Історичний розвиток освіти, зокрема приватної, в регіоні.

**Таблиця 1. Приватні вищі навчальні заклади в країнах Центральної і Східної Європи [1, с. 290]**

Країна	Кількість вищих навчальних закладів		
	Всього ВНЗ	Приватні	%
Албанія	15	4	27
Білорусія	55	12	22
Болгарія	53	16	30
Чеська республіка	67	40	60
Естонія	36	23	64
Угорщина	69	38	55
Молдова	35	17	49
Польща	427	301	70
Росія	1071	409	38
Україна	435	187	28
Середнє значення	226	98	43

- Можливість абітурієнтів навчатись за кордоном.
- Можливість приватних навчальних закладів залучати на навчання закордонних студентів.

Одним з найвагоміших факторів є особливості державної політики стосовно приватних вищих навчальних закладів, що визначається законодавчими актами або конституціями держав. Зокрема, надзвичайно важливим є державне регулювання процесу створення приватного навчального закладу. Наприклад, у Данії право родичів засновувати недержавні школи і учити в них дітей було встановлено Конституцією ще в 1814 р. У Франції існує ціла серія законодавчих актів, які дають змогу родичам, релігійним та іншим організаціям відкривати недержавні навчальні заклади. У Німеччині таке право підтверджено статтею 7 Конституції 1949 р. У США і Великобританії нема спеціальних конституційних статей про недержавні освітні заклади, але право на їх створення підтверджується законодавчими актами. У Великобританії, наприклад, воно визначається «Актом про освіту» від 1944 р. [1, с. 289]

Крім того, у сучасному світі різниця між приватними і державними ВНЗ стає все більш розмитою. У США, наприклад, багато приватних коледжів та університетів отримують значну фінансову підтримку від уряду, у той час, як державні навчальні заклади вводять оплату за навчання і шукають небюджетні джерела фінансування. Серед фінансових засобів, які отримують недержавні ВНЗ, переважне місце займають субсидії федерального уряду. Це дає органам державної влади право контролювати цільове використання коштів і якість навчальної роботи. Іншими вагомими джерелами фінансування приватних ВНЗ є недержавні субсидії: кошти фірм, благодійних фондів, приватних осіб тощо. Поряд з прямими субсидіями важливу роль у розвитку вищої освіти США та інших країнах Заходу відіграють такі види державної допомоги, як виділення грантів навчальним закладам і викладачам, грошові компенсації біднішим сім'ям, діти яких добре вчаться тощо.

Пропорції в різних країнах різні, але у всіх розвинених суспільствах приватна освіта престижна і елітарна. Потрібно зазначити, що майже в усіх країнах Західної Європи кількість приватних університетів незначна порівняно з кількістю публічних університетів. Відомо, що західний публічний університет відрізняється від державного у нашому

розумінні. Попри те, що він фінансується з центрального (федерального) або муніципального бюджету, західний університет є своєрідною маленькою державою в державі: має власний статут, академічний сенат, територію, на яку в деяких випадках не має право зайти без дозволу університетської адміністрації навіть поліцейський для виконання своїх обов'язків, інші суверенні права. У різних країнах Європи публічні університети мають свої специфічні відмінності. Так у Німеччині публічний університет для громадян цієї країни безкоштовний, витрати сплачує місцевий бюджет, а для іноземного студента – платний (за деякими винятками для громадян окремих східноєвропейських, зокрема колишніх соціалістичних, країн). В Італії такий університет стягує щорічну платню, яка, проте, не перевищує декілька сотень доларів. [2, с. 116]

Таким чином, у західних країнах право батьків на вибір для своїх дітей навчального закладу тієї чи іншої форми власності є природним для суспільства та держави. Більше того, увага до приватного сектора освіти, його підтримка з боку держави неухильно зростають. Так у посланні президента США Б.Клінтона конгресу 4 лютого 1997 року розвиток приватної освіти розглядається як чинник, що буде сприяти конкуренції і новаторству і тим самим покращувати становище в державному освітньому секторі [3, с. 1].

В Австралії приватні навчальні заклади отримують фінансування від держави, а також платню за навчання від приватних осіб. Як наслідок, приватні навчальні заклади мають багаторічну історію, високооплачуваних, кваліфікованих викладачів, хорошу матеріально-технічну базу та репутацію елітних закладів, що забезпечують рівень освіти набагато вищий, ніж у державних. Крім того, приватні заклади є членами багатьох організацій, які допомагають випускникам у працевлаштуванні після навчання. Тому висока вартість навчання є виправданою і відображає високу цінність отриманих послуг.

У Німеччині платня за навчання в приватних навчальних закладах підтримується на достатньо низькому рівні. Для ефективного функціонування такі заклади отримують додаткове фінансування від держави, що інколи може повністю покривати витрати на заробітну плату.

У сусідній Росії, наприклад, згідно із новими змінами до Податкового кодексу Російської Федерації, освітні заклади сплачують податок на прибуток за

нульовою ставкою. А також нещодавно було подано законопроект, за яким приватні ВНЗ також зможуть отримувати фінансування з бюджету і приймати на навчання студентів за державним замовленням.

В Україні сьогодні налічується близько 200 приватних ВНЗ, у яких здобувають освіту понад 433,5 тисяч студентів (15,4% від загальної кількості). Тобто значна частина студентів навчаються в недержавних вищих навчальних закладах. Разом з тим приватні освітні заклади не отримують підтримки від держави, як це відбувається в інших країнах.

Оподаткування доходів приватних навчальних закладів в Україні теж містить свої нюанси. Наприклад, у Податковому Кодексі передбачена можливість визнання ВНЗ неприбутковою організацією, відповідно до визначення ст. 157: «Ця стаття застосовується до неприбуткових установ та організацій, зареєстрованих згідно з вимогами законодавства та внесених органами державної податкової служби в установленому порядку до Реєстру неприбуткових організацій та установ, які є:

б) ...вищими навчальними закладами III-IV рівнів акредитації, внесеними до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави; ...» [4, ст. 157].

Здавалось би, приватні навчальні заклади мали б через соціальну значущість своїх функцій розраховувати на підтримку держави, але, проаналізувавши статистику внесень приватних навчальних закладів до Державного реєстру (Утворений відповідно до статті 12 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Положення про Реєстр затвержене Постановою КМУ від 23 квітня 2001 р. № 380 «Про затвердження Положення про Державний реєстр наукових установ, яким надається підтримка держави»), можна зробити висновок, що це для приватних навчальних закладів швидше виняток, оскільки серед 200 ВНЗ внесено до Реєстру протягом 2008-2010 рр. лише 4 таких навчальних заклади. Факт внесення до такого Реєстру підтверджується Свідоцтвом. На сьогодні організаційно-методичне забезпечення ведення Реєстру здійснює Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації [4, ст. 157].

Звичайно, використання такої потужної допомоги від держави у вигляді звільнення від оподаткування для навчального закладу надало б значні фінансові переваги, але, на жаль, як було зазначено вище, це лише виняткові випадки.

В Україні приватні навчальні заклади також відрізняються від інших підприємств звільненням від

податку на додану вартість (ПДВ). Крім вищезгаданої можливості реєстрації у якості неприбуткової організації та звільнення від ПДВ, ніяких додаткових чи інших пільг приватним освітнім закладам держава не надає. Разом із тим, навіть в умовах зниження кількості абітурієнтів в останні роки, державні заклади не в змозі повністю забезпечити вищою освітою за популярними на сьогодні спеціальностями усіх бажаючих. Тому поява на ринку приватних закладів є цілком виправданою та доцільною, адже вони є важливою ланкою системи освіти.

Іван Іванович Тимошенко, голова асоціації навчальних закладів України приватної форми власності, висловив цікаву думку про те, що було б доречно закріпити право на безкоштовну освіту не за певним вузом та факультетом, а за конкретними абітурієнтами, які набрали найбільшу кількість балів на зовнішньому незалежному оцінюванні чи мали хороші бали під час навчання в школі. Такий підхід позитивно відобразився б на конкурентному середовищі освітніх послуг. Для залучення найкращих студентів, навчання яких буде оплачувати держава, ВНЗ необхідно було б постійно дбати про підвищення рівня підготовки, використання прогресивних сучасних методів навчання, допомогу при працевлаштуванні тощо. З іншого боку, такий підхід знизив би можливість централізованого управління кількістю спеціалістів із певних спеціальностей. Адже визначаючи кількість місць державного замовлення для окремих напрямів підготовки, Міністерство освіти і науки, молоді та спорту тим самим регулює обсяг та структуру пропозиції спеціалістів із певних напрямів на ринку праці.

Приватні ВНЗ зробили вагомий внесок у подолання системної кризи в країні: створили тисячі нових робочих місць, врятували від життєвих катаклізмів десятки тисяч молодих людей, надавши їм можливість знайти належне місце в суспільстві; швидко відреагували на зміни в економіці та стимулювали підготовку кадрів з гостродефіцитних спеціальностей. Приватні навчальні заклади мають більше можливостей щодо впровадження нових методик та інформаційних технологій в освітній процес, вдосконалення управління ВНЗ, його соціально-економічною діяльністю, наприклад, за рахунок більш гнучкої фінансової поведінки.

Тому законодавчим органам потрібно провести аналіз державної політики стосовно недержавних вищих навчальних закладів і надати їм більше можливостей для забезпечення майбутніх працівників якісною освітою.

## Список літератури

1. Вітер, М. Б. Приватні вищі навчальні заклади в освітньому просторі України [Текст] / М. Б. Вітер // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України - 2007. - №17.6. - С. 286-291.
2. Гуляницький, В. В. Тенденції розвитку приватного сектора вищої освіти в аспекті Болонської конвенції [Текст] / В. В. Гуляницький // Болонський процес: перспективи розвитку вищої освіти України. Матеріали VII Міжнародної наукової конференції «Модернізація вищої освіти України в умовах Болонського процесу: аналіз вітчизняного досвіду і перспективи розвитку», м. Одеса, 29–31 травня 2007 р.і VIII Міжнародної наукової конференції «Стан і перспективи розвитку вітчизняної системи вищої освіти в контексті Болонського процесу», м. Судак (Автономна Республіка Крим), 13–16 вересня 2007 р. 110-122.
3. Новосельцева, О. Е. Від школи – як організаційно-технічної установи до школи – як системи відносин [Електронний ресурс] / О. Е. Новосельцева. — Режим доступу : <http://n-z-d.com/articles/83-article3.html>
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс].— Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Трубич, С. Формування та розвиток ринку освітніх послуг як передумова входження України в ЄС (підходи до уточнення понятійного апарату дослідження) [Текст] / С. Трубич // Вісник Львівського НУ ім. Івана Франка: Серія економічна – 2005, вип. 34. – С. 32-40.

6. *Statistical Information on Higher Education in Central and Eastern Europe. European Center for Higher Education* // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.cepes.ro>.
7. Демченко, О. Л. Міжнародна співпраця вищих навчальних закладів України [Текст] / О. Л. Демченко // *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. - 2008. - № 2. - С. 65-70.
8. Сиченко, В. Державна освітня політика в контексті європейської інтеграції [Текст] / В. Сиченко // *Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України* - 2008. - № 4. - С. 249-256.
9. *Налоговый Кодекс Российской Федерации [Текст] (часть вторая) от 05 августа 2000 № 117-ФЗ (ред. от 06 декабря 2005)* // *Собрание законодательства РФ, 07 августа 2000, № 32, ст. 3340*.
10. *Private schools* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://en.wikipedia.org/wiki/Private\\_school](http://en.wikipedia.org/wiki/Private_school).

## РЕЗЮМЕ

***Петрук Татьяна***

### **Государственное регулирование частных образовательных заведений в Украине и за границей**

Статья поднимает проблему государственного регулирования частных учебных заведений в разных странах мира. Автор анализирует факторы, которые определяют развитие частного образования, а также приводит примеры налоговых и других льгот, которые имеют данные заведения и дискутирует о том, что именно из этой практики может быть эффективно применено к регулированию частных вузов в Украине.

## RESUME

***Petruk Tetyana***

### **Government regulation of private educational institutions in Ukraine and abroad**

The article deals with the problem of government regulation of private educational institutions in different countries of the world. The author analyses key factors, which influence development of private education, gives examples of tax and other benefits which private institutions have and discusses which of this foreign practice can be applicable to Ukrainian private institutes.

***Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.***



## ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Розглянуто особливості сучасного стану житлово-комунального господарства України. Проаналізовано проблеми та перспективи функціонування підприємств галузі в сучасних умовах. Запропоновано напрямки удосконалення розвитку житлово-комунального господарства в межах рівнів управління галуззю.*

**Ключові слова:** житлово-комунальне господарство, PEST-аналіз, SWOT-аналіз, напрямки удосконалення, перспективи розвитку.

У сучасних умовах господарювання житлово-комунальне господарство є одним із складних об'єктів управління. Рівень розвитку цієї галузі господарства не повністю задовольняє потреби населення, матеріально-технічна база підприємств та організацій галузі потребує розширення і удосконалення. Актуальним постає обумовлення напрямків реформування діяльності підприємств житлово-комунальної галузі для покращення ефективності діяльності, використання резервів розвитку та сучасних можливостей і перспектив удосконалення функціонування цього сектору економіки в сучасних умовах зовнішнього оточення.

Різноманітність підходів до реформування розвитку житлово-комунального господарства викладено у працях вітчизняних науковців, зокрема: Бражникової Л., Гури Н., Завади О., Костіна Ю., Лагутіна В., Логвиненка В., Панасенко І., Піонтковського П., Полуянова В., Юрченко І. та інших. Проаналізовані розробки є науково-теоретичною та практичною основою для реформування житлово-комунального господарства. Проте відсутність належного фінансування, кваліфікованого державного менеджменту та необхідних технологій не дозволили суттєво вдосконалити застарілу систему управління житлово-комунальним господарством країни.

Наявність невирішених наукових проблем, пов'язаних з необхідністю реформування розвитку житлово-комунального господарства країни, формування єдиного ефективного підходу до вирішення роками накопичених проблем цього сектору господарства, зумовлюють необхідність проведення дослідження в цьому напрямку. Виникає необхідність застосування елементів сучасних методів аналізу для формування бази дослідження й подальшого визначення шляхів удосконалення розвитку галузі.

Метою статті є розробка напрямків удосконалення розвитку житлово-комунального господарства на основі вивчення сучасних проблем та перспектив функціонування підприємств галузі.

Перспективи розвитку житлово-комунального господарства країни потребують детального вивчення стану основних показників діяльності протягом останнього року, визначення позитивних зрушень у функціонуванні галузі, обумовлення місця житлово-комунального сектору в сучасній економіці України.

Аналіз показників ефективності діяльності підприємств житлово-комунальної галузі протягом 2011-2012 рр. [10; 11], показав, що у 2011 році населенням сплачено за житлово-комунальні послуги 35800 млн. грн., або 97,8% нарахованих за цей період сум. Найвищий рівень оплати за послуги зафіксований в Одеській, Закарпатській, Львівській та Хмельницькій областях (100,7-102,8%), найнижчий - у АПК, Дніпропетровській та Луганській областях (94,1-95,3%). У 2011 році з населенням було укладено 123,2 тис. договорів про погашення реструктуризованої заборгованості на суму 233,3 млн. грн. [10].

Заборгованість населення України з оплати житлово-комунальних послуг у січні 2012 року збільшилася на 7,6% порівняно з груднем 2011 року і склала 12695 млн. грн. Зростання заборгованості спостерігалось в усіх регіонах країни, крім Вінницької області. При цьому середній термін заборгованості склав 2,6 місяця [10].

У січні 2012 року сплачено за послуги житлово-комунального господарства 3,8 млрд. грн., або 79,7% нарахованих за цей період сум. Найвищий рівень оплати за послуги зафіксований у Вінницькій та Одеській областях, а також Києві (90-106,4%), найнижчий - у Дніпропетровській, Херсонській та Чернівецькій областях (70-70,6%). За даними Державного комітету статистики, у січні 2012 року з населенням було укладено 4,9 тис. договорів про погашення реструктуризованої заборгованості на суму 11,9 млн. грн. [10].

У січні-червні 2012 р. населенням країни сплачено за житлово-комунальні послуги 21,5 млрд. грн. (101,4% нарахованих за цей період сум). Серед регіонів найвищий рівень оплати за житлово-комунальні послуги спостерігався у Закарпатській, Сумській та Вінницькій областях (114,2-108,4%), найнижчий - у м. Севастополі та Автономній Республіці Крим (94,2 та 95,5% відповідно) [11].

Середні нарахування за житлово-комунальні послуги на одного власника особового рахунку у червні 2012 р. порівняно з відповідним періодом 2011 р. зменшились на 0,7% і з урахуванням електроенергії становили 225,1 грн. [11].

Заборгованість населення з оплати житлово-комунальних послуг зменшилась у червні 2012 р. порівняно з травнем на 2,7% і на кінець червня 2012 р. становила 11301,7 млн. грн., середній термін

заборгованості населення за всі послуги склав 3,2 місяця. Зменшення заборгованості відбулося у всіх регіонах України [11].

Протягом січня-червня 2012 р. населенням сплачено за електроенергію 5348,7 млн. грн. (192,0% нарахованих за цей період сум). Серед регіонів найвищий рівень оплати електропостачання спостерігався у м. Севастополі, Закарпатській, Херсонській та Одеській областях (320,2–291,8% з урахуванням погашення боргів попередніх періодів), найнижчий – у Чернігівській, Сумській та Житомирській областях (104,9–128,2%). Заборгованість населення з оплати електроенергії на кінець червня 2012 р. становила 2868,1 млн. грн. [11].

На виконання постанови Кабінету Міністрів України від 27. 06. 03 № 976 «Про затвердження Порядку погашення реструктуризованої заборгованості та внесення поточних платежів за житлово-комунальні послуги» у січні-червні 2012 р. з населенням було укладено 33,5 тис. договорів щодо погашення реструктуризованої заборгованості. Загальна сума, на яку було укладено договори в частині погашення реструктуризованої заборгованості, становила 88,0 млн. грн., а сума внесених платежів з урахуванням довгострокових договорів склала 82,4 млн. грн. З початку дії постанови з погашення реструктуризованої заборгованості (липень 2003 року) і до сьогодні було укладено 3123,8 тис. договорів на суму 2660,5 млн. грн. Сума внесених платежів становила 1858,4 млн. грн. [11].

Таким чином, порівнюючи стан підприємств житлово-комунального господарства країни протягом 2011 та 2012 років, можна дійти висновку, що ситуація у галузі на початок 2012 року погіршилась через

зростання дебіторської заборгованості, зменшення виконання зобов'язань населення за договорами реструктуризації заборгованості. Проте протягом січня-червня 2012 року рівень сплати за послуги житлово-комунального господарства населенням значно зростає, середні нарахування за житлово-комунальні послуги на одного власника особового рахунку зменшуються, механізм реструктуризації дебіторської заборгованості реалізується згідно з постановою Кабміну.

Статистичні показники останніх років свідчать про несуттєве покращення стану функціонування підприємств житлово-комунального господарства країни, проте ця галузь економіки є однією із проблемних сфер, у якій реформування триває повільними темпами у зв'язку з багатьма протиріччями й проблемами. Враховуючи необхідність негайного реформування галузі житлово-комунального господарства, вважаємо, що доцільним кроком є визначення факторів зовнішнього середовища, які здійснюють суттєвий вплив на розвиток і діяльність підприємств сектору, зокрема як гальмують реформування, так й сприяють йому.

Проаналізувати стан зовнішнього середовища сфери житлово-комунального господарства, виділити найважливіші фактори впливу пропонуємо за допомогою PEST-аналізу, який зосереджує свою увагу на детальному вивченні політичних, економічних, соціальних, технологічних аспектах зовнішнього оточення галузі житлово-комунального господарства.

Розглянемо застосування PEST-аналізу для підприємств житлово-комунального господарства детальніше (табл. 1).

**Таблиця 1. PEST-аналіз для вивчення зовнішнього середовища розвитку підприємств житлово-комунального господарства України**

Політичні фактори (P)	Економічні фактори (E)
Недосконалість сучасного законодавства, що регулює діяльність цього сектору економіки Відсутність належної реалізації розробленої програми реформування галузі Відсутність єдиного постійного органа влади, спроможного реалізувати напрямки реформування галузі Недостатність фінансування з боку держави Неодноразові зміни законодавчої бази внаслідок виборів на всіх рівнях влади Відсутність міської підтримки розвитку підприємств	Нестійка економічна ситуація в країні Рівень інфляції, який постійно зростає Несприятливий інвестиційний клімат у галузі Недосконалість упровадження закордонних тенденцій функціонування галузі Специфічний характер надання послуг, сезонність Відсутність дієвого механізму встановлення тарифів на послуги галузі Середній рівень платоспроможності попиту на надані послуги підприємствами галузі Упровадження змін у політиці оподаткування у зв'язку з прийняттям нового Податкового Кодексу у 2011 році
Соціокультурні фактори (S)	Технологічні фактори (T)
Загальна тенденція зниження рівня освіченості населення Недостатність кваліфікованих кадрів робітничих спеціальностей, досвідчених управлінських кадрів Негативна демографічна ситуація в країні: зростання кількості населення пенсійного та передпенсійного віку, підвищення рівня смертності і захворюваності Сучасні зміни законодавства, що торкаються соціальної сфери: Пенсійна реформа тощо Недосконала репутація підприємств галузі Рівень задоволеності споживачів послуг та ставлення до їх оплати Характеристика підприємств галузі ЗМІ	Недостатність фінансування досліджень цієї сфери господарства Недосконалість та застарілість технологій підприємств Відсутність упровадження нових технологій, комунікацій Низькі виробничі потужності галузі Відсутність законодавчої бази для підтримки впровадження та адаптації нових технологій Відсутність патентної роботи, ліцензування

Враховуючи вплив політичних чинників на роботу підприємств житлово-комунального господарства, ми в результаті аналізу визначили фактори впливу політичної ситуації на ділову активність, інвестиційний клімат, стабільність і перспективи розвитку підприємств. Економічні чинники виступили як основні для визначення інвестиційних перспектив, тенденцій розвитку ринків, платоспроможності, розподілу економічних ресурсів у масштабі держави. Соціальні фактори визначають динаміку споживчих переваг, розподіл і структуру соціальних груп населення, вікову і гендерну структуру. Останнім чинником є технологічний компонент, метою дослідження якого є виявлення тенденцій у технологічному розвитку, патентуванні, ліцензуванні нових технологій, комунікацій.

Таким чином, результати PEST-аналізу дозволяють оцінити зовнішню ситуацію, що виникає у сфері виробництва, комерційної, політичної та соціальної діяльності. Проведення такого аналізу націлене на пошук сприятливих можливостей та умов для розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Проте ситуація в країні, як політична, економічна, так і соціокультурна та технологічна, достатньо складна. Низький рівень розвитку економіки країни у поєднанні з відсутністю провідних технологій, соціально незахищеністю трудового потенціалу країни та зосередженістю політичної влади на власних протиріччях створює несприятливий зовнішній клімат для розвитку та реформування підприємств житлово-комунального господарства.

У процесі реформування галузі необхідно узгодити

економічні інтереси держави й суб'єктів господарювання, забезпечити оптимізацію виробничої й територіальної інфраструктури житлово-комунального господарства відповідно до потреб населення; підтримувати підприємницьку ініціативу й процеси інвестування в розвиток матеріальної бази підприємств галузі; зменшити диспропорції в процесі формування попиту та пропозиції ринку житла й житлово-комунальних послуг; прагнути до дотримання екологічних нормативів й виконання стандартів якості функціонування житлово-комунального господарства.

Таким чином, підприємствам житлово-комунального господарства країни для покращення ефективності функціонування необхідно використати власні резерви зростання та сильні аспекти діяльності із урахуванням виявлених можливостей та загроз зовнішнього середовища.

Отже, з метою узагальнення перспектив та недоліків реформування та розвитку житлово-комунального господарства застосуємо SWOT-аналіз (табл. 2) й обумовимо найбільш суттєві можливості і загрози зовнішнього середовища, а також сильні та слабкі риси житлово-комунального господарства.

SWOT-аналіз найчастіше використовують як інструмент стратегічного й тактичного планування. Дослідження дозволяє чітко окреслити позитивні й негативні тенденції впливу зовнішнього оточення на діяльність підприємств житлово-комунального господарства, які визначаються як можливості та погрози. Крім того, наступний крок – визначення слабких та сильних рис підприємств галузі.

**Таблиця 2. SWOT-аналіз для вивчення перспектив і проблем реформування та розвитку підприємств житлово-комунального господарства України**

Сильні сторони (S)	Можливості (O)
<p>Розроблена Програма реформування ЖКГ</p> <p>Розроблені рекомендації щодо покращення якості наданих житлово-комунальних послуг</p> <p>Розроблені проекти впровадження ОСББ, позитивний досвід застосування у деяких регіонах</p> <p>Наявність обґрунтованих наукових досліджень у сфері ЖКГ щодо модернізації роботи підприємств</p> <p>Запропоновано низку інноваційних проектів покращення стану галузі молодими кваліфікованими кадрами</p> <p>Розроблені деякі проекти енергозберігаючих технологій [8, с. 66]</p>	<p>Упровадження приватно-державного партнерства [12, с. 16]</p> <p>Використання кредитів МВФ й інших іноземних фондів для реформування галузі</p> <p>Упровадження ефективної політики встановлення тарифів на послуги ЖКГ</p> <p>Використання ринкових принципів для підвищення конкуренції на ринку послуг житлово-комунального господарства</p> <p>Упровадження сучасних наукових розробок та досліджень для підвищення ефективності діяльності підприємств галузі</p> <p>Подальше введення ОСББ й використання громадськості для виконання напрямків реформування ЖКГ</p> <p>Досягнення злагоженості органів влади щодо напрямків та цілей реформування галузі</p>
Слабкі сторони (W)	Загрози (T)
<p>Недостатня матеріальна база ЖКГ, зношення фондів</p> <p>Низький рівень інвестиційної привабливості комплексу [9, с. 244]</p> <p>Критичний фінансовий стан підприємств галузі, існування значних сум збитків</p> <p>Невідповідність якості послуг їх вартості, надання послуг житлово-комунального господарства не в повному обсязі</p> <p>Недосконалість інформаційної бази для аналізу діяльності підприємств ЖКГ</p> <p>Невідповідність кадрового забезпечення потребам житлово-комунального комплексу при переході до нових умов господарювання [9, с. 244]</p> <p>Відсутність координації діяльності сфер ЖКГ на різних рівнях</p>	<p>Відсутність єдиного напрямку та інтересу між галузями влади та самоврядуванням</p> <p>Відсутність державної підтримки та фінансування бюджетними коштами процесу реформування галузі</p> <p>Завеликий апарат управління, низький рівень відповідальності керівників ЖКГ</p> <p>Зростаючі темпи інфляції й, як наслідок, – зростання цін на товари та послуги</p> <p>Збільшення рівня дебіторської заборгованості підприємств як результат неплатежів споживачів послуг</p> <p>Вплив природно-кліматичних факторів на діяльність підприємств галузі</p> <p>Відсутність перспективних законопроектів реформування галузі</p>

PEST-аналіз та SWOT-аналіз є доцільними інструментами вивчення місця та стану функціонування підприємств житлово-комунального господарства в сучасних умовах господарювання. Розглянуті дослідження доповнюють один одного, зокрема, PEST-аналіз вивчає лише зовнішнє оточення підприємств галузі, ринок взагалі; SWOT-аналіз зосереджує увагу на визначенні місця підприємств житлово-комунального господарства в економіці країни, особливості функціонування на ринку.

Аналізуючи результати дослідження, ми зробили висновок, що поряд з негативними причинами, що обумовлюють слабкі аспекти функціонування підприємств житлово-комунального господарства, можна назвати й позитивні моменти. Так до можливостей розвитку ЖКГ зараховують упровадження сучасних наукових досліджень, інноваційних проектів за рахунок іноземного інвестування, кредитів, цільового фінансування. Необхідною умовою реформування галузі вважаємо використання приватно-державного партнерства – прогресивної форми співробітництва бізнесу, держави і громадськості з метою розробки змішаного механізму для фінансування і інвестування великих соціально важливих проектів, що торкаються інтересів всіх суб'єктів [8, с. 65]. Використання результатів досліджень науковців у сфері ціноутворення послуг

ЖКГ дозволить раціонально обґрунтувати чинні тарифи на послуги підприємств галузі.

Для подолання загроз зовнішнього середовища необхідно використовувати сильні аспекти діяльності підприємств ЖКГ, зокрема подальше впровадження ОСББ, інноваційних проектів розвитку галузі тощо. Це дозволить подолати загрози зовнішнього оточення й зміцнити слабкі позиції.

Таким чином, робимо висновок, що постає необхідність подальшого реформування діяльності галузі. Слід акцентувати увагу на збереженні можливостей покращення розвитку житлово-комунального господарства, спираючись на використання науково-технічного потенціалу, вітчизняного і закордонного досвіду. Процес реформування й розвитку цієї галузі народного господарства повинен використовувати сучасні розробки науковців; економіко-математичні розрахунки й прогнози; ефективний механізм прийняття управлінських рішень.

Проведений аналіз діяльності підприємств житлово-комунального господарства й оточуючого середовища галузі дозволяє відокремити напрямки-стратегії удосконалення розвитку галузі на різних рівнях управління в межах сильних та слабких аспектів й зовнішнього середовища (рис. 1).



*Рис. 1. Шляхи удосконалення розвитку ЖКГ*

Таким чином, проведений аналіз сучасного стану житлово-комунального господарства в економіці країни дозволив детально розглянути проблеми галузі та перспективи майбутнього розвитку. На основі виявлених недоліків функціонування підприємств із застосуванням можливостей зовнішнього оточення, запропоновані напрямки удосконалення розвитку житлово-комунального сектору на рівні держави, галузі та окремого підприємства. Шляхи реформування діяльності підприємств галузі розподілено на три рівні, як зазначено вище, з метою урегулювання інтересів між різними верствами влади й самоврядування, досягнення більш ефективного виконання завдань управління житлово-комунальним господарством

країни. Крім того, аналіз показує, що першочерговими завданнями в галузі є розв'язання проблем модернізації та розвитку за допомогою покращення стану матеріальної бази підприємств із застосуванням комплексу інвестиційних проєктів. Це має призупинити подальше старіння фондів і зростання вартості послуг, одночасно створивши стимули притоку інвестицій у галузь.

Тому напрямками подальших досліджень мають стати докладніше вивчення матеріальної складової управління житлово-комунальними підприємствами, розробка та впровадження ефективного механізму фінансування підприємств галузі, покращення використання активів підприємств.

## Список літератури

1. Бражникова, Л. Н. Некоторые подходы к совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью коммунального предприятия [Текст] / Л. Н. Бражникова // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 13-14.
2. Гура, Н. О. Система формування тарифів на житлово-комунальні послуги [Текст] / Н. О. Гура // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 69-76.
3. Полуянов, В. П., Савенко А. Ю. Формирование институциональных основ развития рынка жилищно-коммунальных услуг в Украине: тарифная политика [Текст] / В. П. Полуянов, А. Ю. Савенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – № 31-2. – С. 129-134.
4. Юрченко, І. А. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління дебіторською заборгованістю на ОКП «Донецьктеплокомуненерго» [Текст] / І. А. Юрченко // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 96. – С. 315-323.
5. Завада, А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства [Текст] / А. Завада // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 4-14.
6. Логвиненко, В. І. Розвиток конкурентних механізмів функціонування ЖКГ на регіональному та муніципальному рівнях [Текст] / В. І. Логвиненко // Менеджер: ДонДУУ. – 2008. – № 4 (46). – С. 10-15.
7. Лагуті, В. Недореформоване житлово-комунальне господарство: проблеми та перспективи [Текст] / В. Лагуті, С. Мельник // Економіст. – 2004. – № 4. – С. 54-56.
8. Пионтковский, П. В. Перспективы развития жилищно-коммунального хозяйства: вызовы и возможности [Текст] / П. В. Пионтковский, Ю. Д. Костин // БизнесИнформ. – 2009. – № 2 (3). – С. 62-66.
9. Панасенко, І. В. Концептуальні засади статистичного забезпечення управління підприємствами житлово-комунального комплексу [Текст] / І. В. Панасенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 242-249.
10. Рост задолженности по ЖКХ наблюдается во всех регионах страны [Електронний ресурс] // Асоціація теплотехнічних компаній України: ЖКХ сьогодні. – 01. 03. 2012. . – Режим доступу: <http://atku.org.ua/today/>.
11. Статистика ЖКГ [Електронний ресурс] // Україна комунальна. – 2012. – Режим доступу: <http://statistic.jkg-portal.com.ua>.
12. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 рр. [Текст] : закон України від 11 червня 2009 р. № 1511-IV // Офіційний вісник України. – № 30. – 13. 08. 2004. – С. 16.

## РЕЗЮМЕ

**Полякова Наталья**

### **Жилищно-коммунальное хозяйство Украины: современные перспективы развития**

Рассмотрены особенности современного состояния жилищно-коммунального хозяйства Украины. Проанализированы проблемы и перспективы функционирования предприятий отрасли в условиях внешней среды. Предложены направления совершенствования развития жилищно-коммунального хозяйства в рамках уровней управления отраслью.

## RESUME

**Polyakova Natalia**

### **Housing and communal services of Ukraine: contemporary perspectives**

The features of the current state of the housing and communal services of Ukraine are considered. The problems and prospects of the functioning of the enterprises of this industry taking into account the environment are analyzed. The directions for the improvement of housing and communal services according to the level of sector management are proposed.

*Стаття надійшла до редакції 16.09.2012 р.*

**Валентина ПОЛЯНКО**

кандидат економічних наук, доцент,  
заступник директора з науково-педагогічної роботи та інноваційної діяльності ЧТЕІ КНТЕУ

**Олена БОЗУЛЕНКО**

кандидат економічних наук, доцент,  
декан факультету торговельного підприємництва та міжнародної економіки, ЧТЕІ КНТЕУ

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В МІСТІ ЧЕРНІВЦІ

*У статті розглянуто трансформаційні процеси, які відбуваються у сфері торгівлі м. Чернівці на сучасному етапі. Визначено роль торгівлі у забезпеченні розвитку міста та досліджено фактори, що характеризують динаміку торговельної діяльності. Зазначено позитивні зміни, що відбулися останнім часом у торговельному підприємстві та визначено пріоритетні напрями розвитку сфери торгівлі міста з урахуванням вимог споживчого ринку.*

**Ключові слова:** торгівля, сфера торгівлі, регіональний ринок, роздрібна торгівля, оптова торгівля, розвиток торгівлі, товарооборот, стратегія.

Сучасна торгівля України характеризується значними обсягами та динамізмом, що потребує переосмислення її сутності та ролі в нових умовах господарювання.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в цій сфері, зумовлені не лише закономірностями та тенденціями розвитку внутрішнього ринку, але й загальносвітовими, що відкривають перед торгівлею нові можливості інноваційного характеру. Важливим чинником активного розвитку ринку стала висока динаміка обсягів вітчизняного виробництва споживчих товарів, яка супроводжується адаптацією підприємств торгівлі до умов ринкової кон'юнктури. Разом з тим, нерегульований розвиток торгівлі в регіонах спричиняє деформацію її інфраструктури, погіршення якості торговельного обслуговування населення, недобросовісну конкуренцію. Такі негативні явища, які притаманні торговельній сфері, значною мірою зумовлені тим, що розвиток і функціонування внутрішньої торгівлі відбуваються на основі лібералізації та саморегулювання [1, с. 4].

Тому в умовах нестабільної економічної кон'юнктури актуальність дослідження внутрішнього ринку регіонів постійно підвищується. Сучасні умови розвитку потребують переходу до більш цивілізованого внутрішнього ринку з новими ефективними структурними рівнями і ринковою рівновагою [2, с. 5].

Відсутність комплексної уяви про регіональний розвиток торгівлі та його значні диспропорції на сучасному етапі викликають об'єктивну необхідність вивчення стану сфери торгівлі та удосконалення механізму її функціонування в ринковому середовищі, формулювання пріоритетних напрямів розвитку та визначають актуальність обраної теми, її практичну значущість для організації торговельної діяльності в м. Чернівці.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів розвитку торгівлі на регіональному ринку, а також запровадження нових механізмів регулювання цієї сфери економіки внесли

такі вчені, як Антонюк Я. М., Апопій В. В., Балабанова Л. В., Бланк І. О., Виноградська А. М., Гець В. М., Голошубова Н. О., Лігоненко Л. О., Мазаракі А. А., Мочерний С. В., Ушакова Н. М. та ін. У роботах цих науковців досліджуються теоретичні положення та методичні підходи щодо функціонування торгівлі в системі її зовнішніх та внутрішніх чинників. Однак не всі аспекти цієї складної та багатогранної проблеми з'ясовані та досліджені, особливо в окремо взятому регіоні.

Відповідно до окресленої проблематики метою роботи є висвітлення основних тенденцій розвитку сфери торгівлі м. Чернівці, позитивних змін, що в ній відбулися, а також розробка рекомендацій щодо адаптації потенціалу торговельної сфери міста до потреб споживчого ринку.

Відповідно до мети були поставлені і вирішені такі завдання:

- виявити особливості та тенденції розвитку і розміщення торгівлі споживчими товарами в м. Чернівці;
- здійснити оцінку економічної ефективності торговельної діяльності;
- обґрунтувати основні напрями розвитку торгівлі споживчими товарами.

Ефективність функціонування торговельної мережі значною мірою залежить від зростання доходів населення, забезпечення соціальної стабільності, збільшення обсягів внутрішнього ринку. Без торгівлі неможливий економічний розвиток інших видів економічної діяльності, узгодження між попитом та пропозицією, налагодження міжрегіональних зв'язків та ін. [3, с. 23].

Більшість актуальних проблем розвитку торгівлі є загальними для всіх регіонів, вони сформульовані в Постанові Кабінету міністрів України «Про затвердження Програми розвитку внутрішньої торгівлі на період до 2012 року». Основними завданнями Програми є: задоволення потреб населення, запобігання необґрунтованому зростанню цін на споживчому ринку, у тому числі на соціально

значущі продовольчі товари; запровадження сучасних стандартів торговельного та побутового обслуговування тощо [4].

Виконання Програми визначило такі позитивні зрушення у сфері торгівлі:

- застосування сучасних торговельних технологій;
- створення торговельних підприємств, які відповідають вимогам європейських стандартів;
- створення сучасних торговельних мереж з відпрацьованими бізнес-процесами, менеджментом і сформованим корпоративним кліматом та ін.

При визначенні стратегії розвитку регіонального ринку споживчих товарів слід урахувати як реалії трансформаційного етапу розбудови економіки України, так і регіональні особливості, що обумовлені низьким рівнем грошових доходів частини населення. Крім того, велике значення має матеріально-технічний стан бази торгівлі в кожній окремій області, її роль та місце в економіці регіонів [5, с. 1].

За час свого розвитку і становлення Буковина входила до складу різних країн, що безперечно позначилося на підприємливості його мешканців. Крім того, зручне розташування міста на перетині шляхів між Півднем та Північчю Східної Європи, близькість до центральноєвропейських країн, межування з Румунією та Молдовою здавна сприяє розвитку Чернівців як торгового міста. У Чернівцях зосереджена третина промислових підприємств області, значна кількість об'єктів торгівлі та побуту, на яких зайнята більшість працездатного населення – біля 20% робочих місць створюється саме завдяки торговельній діяльності, а з 13336 зареєстрованих суб'єктів господарювання в I кварталі 2012 року більше 25% припадало саме на сферу торгівлі та послуг [6].

З метою ефективного функціонування системи обігу споживчих товарів, розвитку сфери торгівлі та ресторанного господарства як важливої складової внутрішнього ринку за ініціативи Чернівецької міської ради була розроблена Програма розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в місті Чернівці на 2012-2015 роки, а також Стратегічний план розвитку міста Чернівців на 2012-2016 роки, напрямками яких є сприяння просуванню інноваційних продуктів (товарів і послуг) на внутрішньому й зовнішньому ринках; підвищення рівня обслуговування на підприємствах торгівлі та сфери послуг шляхом проведення семінарів-тренінгів, обміну досвідом та запровадження кращих практик роботи; здійснення заходів з сертифікації та стандартизації підприємств відповідно до нормативної бази та законодавства України; продовження реконструкції та перетворення окремих ринків і мікроринків міста Чернівців у сучасні торговельно-сервісні та оптові продовольчі комплекси тощо [7; 8].

Сьогодні, як і колись, пріоритетною сферою діяльності в Чернівцях залишається торгівля, яка суттєво впливає на розвиток економіки міста. Зокрема, за 5 місяців 2012 року підприємства торгівлі збільшили сплату до зведеного бюджету на 3,8 млн. грн. або на 6% порівняно з аналогічним періодом 2011 року [6].

Загальний товарооборот підприємств оптової та роздрібною торгівлі міста у 2011 році становив майже 6,1 млрд. грн. Протягом останніх десяти років, за винятком 2009 року, спостерігалася тенденція до

постійного зростання показника із року в рік. Зменшення ж обсягів як оптового, так і роздрібною товарооборотів у 2009 році пояснюється здебільшого поширенням світової економічної кризи.

Аналіз даних роздрібною товарообороту за останні роки свідчить про позитивну його динаміку. Особливо стрімке зростання обсягу роздрібною товарообороту у місті відбувалося у 2007 році (темпер приросту фізичного обсягу порівняно з попереднім 2006 роком склав 50,4%). Воно почалося в результаті появи нових форматів торгівлі (супермаркетів, гіпермаркетів, торговельних центрів) і збільшення доходів населення. У результаті цього Чернівці на сьогодні посіли одне з перших місць по Україні за наявністю торгових площ на 1 тис. мешканців. У 2011 році забезпеченість на 10 тис. населення міста торговою площею склала 3229 кв. м, що більше порівняно з 2010 роком на 0,5% та порівняно з 2009 роком – на 9,1%. Для задоволення потреб чернівчан та гостей міста працюють понад 700 магазинів, ресторанів, кафе, барів, кіосків, 27 ринків, з яких 16 продовольчих, 6 непродовольчих, 3 змішаних і 2 квіткових. Загальна площа ринків міста складає 520 тис. кв. м, з якої під торгівлю відведено – 217 тис. кв. м.

Найбільшим ринком у місті є комунальне підприємство «Миський торговий комплекс «Калинівський ринок», що входить до п'ятірки найбільших речових ринків України і який щоденно відвідують від 30 до 50 тисяч чоловік. Ринок займає площу більше 35 га. На ринку налічується понад 10 тис. торгових місць.

У 2011 році обсяг товарообороту підприємств, які здійснюють у місті діяльність з роздрібною торгівлі, склав 3222 млн. грн. або з приростом 17,5% (у 2010 році – 12,3%). Зріс останніми роками і фізичний обсяг роздрібною товарообороту (у 2010 році – на 1,5%, у 2011 році – на 5,7%).

У 2011 році роздрібною товарооборот підприємств м. Чернівці становив більше ніж 35% загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності міста.

Обсяг товарообороту підприємств роздрібною торгівлі на 1 мешканця м. Чернівці у 2011 році досягнув 12776 грн. (у 2009 році – 9840 грн., у 2010 році – 10964 грн.). В останні роки він у 1,7-2 рази перевищує середній показник по країні. Хоча слід зазначити, що у 2010 році обсяг продажу товарів у розрахунку на 1 мешканця м. Чернівці був меншим, ніж у таких містах, як Ужгород (16840 грн.), Львів (12055 грн.), Тернопіль (11308 грн.) та Хмельницький (11614 грн.). Однак уже у 2011 році за цим показником торгівля міста відставала тільки від Львова та Ужгорода.

На початок 2012 року торгівлю товарами народного споживання в Чернівцях здійснювало близько 250 об'єктів оптової торгівлі та 1516 об'єктів роздрібною торгівлі різних форм власності, загальною площею понад 310 тис. кв. м. З них 605 – це об'єкти із продажу продовольчих товарів, 756 – непродовольчих, решта (155) - змішаних.

За останні 10 років спостерігалася тенденція до відкриття торговельних центрів з продажу продовольчих і непродовольчих товарів. На сьогодні у місті функціонують 16 супермаркетів та 3 гіпермаркети, серед них такі, як ТРЦ «Караван»,

«Сільпо», «Епіцентр К», «METRO» та великі торгово-розважальні центри – «Боянівка» (площею 30 тис. кв. м), «DEPO» (18,5 тис. кв. м), «Екватор», «Майдан», «Citypark».

У місті функціонує 10 торгових центрів (з площею понад 10 тис. кв. м), їх загальна площа складає понад 138 тис. кв. м, з яких тільки 4 залишаються професійними торговими центрами. Середні орендні ставки на торгівлю галерею площею 100 кв. м знаходяться в діапазоні від 10 до 20 дол. США за 1 кв. м на місяць, залежно від місця розташування, формату та орендного складу. При цьому, у всіх торгових центрах, за винятком ТРК «Панорама Чернівці» вільні площі практично відсутні, що говорить про високу потребу в якісних торгових приміщеннях.

На сьогодні в Чернівцях розроблено 12 проектів будівництва нових торгових центрів із залученням іноземних інвестицій. Однак нестабільна економічна ситуація стримує їх подальшу реалізацію і навіть при сприятливому збігу обставин і відкриттю ТЦ «Фуршет» GLA на 18 900 кв. м не викличе значних змін на ринку торгівлі міста. Водночас цей період є найбільш сприятливим для девелопменту нових торгових центрів, оскільки дозволяє зайняти вигідні конкурентні позиції на ринку, при умові наявності вдало розташованої близько до центру ділянки та професійної концепції з високо затребуваними якірними складовими.

З метою покращення цінової ситуації та запобігання необґрунтованому зростанню цін на соціально-значущі продовольчі товари, в останні роки активізовано ярмаркову діяльність. Так за 2011 рік на ТОВ «Ринок «Головний» проведено 14 ярмарків з продажу сільгосппродукції та продовольчих товарів.

Проведений аналіз свідчить про те, що місто Чернівці має достатній потенціал для подальшого розвитку як центр торгівлі. Крім того, у межах технічної та фінансової підтримки Німецького Товариства Міжнародного Співробітництва (GIZ), Чернівецькою міською радою спільно з асоціацією «Туристична Буковина» впроваджується проект «Розвиток міста Чернівців як міжрегіонального центру торгівлі». Метою цього проекту є забезпечення довгострокового та ефективного розвитку економіки міста через використання його можливостей як міжрегіонального центру торгівлі [9].

Головним результатом реалізації Концепції має стати вихід суб'єктів господарювання міста на більш високий економічний і технологічний рівень, що сприятиме максимальному наближенню показників

соціального і економічного його розвитку до рівня європейських стандартів.

Виконання Концепції дасть змогу забезпечити: збільшення щорічного обороту роздрібною та оптовою торгівлі; щорічне надходження до бюджетів усіх рівнів коштів від сплати податків; збільшення торговельної площі; додаткове працевлаштування громадян та збільшення чисельності працівників у сфері торгівлі; залучення споживачів з інших регіонів країни та ближнього й дальнього зарубіжжя, що сприятиме розвитку туризму в м. Чернівці; поліпшення економічних результатів функціонування інших областей господарського комплексу тощо.

Здійснене нами дослідження свідчить про стрімкий розвиток торгівлі в місті Чернівці, що породжує гостру конкуренцію між торговельним підприємствами і посилює боротьбу «за клієнта».

Роздрібним торговцям належить вирішити багато важливих питань, серед яких: визначення стратегічних цілей діяльності, вибір стратегічних зон господарювання, формування стратегічного товарного портфелю, формулювання політики ціноутворення, доцільності кількісного розширення торговельних об'єктів, налагодження ефективних взаємовідносин з партнерами тощо [10, с. 22].

Майбутнє – за новими методами роботи з покупцями, до яких належать покращення сервісу, запровадження різних систем знижок, гарантійних зобов'язань, доставки, продажу товарів за каталогами, через Інтернет, а також доставку товарів поштою, на замовлення, спеціальні пропозиції для малозабезпечених тощо.

З метою подальшого розвитку міста як торговельного центра доцільно провести реформування структурної і територіальної організації сфери торгівлі за такими функціональними напрямками: формування ефективного конкурентного середовища для ринкових суб'єктів господарювання; забезпечення господарської надійності та економічної конкурентоспроможності кожного ринкового суб'єкта; запобігання скороченню або ліквідації деяких соціально важливих, але малоприбуткових і неконкурентоспроможних видів торгівельної діяльності; максимальна адаптація структурної і територіальної організації роздрібною торгівельною мережею до стереотипів і моделей поведінки споживачів та їх запитів; залучення до міста споживачів інших регіонів; інтенсивне формування інфраструктури споживчого ринку; кадрове, інформаційне і наукове забезпечення розвитку внутрішньої торгівлі.

## Список літератури

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України [Текст] : монографія [Анопій В. В., Копич І. М., Біла О. Г. та ін.] ; за ред. В. В. Анопій та І. М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
2. Лагутін, В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : монографія [Текст] / В. Д. Лагутін. – К. : КНТЕУ, 2008. – 327 с.
3. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку [Текст] : монографія / А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко та ін. ; за заг.наук. ред. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2006. – 195 с.
4. Про затвердження Програми розвитку внутрішньої торгівлі на період до 2012 року [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 24 червня 2009 р. № 632 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 47. – 3 липня. – С. 39.
5. Шпак, Л. О. Регіональна проблеми формування ринку торгівлі споживчими товарами [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.05 "Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка" / Л. О. Шпак. – К., 2007. – 22 с.
6. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>.
7. Про затвердження Програми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в місті Чернівцях на 2012-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [356](http://document.ua/pro-zatverdzhennja-programi-rozvitku-investiciino-innovaciin-</a></li></ol></div><div data-bbox=)



*doc105184.html.*

8. Чернівецька міська рада. Офіційний веб-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernivtsy.eu/portal/10/35/358-358.html>.
9. Чернівці працюють над Концепцією розвитку міста як міжрегіонального центру торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://golovne.net/tag/torgivlia.html>.
10. Голошубова, Н. Розвиток торговельних мереж в Україні [Текст] / Н. Голошубова // Товари і ринки. – 2011. – № 11. – С. 15-24.

## РЕЗЮМЕ

*Полянко Валентина, Бозуленко Елена*

### **Современное положение и перспективы развития торговли в г.Черновцы**

В статье рассмотрены трансформационные процессы, которые происходят в сфере торговли г. Черновцы на современном этапе. Определена роль торговли в обеспечении развития города и исследованы факторы, которые характеризуют динамику торговой деятельности. Отмечены позитивные изменения, которые состоялись в последнее время в торговом предпринимательстве и определены приоритетные направления развития сферы торговли города с учетом требований потребительского рынка.

## RESUME

*Polyanko Valentyna, Bozulenko Olena*

### **Modern state and prospects of trade development in the city of Chernivtsi**

Current transformational processes in the trade sphere of Chernivtsi are considered in the article. The authors define the role of trade in the city development facilitation and examine the factors characterizing trade activity dynamics. Recent positive changes in trade entrepreneurship are indicated and priority ways of city trade development are defined taking into consideration consumer market requirements.

*Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.*

## РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ ОРОШЕНИЯ КАК ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО АГРАРНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

*Обоснованы направления рационального использования ресурсов орошения как главное направление устойчивости аграрного природопользования*

**Ключевые слова:** ресурсы орошения, эффективность, рациональное использование, водные ресурсы, урожайность.

Крымский полуостров является одним из наиболее засушливых регионов Украины. Запасы местных источников могут обеспечить потребности населения и хозяйственного комплекса региона только на 15-20%. Выход из тяжелейшего недостатка водных ресурсов был найден в строительстве Северо-Крымского канала (СКК), подающего воды Днепра в северные и восточные районы Крыма. Его протяженность - 402,6 км. Пропускная способность главного сооружения - 294 м<sup>3</sup>/сек. Для обеспечения гарантированного водоснабжения построены 5 водохранилищ, 126 насосных станций для подачи воды на орошаемые земли, 256 других крупных гидротехнических сооружений; создано телемеханическое управление гидротехническими затворами и автоматическое управление крупными насосными станциями. В результате ввода в строй СКК значительно увеличены водные ресурсы севера и восточного Крыма и подача воды в оросительные системы, способные орошать 410 тыс. га. Общая стоимость мелиоративных фондов Крыма составляет 2,2 миллиарда гривен.

Созданная некогда по последнему слову мелиоративной технологии, система тяжело пережила кризис экономической перестройки 1990-х годов — частично были уничтожены насосные станции, кабели, электродвигатели, разрушены каналы, разворованы трубы, проданы поливные установки, распаханы мелиорированные гектары, разрушены дренажи. В результате Крым потерял больше половины поливных площадей автономии — в начале 2000-х годов могли поливаться едва ли 100 тыс.га.

Верховная Рада, Совет министров Крыма, Госкомводхоз Украины и аграрные хозяйства приложили определенные усилия для того, чтобы начать восстановление гидротехнических систем. За последние года поливные системы были частично восстановлены. В 2011 г. поливалось 134 тыс. га.

Необходимость расширения поливных земель обуславливается тем, что урожайность зерновых культур на богарных землях крайне неустойчива и сильно колеблется в зависимости от погодных условий, но урожайность на орошаемых землях практически неизменна и выше чем на богарных землях в 2-3 раза (по разным культурам). В

современных исследованиях [1] рассказывается, что в Республиканском комитете водного хозяйства состоялась пресс-конференция, посвященная Дню работников водного хозяйства, в ходе которой обсуждалось состояние водных ресурсов в Крыму и проблемы орошения, которое восстанавливается, но нужны дополнительные средства, в статье [2] «С восстановлением орошения кризис одолеет» показано, что реализуется Государственная программа восстановления оросительных систем, благодаря которой аграрный комплекс Крыма вышел на одно из первых мест в Украине по урожайности и валовым сборам зерновых, в статье [3] отражено, что орошение — один из важнейших факторов повышения устойчивости получения урожая. В статье [4] доказано, что на основе орошения удалось сохранить севообороты. Эффективное средство повышения урожайности на основе плодосмена с многолетними бобовыми травами (люцерной) вдвое повысило урожайность зерновых культур.

Указанные статьи только фрагментарно охватывают отдельные стороны экономической эффективности орошения, и возникает задача раскрыть его важную роль в современном процессе аграрного природопользования.

Целью статьи является раскрытие экономического значения и направлений рационального использования водных ресурсов орошения в аграрном природопользовании АР Крым.

Орошение земель является одним из важнейших факторов аграрного природопользования в решении продовольственной проблемы. Это подтверждает и сложившаяся в мире устойчивая тенденция расширения площадей орошаемых земель. Так, если к началу XIX века в мире было 8,0 млн. га орошаемых земель, а к концу XX века - 40,0 млн. га, то в настоящее время она достигла более 270,0 млн. га, это почти пятая часть обрабатываемой площади, где производится половина мирового объема сельскохозяйственной продукции. В США, где в среднем выпадает 700-800 мм осадков в год, орошается более 18% пашни, в Китае - 48%, в Японии - 68%, тогда как на Украине - 7,8%. В южных областях Украины в засушливые годы, которые повторяются три раза в пятилетку, недобор зерна составляет до 15-

17 млн. т.

Поэтому на протяжении многих лет стоит проблема рационального и эффективного использования водных ресурсов, изучения факторов, влияющих на них. Самым крупным потребителем пресной воды в АР Крым является сельское хозяйство. Оно безвозвратно расходует около 2/3 (68%) забираемой воды. В общей структуре водопользования наибольший вес имеет орошение - 61%, на водоснабжение сельских населенных пунктов

приходится 2%, рыбное хозяйство - 4%, на другие цели - менее 1%. В связи с этим возникает проблема более эффективного и рационального использования водных ресурсов в аграрном природопользовании. Характеристика использования дана в табл. 1. Из таблицы следуют некоторые выводы. Во-первых, неприятным фактом является сокращение поливаемых земель до 134 тыс. га. Это объясняется рядом причин, среди которых, например, неисправность мелиоративной сети - 120 тыс. га,

**Таблица 1. Техничко-экономические показатели производственной деятельности Крымского республиканского управления водного хозяйства**

Показатели	2001 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Площадь фактически использованных орошаемых сельскохозяйственных угодий, тыс.га	322,1	326,2	326,8	340,7	348,0	350,7	349,9	348,3
Площадь фактически политых орошаемых земель, тыс.га	237,8	132,4	142,4	159,6	171,3	181,7	139,4	134,2
Объем водозабора в систему, млн.м <sup>3</sup>	1243	1101,8	1034,1	1089,6	999,2	1173,6	1096,0	1133,0
Объем водоподачи в точке выделения хозяйству воды на орошение, млн.м <sup>3</sup>	731,7	691,0	665,9	671,5	589,0	719,0	675,3	722,7
Потери воды на фильтрацию, сброс и испарение при транспортировке, млн.м <sup>3</sup>	237,7	202,2	185,6	217,1	187,6	235,7	222,9	250,0
Коэффициент полезного действия системы	0,78	0,80	0,80	0,78	0,79	0,78	0,77	0,75
Число работников системы	3811	3599	3599	3608	3590	3618	3570	3546
Нагрузка политых земель на 1 работника, га/чел.	62,4	36,8	39,6	44,2	47,7	50,2	39,0	37,8
Удельный объем водоподачи на 1 работника системы, млн.м <sup>3</sup> /чел.	0,19	0,19	0,19	0,19	0,16	0,20	0,19	0,20

**Таблица 2. Характеристика использования воды для полива сельскохозяйственных культур АР Крым, 2010-2011 гг.**

	Название культуры	Орошение земли				Техника полива		
		Площадь	Структура, %	Полито, га/	Орошаемая норма, м <sup>3</sup> /га	Дождевание	По бороздам	Затопление
1	Пшеница озимая	14197	12,6	15728	363	11070	3131	
2	Ячмень озимый	3539	3,1	3603	257	3539		
3	Ячмень яровой	749	0,66	764	364	749		
4	Рис	18073	16,0	18073	21426			18073
5	Кукуруза на зерно	5445	4,8	35965	2701	5192	253	
6	Соя	14389	12,77	91166	3118	14389		
7	Подсолнечник	4169	3,7	10737	1246	4169		
8	Кукуруза на силос, зеленый корм	1524	1,3	7455	1874	1523	1	
9	Однолетние травы на зеленый корм	1591	1,4	6139	1190	1591		
10	Многолетние травы на зеленый корм	1644	1,5	6599	1618	1644		
11	Многолетние травы на сено	2376	2,1	6808	1129	2205	171	
12	Виноградники	6443	5,7	14393	661	20	2811	
13	Сады семечковые	4037	3,6	30451	2247		1767	
14	Овощи	2485	2,2	27700	4242	1514	130	
	<b>ИТОГО</b>	<b>112621</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>47605</b>	<b>8264</b>	<b>18073</b>

существенный недостаток техники для орошения полей, неисправность техники - 67 тыс.га, нехватка финансовых средств у предприятий (20 тыс. га).

Потери воды велики и довольно стабильны. Резко упала нагрузка политых земель на одного работника (на 40%), но при той же удельной водоподаче.

Как используется водные ресурсы АР Крым, представлено в табл. 2.

Из данных таблицы видно, что 323 сельскохозяйственных предприятия, которые имеют орошаемые земли, наибольшую их долю используют под зерновые культуры (42 тыс. га), из которых рис занимает 18 тыс. га, а озимая пшеница - 14,2 тыс. га.

Более 14 тыс. га площади под соей, а 4 тыс. га – под подсолнечником. В целом отметим, что в предприятиях с орошаемыми землями не разрушены севообороты (плодосмен). Наибольшую долю земель поливают дождеванием. Более 10 тыс. га многолетних насаждений также орошается.

Отрадно, что кормовые культуры занимают более 7 тыс. га, из которых 4 тыс. га занято люцерной, а это

значит, что происходит обновление почвенного плодородия.

На орошаемых землях устойчиво высока урожайность сельскохозяйственных культур. Например, при производстве риса намного превышена урожайность уровня 1990 года. На орошаемых землях был получен высокий урожай других сельскохозяйственных культур. Так, например, в 2011 г получена урожайность на орошаемых землях в АР Крым озимой пшеницы в СП «Октябрьское» Красногвардейского района 69,7 ц/га, СВК «Грузия» Первомайского района - 68 ц/га, СВК «Каркинитский» Раздольненского района - 65,5 ц/га. Получена урожайность кукурузы на зерно в СТОБ «Дружба народов» Красногвардейского района -107,4ц/га. овощей в ТОВ «Дніпро-99» - 419,5 ц/га, сои в ТОВ «Дніпро-99» -39 ц/га.

Очень важно, чтобы использование воды для полива соответствовало оптимальным нормам орошения (табл. 3).

**Таблица 3. Оценка эффективности использования оросительной воды при возделывании озимой пшеницы\***

Оросительная норма, м <sup>3</sup> /га	Урожайность, ц /га	Стоимость валовой продукции, грн.	Валовая стоимость ресурса, грн.	Чистая прибыль (с учета стоимости ресурса), грн /га	Приращение урожайности, ц /га	Стоимость приращения урожайности, грн.	Стоимость ВП на единицу ресурса, грн.
0	20	2052,4	0	102,6	0	0	0
500	22	2257,64	10,7	124,7	2	205,24	210,99
800	35	3591,7	17,12	701,08	13	1334,08	209,79
1100	49	5028,38	23,54	1484,96	14	1436,68	213,67
1400	53	5438,86	29,96	2961,4	4	410,42	181,54
1700	56	5746,72	36,38	3411,6	3	307,86	157,94
2000	52	5336,24	42,8	2955,0	-4	-	124,6
2300	48	4925,78	49,22	1408,3	-4	-	135,9
2600	41	4207,42	55,64	1178,42	-7	-	75,61
2900	34	3489,08	62,06	637,74	-7	-	56,21

\*Составлено автором по данным Рескомводхоза АРК

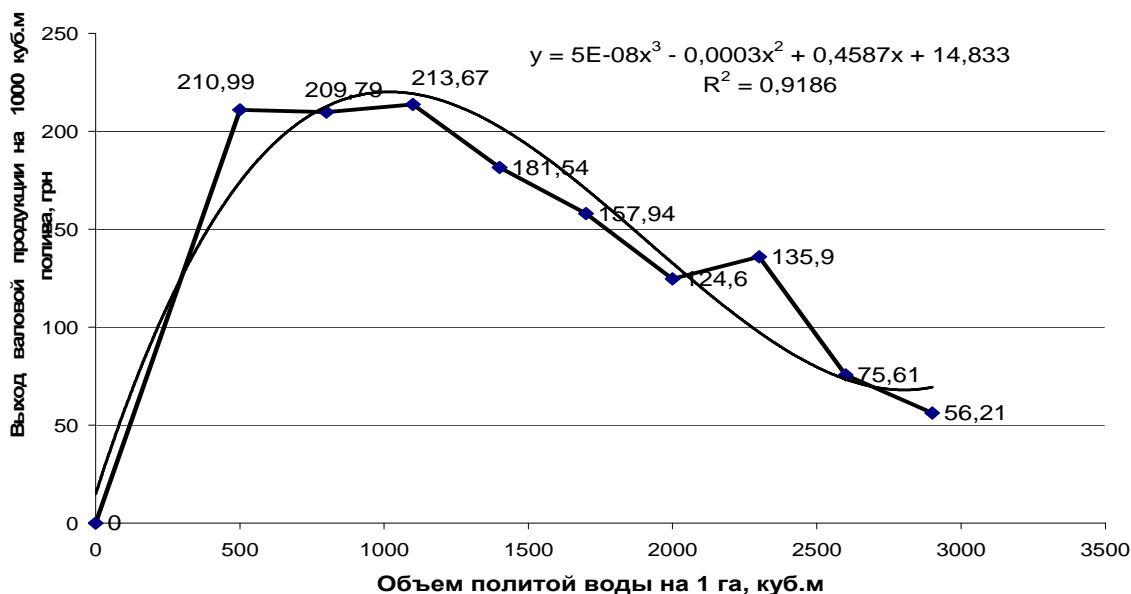
В таблице 3 приведены показатели оценки эффективности использования оросительной воды для озимой пшеницы. Для определения стоимости продукции использована форма 50-СХ за 2010 г., в которой стоимость 1 ц пшеницы – 102,62 грн. Валовая стоимость ресурса рассчитана как средний показатель по организациям и предприятиям Рескомводхоза АРК - 21,4 грн. за 1000 м<sup>3</sup> оросительной воды. Из данных таблицы 3 следует, что для озимой пшеницы максимальная урожайность соответствует оросительной норме ≈1700 м<sup>3</sup>/га. Дальнейшее увеличение оросительной нормы ведет к снижению урожайности.

Нами для расчетов оценки эффективности использования оросительной воды при возделывании озимой пшеницы взяты данные Крымского филиала института гидротехники и мелиорации Рескомводхоза АРК и Министерства аграрной политики АРК. При

проведении исследований с озимой пшеницей использовалась для орошения ДДА-100МА и были выполнены расчеты по определению стоимости одного гектарополива при средней поливной норме 500 м<sup>3</sup>/га. Оценка соотношения «фактор-продукт» для озимой пшеницы выполнялась на основании полученных данных в результате полевых исследований. Переменным фактором являлась оросительная норма (вода для полива). В основу экспериментальных данных положены производственные взаимосвязи.

Не менее важным показателем является выход валовой продукции на единицу израсходованного водного ресурса. Из таблицы следует заключение, что первоначальный рост отдачи выхода валовой продукции быстро прекращается и каждое последующее расходование ресурса дает все меньшую отдачу (рис. 1).

Наивысший выход продукции на единицу



**Рис. 1. Взаимосвязь между объемом израсходованной воды на орошение и величиной полученной валовой продукции на единицу стоимости ресурса**

израсходованного водного ресурса соответствует 1200 м<sup>3</sup>, а не первоначально установленному нормативу - 1700 м<sup>3</sup>, соответствующему наивысшей урожайности. Это несовпадение связано с известным законом падающей отдачи на последующие вложения (капитала) ресурса.

Показатели оценки эффективности использования оросительной воды при возделывании сельскохозяйственных культур дают возможность сельскохозяйственному производителю принять следующие решения: - установить нормативы оросительной воды для всех сельскохозяйственных культур для эффективного ее использования в условиях ограниченных водных ресурсов; - определить пути использования сэкономленной оросительной воды под другие культуры.

**Выводы:**

1. Орошение земель является одним из важнейших факторов аграрного природопользования, а созданный уникальный Северо-Крымский оросительный канал и оросительная система на площади 400 тыс. га должна поддерживаться и реконструироваться.

2. Следует негативно оценить, что объемы полива в 2011 г составили всего 134 тыс. га. Это объясняется

рядом причин, среди которых надо выделить следующие: неисправность мелиоративной сети - 120 тыс. га, существенный недостаток техники для орошения полей, неисправность техники - 67 тыс.га, нехватка финансовых средств у предприятий - 20 тыс. га.

3. Орошение имеют 323 сельскохозяйственных предприятия, которые используют под зерновые культуры (42 тыс.га), из которых рис занимает 18 тыс. га, а озимая пшеница - 14,2 тыс. га. Отрадно, что кормовые культуры занимают более 7 тыс. га, из которых 4 тыс. га занято люцерной, а это значит, что происходит обновление почвенного плодородия. В целом отметим, что в предприятиях с орошаемыми землями не разрушены севообороты (плодосмен).

4. Произведены расчеты оценки эффективности использования оросительной воды при возделывании озимой пшеницы. Она составляет 1700 м<sup>3</sup>/га. При дальнейшем увеличении оросительной нормы происходит снижение урожайности. Наивысший выход продукции на единицу израсходованного водного ресурса соответствует 1200 м<sup>3</sup>. Это несовпадение связано с известным законом падающей отдачи на последующие вложения (капитала) ресурса.

### Список литературы

1. Крым без воды — и ни туды, и ни сюды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.time4news.org › print/10444>.
2. С восстановленным орошением кризис одолеем [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www-ki.rada.crimea.ua › potera/2009/052/>.
3. Орошение — один из важнейших факторов повышения устойчивости [Электронный ресурс]. – Режим доступа.<http://www.aquaspray.ru / articles/archive1/oroshenie>.
4. Эффективное средство повышения урожайности [Электронный ресурс]. – Режим доступа.<http://www...apk-inform.com › showart.php?id=10972>.

## РЕЗЮМЕ

*Рощина Юлія*

**Раціональне використання ресурсів зрошення як важливий напрямок сталого аграрного природокористування**

Обґрунтовано напрями раціонального використання ресурсів зрошення як головний напрямок стійкості аграрного природокористування.

## RESUME

*Roschina Yulia*

**Rational use of irrigation resources as an important area of sustainable agricultural nature**

The trends of rational use of irrigation resources as the main direction of agricultural sustainability of natural resources are grounded in the article.

*Стаття надійшла до редакції 27.09.2012 р.*

**Василь СЕМЕНОВ**доктор економічних наук,  
професор кафедри економіки та управління туризмом,  
Одеський національний економічний університет**Олена БІЛЕГА**аспірантка кафедри менеджменту та управління проектами,  
Одеська державна академія будівництва та архітектури

## ОЦІНЮВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖ

*У статті проводиться аналіз альтернативних методик ідентифікації потенціалу кластеризації регіону. Пропонується власна удосконалена методика визначення можливостей створення підприємницьких мереж в Одеській області.*

**Ключові слова:** підприємницькі мережі, методика визначення, конкурентоспроможність, кластери, потенціал кластеризації регіону.

В умовах глобальної конкуренції, обмеження можливостей компаній-одинаків, посилення тиску на малий і середній бізнес з боку великих корпорацій актуальним у нашій країні стає прагнення підприємців виступати з іншими фірмами, державою і наукою єдиним фронтом, й тому нагальною є необхідність об'єднання у групи, різноманітні спільноти, підприємницькі мережі (ПМ). Підприємницька мережа - це стратегічний союз, що інтегрує дві та більше компаній, які комбінують ресурси для розвитку найбільш вигідних напрямків підприємницької діяльності. У багатьох країнах світу формування підприємницьких мереж й, зокрема, кластерів розглядається як один з кардинальних напрямків урегулювання складної системи взаємозалежних економічних і соціальних чинників розвитку малого підприємництва, досягнення ним економічного успіху і синергетичного ефекту.

Науці вже відома чимала кількість методик та підходів до визначення кластерних переваг регіону. Але вони, як правило, визначають конкурентні переваги регіону та його спеціалізацію, а не умови та фактори, які будуть сприяти його кластеризації, тобто розвитку підприємницьких мереж кластерного типу. Саме тому постала необхідність визначення послідовної методології та методики потенціалу ідентифікації регіональних кластерів.

Основні теоретичні засади формування і розвитку економічних кластерів були визначені закордонними науковцями: Т. Андерсоном, Е. Бергманом [14], К. Кетелсом, М. Портером [1], І. Толенадо, Е. Фезером [14] тощо.

Дослідження підприємницьких мереж кластерного типу, а також їх ідентифікації в регіоні знаходять своє відображення в роботах вітчизняних вчених та вчених країн СНД: І. Брикової, Т. Верещагіної [2], М. Войнаренка [3], В. Гейця [4], К. Гончарової [5], В. Дмитрієвої [6], А. Ермішиної [7], В. Меркушова [8], В. Печаткіна [9], В. Підвисоцького [10], В. Семенова [11], С. Соколенка [12], К. Федіної [13] та інших.

Метою статті є аналіз методик визначення

потенціалу кластеризації, можливостей утворення кластерів у галузях регіону та обґрунтування власного підходу до ідентифікації потенціалу конкурентоспроможних підприємницьких мереж кластерного типу.

Модернізація промисловості, підтримка і розвиток конкурентоспроможних на глобальному ринку територіальних виробничих структур - один із напрямів соціально-економічного розвитку регіонів. У зв'язку з тим, що в сучасній економіці висока конкурентоспроможність території тримається на сильних позиціях (перевагах) окремих кластерів, у промисловій політиці взято курс на перехід від галузевої до кластерної політики. Причому для останньої характерно те, що головна увага звертається на зміцнення мереж взаємозв'язків між економічними суб'єктами-учасниками кластера - з метою спрощення доступу до нових технологій, розподілу ризиків у різних формах спільної економічної діяльності, у тому числі - у спільному виході на зовнішні ринки, організації спільних НДДКР, спільному використанні знань та основних фондів, прискоренні процесів навчання за рахунок концентрації та фізичних контактів фахівців світового рівня, зниженні транзакційних витрат у різних областях шляхом підвищення довіри між учасниками кластера. Тобто формуванню стійких конкурентних переваг підприємницьких мереж кластерного типу.

Зарубіжний досвід формування кластерних утворень показує, що подібна підприємницька мережа, при системному підході до її організації, дозволяє створити ефективне бізнес-середовище на певній території, поліпшувати механізми взаємодії влади і бізнесу, збільшувати конкурентоспроможність продукції та підприємств території, підвищувати рівень життя населення.

Незважаючи на те, що кластерні технології мають низку переваг та перспективи розвитку, існують проблеми, які утруднюють їх масштабне та ефективне використання. До головних перешкод учені відносять [3, с. 28; 12, с. 33]: недолік інформованості

представників органів виконавчої влади і бізнесу у питаннях застосування кластерного підходу; відсутність державної політики, що забезпечує системний підхід та організацію взаємодії різноманітних рівнів виконавчої влади при реалізації програмних проєктів і, як наслідок, - відсутність організаційної та фінансової підтримки кластерних ініціатив; брак підготовлених спеціалістів з питань кластерних організаційних технологій; відсутність ефективної методологічної бази, яка забезпечує застосування кластерних технологій. Отже, формування конкретних кластерних структур в Україні певною мірою залежить від наявності зручної та зрозумілої організації цього процесу [5, с. 82].

З огляду на те, що теорія економічних кластерів досить молода, поки не існує єдиного універсального підходу щодо діагностики ідентифікації потенційних кластерів у регіоні. На наш погляд, слід розрізняти два типи діагностики кластерів. До першого типу, заснованого на вивченні конкретного кластера, можна зарахувати діагностику наявних кластерів. Цей тип має конкретний характер і, як правило, основною його метою є підтвердження (або спростування) існування конкретного кластера. До другого типу, загального характеру, належить діагностика потенційних утворів. Основною метою цього підходу є аналіз регіону або країни загалом на наявність у ньому можливостей для створення кластерів. Для початку визначаються географічні концентрації підприємств (галузей), а потім визначається наявність і ступінь взаємодії між ними.

На сьогодні вчені виділяють три основні підходи до ідентифікації потенційних кластерів у регіоні: концепції індустріальних кластерів з позиції конкурентоспроможності; визначення індустріальних кластерів як результату дії економії на агломерації; техніко-економічні методи ідентифікації кластерів.

Перший підхід, заснований на ідентифікації кластерів з позиції конкурентоспроможності, був запропонований і багаторазово апробований основоположником кластерної концепції М. Портером, і уміщує широкий спектр доказів: внутрішній ефект масштабу, ланцюжок доданої вартості, конкурентоспроможність, технологічні інновації, що пояснюють об'єднання підприємств у географічному просторі.

Згідно з М. Портером, основними ознаками наявності потенційних кластерів є наступні [1, с. 347]: концентрація учасників кластера на географічно обмеженій території, наявність у регіону базування конкурентних переваг; наявність компаній-лідерів, які сприяють концентрації, що допомагають залученню і підтримують обслуговуючі підприємства, наявність виробничо-технологічного взаємозв'язку і кооперації між учасниками. Слушними є наведені в окремих наукових працях методики оцінки регіональних ресурсів і можливостей створення кластерів з використанням методики PEST (ПЕСТ) - аналізу у розрізі чотирьох аспектів: політичних факторів, впливу економіки, соціальних тенденцій та технологічних інновацій. Така оцінка дає можливість побачити реальну картину зовнішнього оточення підприємств потенційного кластера і виокремити найбільш впливові фактори [14, с. 11].

Другий підхід спрямований на виявлення потенціалу кластеризації регіону, він базується як на кількісному, так і на якісному аналізі регіональної

спеціалізації або агломерації і конкурентної стійкості регіону, в якому формуються конкурентоспроможні кластери. Методика аналізу конкурентної стійкості регіону з метою кластеризації була запропонована А. В. Єрмішиною [7, с. 1] і отримала подальший розвиток у працях А. Н. Дирдонової та низки інших російських вчених. На думку цих дослідників підхід до виявлення потенціалу кластеризації регіону має складатися з трьох етапів:

Етап 1. Кількісний аналіз конкурентної стійкості, який полягає у визначенні ринкової позиції галузей регіону. Обґрунтування вибору пріоритетних галузей регіону передбачає проведення аналізу SWOT (СВОТ), тобто аналізу можливостей та загроз зовнішнього середовища, й також сильних та слабких аспектів внутрішнього середовища тієї чи іншої галузі економіки регіону [11, с. 53]. Застосовується ще й аналіз статистичних показників - розрахунок основних показників, що відображають конкурентну стійкість у регіоні і потенціал його кластеризації. До таких показників належать коефіцієнти виробництва на душу населення, локалізації та спеціалізації. Однак застосування цих коефіцієнтів викликає певні труднощі, головним чином викликані відсутністю точних порогових значень, що свідчили б про наявність можливостей для кластеризації [4, с. 10].

Етап 2. Якісний аналіз наявності і складу ресурсної бази, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності підприємств регіону в певних областях спрямований на визначення конкурентної стійкості галузей регіону, що базується на оцінці низки умов, таких, як фактори виробництва, попит на внутрішньому ринку, конкурентоспроможні галузі-постачальники або інші супутні галузі та фактори, а також фактори, які мотивують формування ефективних стратегій. Тут одні науковці [13, с. 55] пропонують аналізувати наступні показники: коефіцієнт забезпеченості регіону основними видами природних ресурсів, коефіцієнт трудового потенціалу, коефіцієнт простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт розвитку виробництва галузі; інші вчені [7; 8] на основі аналізу кожної з детермінант «ромба» М. Портера [1, с. 274], досліджують наявність та склад ресурсної бази, а саме: фактори виробництва, попит та конкуренцію на внутрішньому ринку, галузі-постачальники та супутні галузі, стратегію фірми тощо.

Переконання А. В. Єрмішиною і та В. В. Меркушова поділяють і вітчизняні автори: С. І. Соколенко, В. Г. Підвисоцький та інші, які пропонують застосувати для оцінки конкурентоспроможності регіону блок показників, що відображають наявність та ефективність діяльності кластерів [6, с. 195].

У працях інших науковців [2, с. 76] пропонується аналіз показників, що характеризують фінансовий, фондовий та ресурсний потенціал: валовий регіональний продукт (ВРП), сальдований фінансовий результат діяльності організацій, вартість основних виробничих фондів, ступінь зношеності основних фондів, видобуток корисних копалин тощо.

На наше переконання, аналізу запропонованих показників не досить для відтворення реальної ситуації в регіоні з точки зору можливості створення регіональних підприємницьких мереж. Ми вважаємо, що коефіцієнт розвитку виробництва чи вартість основних фондів аж ніяк не розкривають потенціал



регіону щодо кластеризації, вони лише визначають спеціалізацію регіону і наявність тих чи інших ресурсів. Найістотніший вплив на формування регіональних підприємницьких мереж мають інституції, рівень розвитку бізнесу, впровадження інновацій, інтелектуальний і інформаційний потенціал регіону, макроекономічне середовище тощо.

Для репрезентативності ідентифікації потенціалу конкурентоспроможності підприємницьких мереж, вимірювання потенціалу кластеризації на конкретному етапі шляхом аналізу лише формальних статистичних та обчислювальних даних не достатньо, тому оцінювання умов має доповнюватися аналізом результатів опитування керівного складу обраних підприємств.

Етап 3. Аналіз безпосередньо самого кластера. Метою цього етапу є визначення характеру керуючих впливів на конкурентоспроможність підприємницьких мереж. Цей аналіз може проводитися з точки зору інституціональної організації та стратегічного потенціалу кластерів, внутрішньої мотивації і підтримки кластерних ініціатив, порівняльної конкурентоспроможності учасників кластера.

Аналізувати кластер можна за різними напрямками: стадія розвитку, глибина, ступінь відкритості, повнота використання первинного ресурсу, надійність каналів перерозподілу ресурсів, наявність державної підтримки, за характером зв'язків, за галузевою належністю тощо [3, с. 28; 12, с. 34].

Пропонується також методика проведення аналізу

не конкретних підприємств і галузей, а спектра продукції та послуг, що забезпечують їхні конкурентні переваги. Вчені вважають за необхідне ранжувати кількісні критерії ідентифікації кластерів залежно від їхнього масштабу і типу [9, с. 30].

Третій підхід до ідентифікації кластерів спирається на економічну оцінку взаємодії між суб'єктами кластера. Досі не існує однакової і зрозумілої методики щодо визначення кордонів кластера, а також критеріїв, за допомогою яких можна відрізнити звичайну географічну концентрацію підприємств від кластера. Більшість досліджень, присвячених ідентифікації останнього, пропускають його найважливішу характеристику - наявність взаємодій і зв'язків між учасниками та чіткого окреслення умов і факторів, які б реально сприяли можливості розвитку кластера в певному регіоні.

Виходячи з викладеного, доходимо до висновку про необхідність розробки універсального, комплексного методу ідентифікації потенціалу підприємницьких мереж кластерного типу, що ґрунтувався би як на кількісних, так і на якісних оцінках. Також необхідно, щоб аналіз проводився з урахуванням двох основних ознак кластерів - географічної концентрації підприємств обраної галузі та наявності взаємозв'язків між цими підприємствами.

Таким чином, вважаємо доцільним запропонувати методику, що враховувала б усі недоліки наявних підходів до оцінювання можливості створення підприємницьких мереж кластерного типу в регіоні та могла б використовуватися для будь-яких областей нашої країни (рис. 1).



Рис. 1. Етапи оцінювання можливості формування підприємницьких мереж кластерного типу в регіоні

Запропонована методика дозволить виявити не тільки галузі, які вже готові до створення та розвитку в них підприємницьких мереж кластерного типу, але і ті, що мають потенціал для формування кластера, але через певні причини не брались до уваги органами місцевої влади. Також ця методика визначає наявність чи відсутність умов і факторів регіону, які б сприяли формуванню кластера.

Зрозуміло, що різні фактори впливають на регіони неоднаково. Метод, що був би оптимальним для підвищення конкурентоспроможності кластерів Одеської області, можливо, не був би прийнятним для Дніпропетровської області, оскільки ці дві області мають різні ресурси. Збереження потенціалу

конкурентоспроможності кластерів у регіоні сьогодні залежить загалом від стабільного функціонування державних і приватних інституцій, добре розвинутої інфраструктури, макроекономічної стабільності, а також від здоров'я та кваліфікаційного рівня робочої сили.

Таким чином, знаючи причини низького потенціалу регіону щодо формування підприємницьких мереж кластерного типу, держава може активно впливати на ситуацію та розробляти варіанти посилення його конкурентоспроможності через організаційно-економічний механізм формування кластерів.

## Список літератури

1. Портер, М. Конкуренция [Текст] / Портер М. ; Пер. с англ. О. Л. Пелявского, А. П. Уриханяна, Е. Л. Усенко, И. А. Шишкиной. М.: Вильямс, 2005. - 602 с.
2. Верещагина, Т. А. Оценка потенциала кластеризации региона в геоэкономическом пространстве [Текст] / Т. А. Верещагина, Г. С. Галиуллина, Л. А. Белькова // Вестник Челябинского государственного университета. - 2010. - № 14 (195). - С. 74-81.
3. Войнарченко, М. Кластеры как полюсы зростання конкурентоспроможності регіонів [Текст] / М. Войнарченко // Економіст. - 2008. - № 10. - С. 27-30.
4. Геєць, В. Кластери і мережеві структури в економіці - тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена... [Текст] / В. Геєць // Економіст. - 2008. - № 10. - С. 10-11.
5. Гончарова, К. В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону [Текст] / К. В. Гончарова // Економічний простір. - 2009. - №29. - С. 80-89.
6. Дмитрієва, В. О. Основні підходи та показники оцінки конкурентоздатності регіонів [Текст] / В. О. Дмитрієва // Вісник Запорізького національного університету. - 2011. - № 1 (9). - С. 193 - 202.
7. Ермишина, А. В. Конкурентоспособность региона: методика оценки потенциала кластеризации [Электронный ресурс] / А. В. Ермишина. — Режим доступа: <http://www.citystrategy.leontief.ru>.
8. Меркушов В. В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов [Электрон. ресурс] / В. В. Меркушов. — Режим доступа: <http://sopssecretary.narod.ru/Konferenciya/Doclad/Merkushov.doc>
9. Печаткин, В. В. Теоретические и прикладные аспекты формирования промышленных кластеров в регионах России [Текст] / В. В. Печаткин, С. М. Гаймалова // Промышленная политика в Российской Федерации. — 2006. — № 11. — С. 27-33.
10. Підвисоцький, В. Г. Методичні матеріали щодо визначення рейтингової оцінки конкурентоспроможності регіонів [Текст] / В. Г. Підвисоцький. — К. : Леста, 2008. — 48 с.
11. Семенов, В. Ф. Регіональна економіка: навч. посібник / В. Ф. Семенов, Т. О. Проценко ; За ред. В. Ф. Семенова. — К.: "МП Леся", 2009. — 708 с.
12. Соколенко, С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів [Текст] / С. Соколенко // Економіст. - 2008. - № 10. - С. 31-35.
13. Федина, Е. В. Оценка факторов, влияющих на формирование эффективной региональной политики [Текст] / Е. В. Федина, К. В. Екимова // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы: мат-лы V Междунар. практ. конф. преподавателей, ученых, аспирантов, студентов. - СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2007. - С. 54-62.
14. Feser, E. J. National Industry Cluster Templates a framework for applied regional cluster analysis [Текст] / E. J. Feser, E. M. Bergman // Regional Studies. - 34 (1): 1-19, 2000.

## РЕЗЮМЕ

**Семенов Василий, Билега Елена**

### **Оценка методических подходов к идентификации потенциала конкурентоспособных предпринимательских сетей**

В статье проводится анализ альтернативных методик идентификации потенциала кластеризации региона. Предлагается собственная усовершенствованная методика определения возможностей создания предпринимательских сетей в Одесской области.

## RESUME

**Semenov Vasyil', Bileha Olena**

### **Assessment of methodological approaches for identification of the potential of competitive business networks**

The article analyzes the alternative techniques of identification of the potential of clustering region. It is proposed the author's method of determination of the possibilities of creating of entrepreneurial networks in the Odessa region.

**Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.**

## ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДІЄВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ

*У статті розглядається сутність механізму регулювання соціально-трудоових відносин. Запропоновано нетрадиційні методичні підходи до оцінки останньої за допомогою економіко-математичного моделювання.*

**Ключові слова:** соціально-трудоові відносини, суб'єкти соціально-трудоових відносин, трудоовий договір, регулювання соціально-трудоових відносин.

Трансформація відносин власності, становлення ринкової економіки, зокрема ринку праці, зумовили появу нових для нашого суспільства проблем, з якими в масовій формі не стикалися раніше ані керівники, ані окремі працівники й трудоові колективи. У колишній соціально-економічній системі принципи відбору претендентів на робоче місце були далекі від ринкових, проте людина майже не могла залишитися взагалі без роботи; не виникало вагомих підстав для того, щоб підтримувати себе на ринку праці в стані постійної мобільності. Накопичення конфліктного потенціалу у соціально-трудоовій сфері породжено, насамперед, прорахунками у державній соціальній політиці на етапі становлення ринкових відносин у сфері праці, а також неадаптованістю суб'єктів СТВ до нових правил «гри» на засадах цивілізованого соціального діалогу.

Відомі дослідники сфери соціально-трудоових відносин (С. І. Бандур, В. Я. Бідак, Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, Т. А. Заяць, А. М. Колот, В. І. Куценко, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, О. Ф. Новікова, В. В. Онікієнко, І. Л. Петрова, У. Я. Садова, Л. К. Семів, М. В. Семикіна, Л. В. Шаульська та ін.) констатують, що проблемність регулювання сучасних соціально-трудоових відносин в Україні зумовлена глибинними внутрішніми суперечностями в економіці й політиці, недоліками державного регулювання соціально-трудоової сфери [1-4; 6-7]. Аналіз фахових джерел, інформації ЗМІ засвідчує, що сьогодні в Україні й роботодавці, і наймані працівники, і менеджери усіх ланок влади, урядовці відчувають нестачу рекомендацій щодо регулювання соціально-трудоових відносин, оцінювання його дієвості в інтересах забезпечення оптимізації таких відносин [8, с. 7; 2, с. 39; 4, с. 5]. Отже, є підстави стверджувати, що дослідження методичних підходів до оцінювання ефективності їх регулювання є одним із актуальних завдань сучасної економічної науки.

Основною метою статті є дослідження методичних підходів до оцінювання дієвості регулювання соціально-трудоових відносин за допомогою економіко-математичного моделювання.

Непередбачуваність соціально-трудоових конфліктів економічно не вигідна, оскільки вона загрожує соціальними, економічними та моральними втратами для суспільства, відставанням у модернізації економіки, якісному людському розвитку.

Усе це спонукає до ретельного аналізу дієвості регулювання стану соціально-трудоових відносин та оцінки перспектив їхньої гармонізації. У сучасних умовах на перший план висувуються проблеми оцінки змін саме тих параметрів, які раніше вважалися стабільними. Аналіз формування й розвитку нових за змістом соціально-трудоових відносин, безумовно, має виходити із взаємозв'язку та взаємозалежності з вектором розвитку суспільства, ринкового середовища, економіки. Сучасний етап такого розвитку характеризується двома специфічними особливостями:

- реалізація антикризових програм не дає бажаних показників економічного зростання, помітних зрушень у модернізації економіки;
- соціальна напруженість переросла в ігнорування влади як такої (практично до усіх гілок влади спостерігається недовіра населення).

Разом з тим, зміна характеру кризи об'єктивно породжує нові проблеми. Необхідно, з одного боку, встановити «критичні» регіони, види економічної діяльності, підприємства, установи, організації та ін.; розробити заходи, спрямовані на підтримку соціальної стабільності, а з іншого – знайти критерії, індикатори, інструменти, методи, що допоможуть виявити, які чинники у соціально-трудоовій сфері можуть стати критичними у найближчому майбутньому.

Те й інше потребує уведення переконаливої для можливих висновків групи параметрів, придатних до використання їх як «довірливих» оцінок, які стосуються об'єктів, підпорядкованих дії механізму регулювання соціально-трудоових відносин (СТВ) у всій багатоаспектності його функціонування.

Нижче пропонуються нетрадиційні методичні підходи до оцінки дієвості регулювання соціально-трудоових відносин за допомогою економіко-математичного моделювання, які відповідають окресленим цільовим орієнтирам. Їх апробовано на матеріалах діяльності підприємств Кіровоградської області.

Варто зазначити, що механізм регулювання СТВ має передбачати взаємодію:

- а) між суб'єктами соціально-трудоових відносин – найманими працівниками, роботодавцями, державою та їхніми представницькими органами (профспілками, громадськими організаціями, трудоовими

колективами, федераціями, органами влади);

б) між рівнями ієрархії в системі соціально-трудова відносин – мегаекономічним, макроекономічним, мезоекономічним (галузевим, регіональним, територіальним), мікроекономічним (виробничим), індивідуальним;

в) між складовими сфери соціально-трудова відносин в усіх виявах – професійним розвитком, зайнятістю, організацією трудової діяльності, визначення фонду робочого часу, часу відпочинку, правилами трудового розпорядку, оцінюванням якості трудового потенціалу, результатів трудової діяльності, регулюванням оплати праці і доходів, призначенням трудових пенсій, дотриманням домовленостей тощо;

г) різними типами соціально-трудова відносин – партнерством, патерналізмом, конкуренцією, солідарністю, субсидіарністю, дискримінацією, конфліктом;

д) чинниками (предметами) соціально-трудова відносин – умовами працевлаштування, змісту праці, умов праці, її організації та оцінки, оплати та стимулювання праці, підготовки та перепідготовки кадрів, атестації кадрів, охорони праці, безпеки трудової діяльності, соціального захисту, захисту трудових прав тощо;

е) чинниками впливу на соціально-трудова відносини (глобалізація, міжнародна конкуренція, попит і пропозиція на ринках праці, трудова міграція, державна, регіональні стратегії соціально-економічного розвитку, державна соціальна політика (соціальний захист, соціальне забезпечення, соціальна допомога), створення робочих місць, мотивація та стимулювання трудової діяльності на різних економічних рівнях тощо;

ж) залученими методами регулювання СТВ: нормативно-правовими, програмно-цільовими, адміністративно-розпорядчими, організаційно-впорядкувальними, погоджувально-арбітражними, посередницькими, примирними, партисипативними [10, с. 5].

Зазначимо, що наявність такої багатоаспектності не позбавляє соціально-трудова відносини особливостей, характерних для них, як і для будь-яких взаємозв'язків іншого типу. Приведені до стану деталізації, соціально-трудова відносини у формальному вигляді (помітимо їх стрілкою « $\rightarrow$ ») характеризують:

- по-перше, дві сторони (помітимо їх «А» і «В»);
- по-друге, – спрямованість (позначимо її як  $A \rightarrow B$  або  $B \rightarrow A$ , залежно від того, що це відношення «А» до «В» чи «В» до «А»; взаємне співвідношення позначатимемо у вигляді  $A \leftrightarrow B$ , що рівнозначно позначенню  $B \leftarrow A$ );
- по-третє, певна сила (передбачає оцінку) – «С».

З урахуванням викладеного, поняття «відношення» надалі будемо використовувати у формальному записі як  $A \rightarrow B = C$ , що означатиме: відношення «А» до «В» оцінено силою «С».

Звертаємо увагу на важливу обставину: у такому разі ми маємо нагоду ввести деяку «математику відношень», що викликає певний інтерес вже само по собі (межу відносин, що досліджуються, за бажанням, можна значно розширити). Наприклад, у ситуації  $A \rightarrow B = C$  і  $M \rightarrow B = C$  можемо зробити висновок про те, що «А» і «М» мають до «В» однакове за силою відношення; у

ситуації  $A \rightarrow B = C$  і  $A \rightarrow M = C$  можемо зробити висновок про те, що «А» має однакове за силою відношення як до «В», так і до «М»; у ситуації  $A \rightarrow B = C$  і  $M \rightarrow B = P$  і  $C > P$ , можемо зробити висновок про те, що «А» щодо «В» має більшу силу, ніж «М». Принципово важливим є те, що з'являється можливість уведення певної шкали оцінок, яка стосується «С» (об'єктивізувати аналіз СТВ, охоплених механізмом їхнього регулювання).

Для оцінки «С» пропонуємо позиційну шкалу (-3; -2; -1; 0; +1; +2; +3), у якій «-3» означає категоричне несприйняття  $A \rightarrow B$ , «-2» – несприйняття загалом; «-1» – несприйняття часткове; «0» – нейтральне сприйняття (рівень байдужості); «+1» – сприйняття часткове; «+2» – сприйняття загалом; «+3» – сприйняття безумовне.

За таких умов пропонуємо методику оцінки соціально-трудова відносин у варіаціях «один до одного», «один до багатьох», «багато до одного», «багато до багатьох».

*Варіація «один до одного»:*

- фіксуємо об'єкти «А» і «В» (по одному) та оцінку «С» відношення  $A \rightarrow B = C$ ;
- здійснюємо аналіз оцінки «С»: якщо  $C > 0$ , відношення «А» до «В» позитивне, якщо  $C = 0$  – нейтральне, якщо  $C < 0$  – негативне;  $C = +3$  означатиме безумовне сприйняття цього відношення об'єктом «А» та, у свою чергу, відсутність необхідності впливу на його зміну;  $C = +2$  або  $C = +1$  свідчатиме про можливість (але не обов'язковість) впливу на таке відношення;  $C = -3$  означатиме категоричне несприйняття об'єктом «А» такого відношення та, у свою чергу, необхідність термінового втручання з приводу його зміни;  $C = -2$  та  $C = -1$  також свідчать про несприйняття об'єктом «А» такого відношення та обов'язковість втручання, але, можливо, з дещо меншою мірою категоризму.

*Варіація «один до багатьох»:*

- фіксуємо об'єкт «А» та об'єкти  $B_1, B_2, \dots, B_k$ , до яких він має стосунок, фіксуємо також сили його відношення до них –  $C_1, C_2, \dots, C_k$ ; отримуємо множину відношень  $A \rightarrow B_i = C_i$ ;  $i = 1, 2, \dots, k$ ;
- здійснюємо статистичне оцінювання вектора  $C_i$ ,  $i = 1, 2, \dots, k$ , визначаючи звичайним способом набір його статистичних характеристик (скажімо, за загальною методикою – середнє значення  $C_{сер}$ , найбільше значення  $C_{макс}$ , найменше значення  $C_{мінім}$ , варіацію  $C_{вар}$ , середнє квадратичне відхилення  $C_{відхил}$ , моду  $C_{мода}$ , медіану  $C_{медіана}$ , асиметрію  $C_{асимр}$ , аксес  $C_{аксес}$ , (можливо, виявилось б доцільним розглядати й моменти вищих порядків, але такої мети в цьому дослідженні ми не ставимо);
- здійснюємо аналіз результатів оцінювання: порівнюємо  $C_{сер}$ ,  $C_{макс}$ ,  $C_{мінім}$ ,  $C_{вар}$ ,  $C_{відхил}$ ,  $C_{мода}$ ,  $C_{медіана}$ ,  $C_{асимр}$ ,  $C_{аксес}$  між собою, а також з нулем «0» та граничними значеннями «-3» і «+3» та за результатами порівнянь робимо висновок щодо множини таких відношень, необхідності й характеру впливу на них (скажімо,  $C_{мінім} > 0$  означало б, що всі відношення позитивні й вплив на них не є обов'язковим;  $C_{відхил} = 0$  – відношення «рівні» за силою тощо; усі можливі комбінації можливих значень наведених величин не наводимо через значну їхню кількість).

*Варіація «багато до одного»:*

- фіксуємо об'єкти  $A_1, A_2, \dots, A_m$  та об'єкт «В», до якого вони мають стосунок, фіксуємо також сили їхнього відношення до нього -  $C_1, C_2, \dots, C_m$ ; отримуємо множину відношень  $A_i \rightarrow B = C_i$ ;  $i=1,2,\dots,m$ ;
- далі діємо, як у випадку «один до багатьох», але маємо на увазі, що всі висновки стосуватимуться відношень множини об'єктів до одного об'єкта. Варіація «багато до багатьох»:
- фіксуємо об'єкти  $A_1, A_2, \dots, A_m$  та об'єкти  $B_1, B_2, \dots, B_k$ , до яких вони мають відношення, фіксуємо також сили для кожної пари відношень один до одного -  $C_{11}, C_{12}, \dots, C_{mk}$ ; отримуємо множину відношень  $A_i \rightarrow B_j = C_{ij}$ ;  $i=1, 2, \dots, m, j=1, 2, \dots, k$ ;
- далі діємо, як у випадку «один до багатьох» та «багато до одного», формуючи згадані у варіації «один до багатьох» результати розрахунків не лише для матриці  $C_{ij}$  ( $i=1, 2, \dots, m; j=1, 2, \dots, k$ ) загалом, але й для кожного її рядка «і» та стовпця «j»; при цьому маємо на увазі, що всі висновки стосуватимуться як усіх відношень, так і їхніх підмножин, сформованих як для об'єктів  $A_1, A_2, \dots, A_m$ , так і для об'єктів  $B_1, B_2, \dots, B_k$ .

Згадані в кожній варіації висновки щодо зміни тих чи інших соціально-трудова відносин прямо стосуються механізму їхнього регулювання: чим менше їх формуватиметься як обов'язковими щодо втручання його своїми діями в оцінені цією методикою, ефективнішим можна визнати його функціонування. Принагідно зауважимо, що згаданими оцінками на кшталт  $C_{сер}, C_{макс}, C_{мінім}, C_{вар}, C_{відхил}, C_{мода}, C_{медіана}, C_{асимр}, C_{аксес}$ , методика не обмежується.

Рівною мірою для аналізу можна використовувати й ті методи статистики, де використовуються поняття функцій розподілу, законів розподілу тощо, іншими поняттями, якими оперує математична статистика [5]. Аналізуючи в такий спосіб ті чи інші суб'єкти соціально-трудова відносин на тому чи іншому рівні з позиції тієї чи іншої типізації, маємо можливість оцінити дієвість механізму, відповідального за їхнє регулювання, визначивши принагідно напрямки необхідного впливу.

Як приклад ілюстрації дієздатності пропонованої методики, розглядаємо ставлення колективу цеху машинобудівного підприємства (Кіровоградське підприємство ВАТ «Гідросила») із 16 працівників у складі бригади (прізвища замінюємо порядковими номерами у списку бригади) до органів управління через наявну систему вимог та правил укладання колективного договору (табл. 1). За базову основу нами обрано набір типової документації, необхідної для укладання колективного договору та організації контролю за його виконанням у складі документів, а саме:

- 1). Протокол конференції працівників підприємства [9; с. 148–149];
- 2). Вимоги працівників підприємства до роботодавця [9; с. 149–150];
- 3). Протокол засідання представницького органу найманих працівників [9; с. 150–151];
- 4). Витяг із протоколу засідання представницького органу [9; с. 152];
- 5). Доповідна щодо реєстрації колективного трудового договору [9; с. 153–154];
- 6). Узгодження між найманими працівниками [9; с. 154–155];

7). Наказ про створення примирної комісії [9; с. 155–156];

8). Протокол засідання примирної комісії [9; с. 156–157].

У такій інтерпретації маємо відношення у варіації «багато до багатьох» (16 членів бригади до 8 зразків документів, що відображають окремі розділи колективного договору). Силу відношення кожного члена бригади до кожного зразка документа представлено вихідними даними (лівий верхній блок таблиці 1 із 16 рядків та 8 стовпців) – цифрами 0, 1, 2, 3.

Розрахунки зводяться до формування значень  $C_{макс}, C_{мінім}, C_{сер}, C_{відхил}$  для кожного члена бригади (правий верхній блок таблиці 1 із її 16 рядків та останніх чотирьох стовпців), аналогічних за змістом значень для кожного документа (нижній лівий блок таблиці 1 із чотирьох останніх її рядків та 8 стовпців), аналогічних за змістом значень для таблиці загалом (нижній правий блок таблиці 1 із чотирьох нижніх рядків та чотирьох крайніх стовпців).

Аналіз результатів із таблиці 1, показуючи, що  $C_{макс} = 3, C_{мінім} = 0, C_{сер} = 1,7$  та  $C_{відхил} = 0,9$ , свідчить: відношення є позитивним, з приводу нього серед членів трудового колективу не виникає значних розбіжностей, але й, безумовно, однозначно прийнятним його не назвати; при бажанні відношення можна дещо посилити, для цього слід виявити, стосовно до яких членів колективу чи до яких позицій колективного договору здійснювати впливове регулювання.

Вивчення результатів, що стосуються членів бригади, дає змогу сформувати більш детальні висновки, які стосуються відношень кожного з них окремо. Так значення  $C_{макс} = 1$  для члена бригади під номером 4, при тому, що для нього  $C_{мінім} = 0, C_{сер} = 0,5$  та  $C_{відхил} = 0,53$ , свідчить про його байдужість до проблеми колективного договірною регулювання. Задача механізму регулювання стосовно цього члена бригади – віднайти засоби впливу для зміни такого ставлення.

Для члена бригади під номером 2 отримані результати ( $C_{макс} = 3, C_{мінім} = 2, C_{сер} = 2,38$  та  $C_{відхил} = 0,52$ ) свідчать про ставлення його до проблеми, що аналізується, як до практично повністю прийнятної у варіаціях, поданих до аналізу. Стосовно нього не буде потреби вибору факторів впливового регулювання. Ще більшою мірою такий висновок стосується й члена бригади під номером 15, для якого  $C_{макс} = 3, C_{мінім} = 3, C_{сер} = 3,0$  та  $C_{відхил} = 0,0$ . Висновки, які стосувалися б інших членів бригади, у такий спосіб легко формуються за результатами розрахунків, поданими в таблиці 1.

Таким же чином результати, отримані для кожного із документів, що аналізуються, засвідчують наступне (див. табл. 1): для документів під номерами 4 та 7  $C_{макс} = 3$  і  $C_{мінім} = 1$ , тобто діапазон позитивного оцінювання їхніх положень досить вузький, що уможливило брати їх за методологічну основу колективного договірною регулювання; натомість для інших документів цей діапазон, визначений позиціями  $C_{макс} = 3$  і  $C_{мінім} = 0$ , більш розширений, тобто вони утримують положення, які членам бригади видаються більш суперечливими.

З позицій оцінювання ефективності функціонування механізму регулювання СТВ це означає, що мають бути відпрацьовані фактори впливу, які сприяли б зміні такого ставлення. Це може

**Таблиця 1. Ілюстрація розрахунків до апробації методики оцінки дієвості регулювання соціально-трудова відносин**

Члени бригади	Колективний договір: документи								Оцінка			
	1	2	3	4	5	6	7	8	макс	мін	сер	відхил
1	2	3	1	1	0	2	1	1	3,0	0,0	1,38	0,92
2	3	3	2	2	2	2	2	3	3,0	2,0	2,38	0,52
3	1	1	0	1	1	2	2	2	2,0	0,0	1,25	0,71
4	0	0	0	1	0	1	1	1	1,0	0,0	0,50	0,53
5	2	2	2	3	3	3	3	3	3,0	2,0	2,63	0,52
6	2	1	2	1	2	2	1	2	2,0	1,0	1,63	0,52
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1,0	1,00	0,00
8	3	2	2	3	2	2	2	2	3,0	2,0	2,25	0,46
9	2	2	2	2	2	2	3	3	3,0	2,0	2,25	0,46
10	1	0	0	1	1	2	1	1	2,0	0,0	0,88	0,64
11	2	2	2	1	1	1	3	3	3,0	1,0	1,88	0,83
12	2	1	2	1	2	0	2	0	2,0	0,0	1,25	0,89
13	2	3	3	2	2	3	2	1	3,0	1,0	2,25	0,71
14	2	1	1	2	2	2	3	2	3,0	1,0	1,88	0,64
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3,0	3,00	0,00
16	2	0	2	1	0	2	2	1	2,0	0,0	1,25	0,89
макс	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0			
мін	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	1,0	0,0		0,0		
сер	1,88	1,56	1,56	1,63	1,50	1,88	2,00	1,81			1,7	
відхил	0,81	1,09	0,96	0,81	0,97	0,81	0,82	0,98				0,9

бути доопрацювання положень цих документів колективного договору або додаткова робота з роз'яснення цих положень членам бригади, або те й інше одночасно. Наведений приклад засвідчує принципову можливість аналізу дієвості механізму регулювання СТВ у варіаціях «один до одного», «один до багатьох», «багато до одного», «багато до багатьох», характерних як для індивідуального, так і для мікро-, мезо-, макро-, мегаекономічного рівнів.

СТВ виникають, як неодноразово зазначалося раніше, з приводу сукупності питань (найму, змісту праці, її оплати, умов тощо), які завжди потребують регулювання в інтересах задоволення актуальних потреб інтересів сторін, забезпечення ефективної праці. Одним із ключових питань регулювання СТВ є

заробітна плата найманих працівників, справедливість якої належить до проблемних питань соціального розвитку нашої країни. Статистика свідчить про реальні зрушення у вирішенні цього питання на користь номінального зростання доходів від праці. Тим часом соціальна напруга пов'язана передусім із надзвичайно низьким рівнем мінімальної та середньомісячної заробітної плати переважної більшості працюючих, наявною міжрегіональною та міжгалузеву диференціацією в доходах, низькою купівельною спроможністю отримуваних доходів в умовах інфляції. Немає сумнівів у тому, що питання дієвості регулювання оплати праці потребують постійного моніторингу для розуміння суперечностей у розвитку соціально-трудова відносин.

### Список літератури

1. Бандур, С. І. Стратегія забезпечення зайнятості населення Кіровоградської області в контексті переходу її економіки на модель інноваційного розвитку [Текст] / С. І. Бандур // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : економічні науки. – Кіровоград : КНТУ. – 2006. – Вип. 8. – С. 3–7.
2. Богиня, Д. П. Основи економіки праці [Текст] : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грیشнова. – К.: Знання – Прес, 2000. – 313 с.
3. Гуманітарна сфера: питання теорії і практики [Текст] / [Куценко В. І., Богуш Л. Г., Комарова О. А., Остафійчук Я. В]. – К.: Наук. світ, 2002. – 456 с.
4. Діагностика мотивів до розвитку трудового потенціалу та ефективної праці [Текст] / М. В. Семикіна, І. С. Кизима, Н. М. Глевацька, З. В. Бевз та ін. // Трудовий потенціал Кіровоградської області : стан та перспективи розвитку : кол. монографія за ред. Семикіної М. В. – Кіровоград: ВАТ "Кіровоградське видавництво", 2008. – С. 130–137.
5. Конюховський, П. В. Математические методы исследования операций в экономике [Текст] / П. В. Конюховский. – СПб: Питер, 2002. – 202 с.
6. Економіка праці та соціально-трудова відносини [Текст] : підручник / [А. М. Колота, О. А. Грیشнова, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
7. Колота А. М. Формування та розвиток системи соціально-трудова відносин: інституціональні аспекти [Текст] / А. М. Колота // Формування ринкової економіки / Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Регулювання соціально-трудова відносин на ринку праці: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2005. – Т. 3. – С. 271–281. – (Spec. вип.).
8. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи [Текст] : монографія / [Бандур С. І., Заяць Т. А., Куценко В. І. та ін.]; за заг. ред. Данилишина Б. М. – [2-е вид. доповн. і переробл.]. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.
9. Піроженко, О. Колективний договір [Текст] / О. Піроженко – Харків: Фактор, 2002. – 192 с.

## РЕЗЮМЕ

*Смутчак Зинаида*

### **Особенности оценки действенности регулирования социально-трудовых отношений на разных экономических уровнях**

В статье рассматривается сущность механизма регулирования социально-трудовых отношений. Предложены нетрадиционные методические подходы к оценке действенности регулирования социально-трудовых отношений с помощью экономико-математического моделирования.

## RESUME

*Smutchak Zinaida*

### **The features of estimation of effectiveness of adjusting of social-labour relations on different economic levels**

The essence of mechanism of adjusting of social-labour relations is examined in the article. The nontraditional methodical approaches for the estimation of effectiveness of adjusting of social-labour relations by an economical-mathematical designs are offered.

*Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.*

## АКТУАЛІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ ЯК НЕОБХІДНА ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

*Стаття розглядає питання актуальності застосування інструментарію управлінського консалтингу для активізації інноваційного розвитку як окремих господарюючих суб'єктів, так і держави загалом.*

**Ключові слова:** управлінський консалтинг, інноваційний розвиток, ринок консультаційних послуг.

Кінець ХХ – початок ХХІ століття для багатьох країн характеризується доленосними змінами в господарській діяльності. Насамперед звертає на себе увагу стрімке перетворення знань у базове джерело створення вартості в інформаційному суспільстві. Вказана обставина радикально змінює місце консалтингу як інституту концентрації та обробки релевантної інформації для бізнесу. Світове співтовариство давно оцінило переваги застосування тісного співробітництва з консалтинговими структурами як для приватних компаній, так і для державних установ будь-якої сфери діяльності, в Україні ж попит на консалтингові послуги поки що досить низький. Тому нашу статтю присвячено аналізу перспектив взаємодії управлінського консалтингу з суб'єктами господарювання різних форм власності та різної галузевої приналежності з точки зору підвищення інноваційної спрямованості роботи всього господарчого комплексу країни.

Попри вагомий здобутки дослідників (П. Друкера, А. Кононюка, М. Кубра, Е. Кузнецова, К. МакГоуена, Д. Марка, Р. Нельсона, А. Посадського) питання налагодження співпраці між секторами бізнесу, консалтингу та держави є досі не врегульованими та потребують подальшого дослідження. Тому завдання науковців на сучасному етапі вбачається в аналізі причин, що стримують використання бізнесом консалтингових послуг та роз'ясненні суб'єктам господарювання насамперед сутності та принципів роботи технологій управлінського консультування, а також потенційного ефекту від застосування цих технологій.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в тому, щоб показати високу ефективність консалтингу та його прямий зв'язок з інноваційним типом розвитку не лише на мікрорівні економічної діяльності, але і на макрорівні - як механізму інтенсифікації економічної та інноваційної діяльності країни.

На сьогодні консалтинг слід розглядати як невід'ємний елемент ринкової економіки, в тому числі в процесі розвитку інноваційної моделі національної економіки. Проте згідно з дослідженнями ЄБРР 2010 р. лише 16% підприємств України зверталися до консультантів [2]. Причин тому можна виділити кілька:

1. Низький рівень професійних знань керівників,

поза увагою яких залишилися можливості технологій сучасного управлінського консалтингу та які вважають, що витрати на консалтинг не виправдовують себе;

2. Специфічна особистісна позиція керівника, що може бути виражена фразою: «Я зроблю це краще, ніж консультант»;

3. Неадекватне розуміння того, яким чином і за допомогою яких критеріїв та технологій оцінювати ефективність консалтингового продукту;

4. Низький рівень професійної підготовки пересічного консалтера;

5. Відсутність сильної асоціації.

Консалтингові послуги практично в усіх передових у промисловому і технологічно-економічному відношенні країнах стали дієвим інструментом у системі заходів державної підтримки бізнесу. Пояснення таких дій криється в аналізі сутності консалтингу.

Розглядаючи сутність консалтингової послуги, з високою ймовірністю можна стверджувати, що консалтинг має внутрішньо притаманний йому інноваційний характер, оскільки:

1. Консалтинг безпосередньо пов'язаний із роботою в напрямку ініціації покращень у діяльності та керуванні фірмою, а шлях до покращень – інноваційність;

Становить специфічну форму передачі знань. Особливість цієї риси в тому, що передаються не абстрактні фрагментовані знання, а спеціальні комплекси знань з чіткими ознаками унікальності, системності та інноваційності;

Специфіка діяльності консультантів з питань управління унеможливує застосування певних шаблонів та універсальних технологій консультування для роботи з усіма клієнтами, оскільки не може бути двох ідентичних організацій з абсолютно ідентичними параметрами внутрішнього і зовнішнього середовища, з однаковими проблемами та метою. Тому консультаційна послуга – творчий продукт інноваційного пошуку команди професійних консультантів. При цьому слід визнати, що певна частка «непорядних» консультантів продають уніфікований, стандартний продукт, який не вирішує проблем клієнта та насамкінець знижує довіру до професійних консалтерів, створюючи таким чином проблему падіння попиту на ринку консалтингу;



Для збільшення вірогідності отримання інноваційного продукту на «виході» консалтери акумулюють інноваційну інформаційну базу на «вході» своєї організації. Ця обставина вказує на те, що інноваційність як ознака консалтингу пронизує всі елементи та підсистеми консалтингової фірми;

Підвищення рівня конкурентної боротьби на ринку консультаційних послуг спонукає його учасників до постійного самовдосконалення шляхом розробки нових видів консультаційних продуктів, застосування нових інформаційних та комунікаційних технологій, нових видів управлінського впливу, просунутих технологій адміністрування та ринкового впливу;

Оскільки консалтинговий бізнес є дуже чутливим до змін чинного законодавства, саме інноваційність реакції керівництва визначає швидкість адаптації до таких змін і, як результат, – конкурентоспроможність консультаційної компанії на ринку;

Підприємства сфери консалтингу акумулюють у собі найкращих професійних виконавців, які повинні вирішувати нестандартні завдання, тому такі робітники схильні до аналітичного мислення, системного та інноваційного підходу як до роботи з клієнтською організацією, так і до роботи в команді.

Наведені аргументи свідчать про те, що оскільки консалтинг за своєю професійною природою – інноваційне явище, то його розвиток сприяє активізації інноваційного прогресу економіки країни. Окрім вищенаведених аргументів, низка досліджень науковців (Н. Розенберг, Р. Нельсон) також підтверджує прямий зв'язок між рівнем розвитку сектору управлінського консультування із інноваційним розвитком держави. Проте для запуску механізму активізації послуг консультування керівники господарюючих суб'єктів мають чітко усвідомлювати базові принципи застосування та особливості оцінки ефективності консалтингових продуктів. Саме проблема компетенції та професійної свідомості керівників виступає головним стримуючим чинником розвитку консалтингу в Україні. Компетентне світове бізнес-суспільство вже давно не потребує доказів щодо ефективності застосування послуг консультанта з управління. За кордоном послугами консультаційних фірм користуються і державні установи та організації: збройні сили, заклади охорони здоров'я, культури та спорту та ін. Особливо корисним в окремих країнах є консультування органів місцевого самоврядування, організацій житлово-комунального господарства та територіальних громад, причому своїми, національними консалтерами, які мають низку переваг перед консалтерами-нерезидентами. Серед таких переваг слід вказати наступні: краще знання особливостей національного законодавства, зовнішнього середовища бізнесу, культури (в тому числі – культури конкурентної боротьби), зазвичай більш низька ціна на аналогічні послуги.

Для України очевидно та особливо гострою є проблема інтеграції сектору консультаційних послуг та суб'єктів господарювання (в тому числі – державних установ). За даними Європейської Федерації Консультантів по управління (FEACO) достатнім рівнем об'єму консультаційних послуг у країні є рівень, коли ринок консультаційних послуг охоплює близько 1% від ВВП. В Україні за результатами роботи економіки в 2010 р. цей рівень склав 0,3% (рис. 1). [2]

Європейські експерти вважають, що консалтинговий ринок є індикатором розвитку економіки країни загалом. Тому, як видно з рис. 1, учасникам національного ринку консалтингу слід докласти певних зусиль щодо активізації роботи. При цьому варто враховувати, що вказані на рис. 1 показники не є остаточними орієнтирами для висновків, а потребують аналізу та мають стати базою для досліджень. Наприклад, за показником 0,3% (у випадку з Україною) невідомою залишається інформація щодо своєчасності звернення фірм до консультанта, адже у вітчизняній практиці бізнесу багато звернень до консультантів мають місце вже тоді, коли самотужки фірма не справляється з проблемою, тобто з професійної точки зору – несвоечасно. Особливо активну роль у подоланні цієї проблеми має відігравати держава.

На основі вивчення закордонного досвіду можливою є пропозиція щодо активізації наступних напрямків державного регулювання і підтримки консалтингового підприємництва:

1. Ініціалізація та проведення форумів, конференцій та інших публічних заходів, присвячених питанням розвитку українського консультаційного ринку;
2. Популяризація консалтингу як елементу бізнес-інфраструктури (організація системи довідкової інформації, в тому числі в інтерактивній формі із застосуванням сучасних інформаційних технологій та мережі Інтернет);
3. Підвищення відкритості та «прозорості» українського консультаційного ринку;
4. Реалізація освітніх програм серед консультантів (у тому числі он-лайн курси, вебіари, співпраця з вищими навчальними закладами, які готують управлінські кадри);
5. Підтримка діяльності професійних об'єднань консультантів;
6. Підвищення попиту на послуги консультантів з боку державних установ при реалізації як масштабних проектів на загальнонаціональному рівні, так і для органів місцевого самоврядування задля підвищення ефективності зусиль муніципального менеджменту. Слід зазначити, що відносно цього пункту Україна має конкретні приклади звернення до консалтерів (щоправда лише до закордонних фірм) перед реалізацією масштабних проектів, а саме: консалтингова компанія Winbourne Consulting LLC (США) розробила техніко-економічне обґрунтування пропозицій щодо поліпшення працездатності єдиної системи екстреного виклику «112», а державне підприємство «Олімпійська надія — 2022» уклало угоду з австрійською компанією Klenkhart&Partner Consulting ZT Gesellschaft mbH на розробку ТЕО Національного проекту «Олімпійська надія — 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури.
7. Упорядкування законодавчого поля щодо регулювання консалтингу (в частині питань регламентації та сертифікації консультаційної діяльності).

Застосування цих положень може трансформувати ресурсний та професійно-технологічний потенціал України в сталий інноваційний розвиток економіки.

Основний висновок, який ґрунтується на вищевикладеному матеріалі, полягає в тому, що

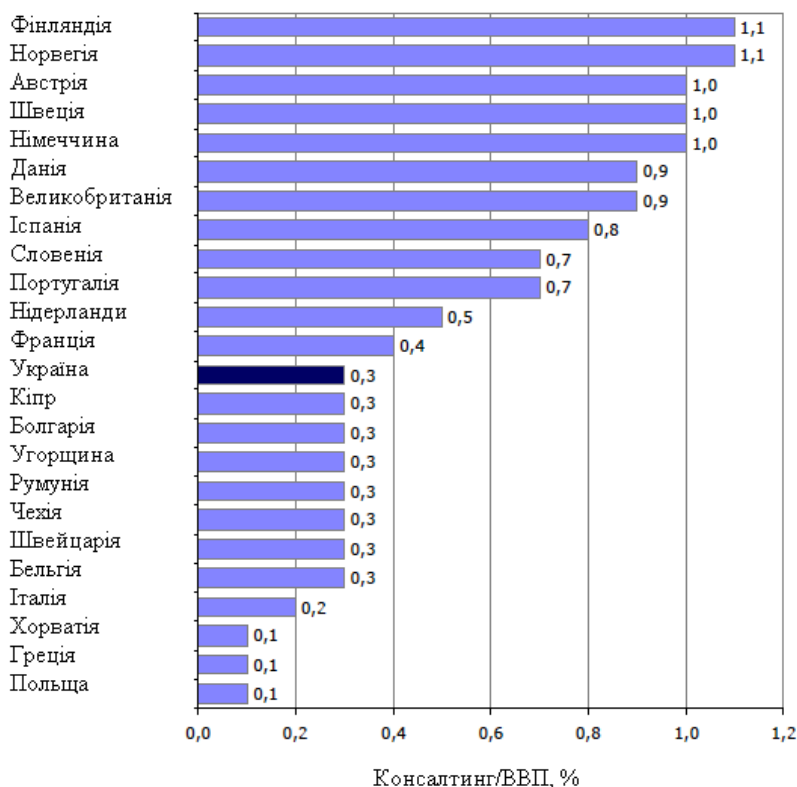


Рис. 1. Частка консалтингових послуг у ВВП країн Європи [2]

розвиток інституту управлінського консалтингу має стати об'єктом державної політики, оскільки:

1. Національний ринок консалтингових послуг має великий потенціал, який поки що не використовується;
2. Велика частка практикуючих керівників бізнес-структур має проблему недостатнього рівня професійної компетенції для ефективного управління організацією в сучасних умовах нестабільного середовища;
3. Управлінські кадри державних підприємств, установ та організацій часто потребують консультаційної допомоги саме з питань управління для успішної реалізації того чи іншого проекту, адже професійна підготовка багатьох керівників складалася ще за умов планово-адміністративної економіки наприкінці ХХ ст. і не відповідає вимогам бізнесу сьогодення;
4. Управлінський консалтинг має всі ознаки

(насамперед системний інноваційний характер) для того, щоб стати інтегруючою ланкою між сферою генерації нових знань – сферою менеджменту освіти та сектором реальної економіки – господарюючими суб'єктами різних галузей та форм власності;

5. На сьогодні відчувається певний дефіцит інформації (статистична інформація, учбово-методична) щодо питань управлінського консалтингу як для вдосконалення професійного розвитку консультантів, так і для здобуття базових знань керівниками-практиками;
6. Умови ведення бізнесу на початку ХХІ ст. є максимально сприятливими для реалізації програм інноваційного розвитку держави. Активізація розвитку сектору управлінського консультування може стати дієвим механізмом щодо ефективного використання інноваційного потенціалу України.

### Список літератури

1. Адизес, И. Управление изменениями (+CD) [Текст] / И. Адизес. – СПб.: Питер, 2010. – 224 с.
2. Анненко, О. ЕБРР посчитал консультантов [Електронний ресурс] / О. Анненко. – Режим доступу: [http://www.training.com.ua/live/news/ebrr\\_poschital\\_konsultantov](http://www.training.com.ua/live/news/ebrr_poschital_konsultantov).
3. Герчикова, З. Проблемы внедрения изменений в организации [Текст] / З. Герчикова, М. Иванов и др. // ПЕРСОНАЛ – МИКС. – 2003. - №3. – С. 76-83.
4. Капустин, П. А. Управленческое консультирование для руководителей [Текст] / П. А. Капустин. – СПб: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. – 160 с.
5. Киппинг, М. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] / М. Киппинг, Л. Энгвелл; Пер. с англ. - Х.: «Гуманитарный Центр», 2008. - 416 с.
6. Кононюк, А. Е. Консалтингология. Общая теория консалтинга [Текст] / А. Е. Кононюк. – Книга 1. - К.: «Освіта України», 2010. - 432 с.
7. Клейтон, Кр. М. Решение проблемы инноваций в бизнесе [Текст] / Кристенсен М. Клейтон; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес букс, 2004. – 290 с.
8. Кузнецов, Е. А. Професионализация управленческой деятельности в Украине [Текст] : монография / Е. А. Кузнецов //

*Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика.* – Харьков : «Бурун КНИГА», 2011. – С. 55-97.

9. Огнев, А. С. Организационное консультирование в стиле коучинг [Текст] / А. С. Огнев. – СПб.: Издательство «Речь», 2003. – 192 с.
10. *Управленческое консультирование. Введение в профессию [Текст] / Под ред. М. Кубра [Management Consulting. A guide to profession (fourth edition)]: пер. с англ.; научн. редактор Гладышев А. А. – М.: Планум, 2004. – 976 с.*
11. Хміль Ф. І. Основи управлінського консультивання [Текст] / Ф. І. Хміль. - К.: Академвидав, 2008. - 238 с.

## РЕЗЮМЕ

*Солодуха Олег*

**Актуализация использования технологий управленческого консалтинга как необходимая предпосылка устойчивого инновационного развития государства**

Статья рассматривает вопросы актуальности применения инструментария управленческого консалтинга для активизации инновационного развития как отдельных хозяйствующих субъектов, так и государства в целом.

## RESUME

*Soloduha Oleg*

**Actualization of using of management consulting technologies as a necessary pre-condition for state's permanent innovation development**

In the article there have been considered the questions of actualization of using of management consulting technologies for activation of innovation development at the level of individual business and in the government organizations.

*Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.*

**Роман ТРИНЬКО**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту,  
Львівський державний університет внутрішніх справ

**Мирослава СТАДНИК**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
Львівський державний університет внутрішніх справ

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА У СПРАВІ ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ**

*З'ясовано суть, роль та світовий досвід державного регулювання аграрного виробництва, а також його значення для зміцнення продовольчої безпеки країни та її населення.*

**Ключові слова:** аграрне виробництво, державне регулювання, продовольча безпека, ринкова економіка.

Державне регулювання ринкової економіки охоплює багато різноманітних аспектів і напрямів. Особливої уваги заслуговують програми державної підтримки розвитку фермерських господарств, які мають широке застосування у розвинених з економічного погляду країнах – США, Канаді, Японії, ФРН. Основною метою цих програм є забезпечення стабільності або підвищення цін на продукцію фермерів та їхніх доходів. У межах цих програм здійснюються заходи, спрямовані на розвиток сільської інфраструктури й страхування врожаїв, які можна вважати непрямыми субсидіями фермерам.

Завдяки регулюванню цін та доходів аграрних товаровиробників держава повинна створити умови для виробництва сільськогосподарської продукції в обсягах, що гарантують продовольчу безпеку України, забезпечують раціональні норми споживання продовольства населенням, формування сировинної бази економіки країни та експортного потенціалу. Продовольчу безпеку держави може гарантувати лише власне виробництво продукції сільського господарства.

Проблемі державної підтримки економіки загалом, і в тому числі аграрного сектору, останнім часом присвячено велику кількість наукових праць з різною глибиною розробки методологічних, правових та законодавчих питань. Це напрацювання Бойка В. І., Дем'яненка М. Я., Кваші С. М., Лукінова І. І., Саблука П. Т., Сахацького М. П., Юрчишина В. В., Чечеля О. М., Школьного О. О., Шовкалюка В. С., Шпичака В. Т. та багатьох інших.

Оскільки серед теоретиків і практиків ще досі точиться дискусія щодо ролі й значення держави у регулюванні аграрного виробництва, здійсненні аграрних реформ та соціально-економічному розвитку країни, то виникла необхідність у з'ясуванні суті цього питання та значення для зміцнення продовольчої безпеки країни.

Серед провідних учених України, які досліджують проблеми розвитку аграрного виробництва за роки незалежності, на жаль, немає єдиної думки щодо оцінки реформаційних процесів у цій галузі.

Одні вважають, що було досягнуто значних успіхів [2, с. 43], інші – навпаки, переконують, що реформи в аграрній сфері були здійснені з великими прорахунками [6, с. 119], а дехто зазначає, що «аграрний сектор країни завжди дисбалансувала розмитість мети і завдання державної політики» [8, с. 4].

Критичні оцінки реформаційних процесів в аграрній сфері можна було б продовжити. Однак ми вважаємо за необхідне наголосити на тому, що всі вони можуть бути об'єднані у певні групи за тривалістю їх негативного впливу на відтворювальні процеси в галузі та суспільною ціною їх подолання.

Очевидно, можна виокремити три групи негативних чинників, які виникли в процесі реформування аграрного сектору:

- по-перше, економічні, які спричинили погіршення відтворювальних процесів у виробничій сфері;
- по-друге, соціальні, які негативно позначилися на відтворенні людського потенціалу аграрного сектору;
- по-третє, економіко-екологічні, зумовлені нераціональним використанням природних ресурсів, відновлення яких є довготривалим у часі та капіталомістким у затратах.

Якщо перші дві групи негативних наслідків для їх подолання вимагають застосування законодавчих регуляторів та їх фінансової підтримки, то третя група – законодавчого регулювання, фінансової підтримки та екотехнологічного забезпечення.

Таким чином, ми підходимо до висновку, що для успішного розвитку аграрного виробництва в сучасних умовах необхідно, передусім, вирішити дві проблеми:

- а) розробити дієву систему державної підтримки аграрного виробництва;
- б) розробити систему екологічного захисту аграрного виробництва.

Для розробки дієвої системи державної підтримки аграрних товаровиробників необхідно усвідомити, що лише докорінні зміни у державному регулюванні

виробничого процесу можуть забезпечити перехід України до ринкової економіки. На початку проведення та формування концептуальних засад щодо напрямів та сутності здійснення аграрної реформи серед певної частини науковців і практиків побутувала хибна думка, що сільське господарство серед інших галузей народногосподарського комплексу найбільш готове до освоєння ринкових відносин без втручання держави. На жаль, практика довела хибність таких міркувань і ще раз підтвердила, що без дієвої цілеспрямованої підтримки останньої здійснення аграрних реформ, перехід до ринкових відносин є безперспективним.

Еволюцію державного регулювання економіки в ринкових умовах широко висвітлено в дослідженнях багатьох економістів, проте особливої уваги заслуговує праця І. Галиці «Державне регулювання в умовах ринкових відносин» [3, с. 52-58]. Автор вказує, що у більшості постсоціалістичних країн ринкові реформи були розпочаті без глибокого теоретичного осмислення законів функціонування та розвитку ринкової економіки. Більшість економістів трактувала реформи на теоретичних постулатах про ринкову економіку, взятих з радянських підручників та теоретичних узагальнень К. Маркса.

Сьогодні в Україні розвиток відбувається за принципами «перехідної економіки», якій властива зміна системи правил і норм, інституціональне трансформування, перехід від командних методів управління на основі державної власності до ринкових – на основі приватної власності.

Економічна теорія і практика сформували два основні методи регулювання економіки – вільний нерегульований ринок та економіка з постійним державним втручанням.

Професор С.М. Кваша виділяє три форми економіки – плану, ринкову, змішану [4, с. 42]. У плановій економіці товари й послуги, їхню кількість та ціни реалізації планує уряд з метою мобілізації ресурсів на благо суспільства. У ринковій економіці всю виробничу діяльність контролюють приватні власники, а мету виробництва визначають співвідношення попиту і пропозиції. У змішаній економіці в багатьох секторах панує приватна власність і діють механізми вільного ринку, а в інших значна частка власності належить державі та діє система державного планування.

Окремі економісти, зокрема І. Галиця, вважають, що «ринкова система, побудована переважно (а тим більше – винятково) на ринкових підйомах регулювання – це міф: вона являє собою, насамперед, симбіоз державного та ринкового регулювання» [3, с. 52].

На думку С. М. Кваші, проблеми вільного ринку, а точніше його недоліки, виявляються у намаганні суб'єктів підприємництва змінити ринкові правила на свою користь або скасувати свободи ринкового вибору через створення власних монополій. Також це нездатність забезпечити соціальні гарантії населенню, надмірна диференціація у розподілі ресурсів і доходів, проблема розвитку сільських територій, реалізація вимог економічної безпеки тощо.

Ринкова трансформація аграрного сектору вбачається нами у досягненні балансу між впливом держави і ринкових механізмів.

«Положення про необхідність державного регулювання сільського господарства в розвинених

країнах стало аксіомою і за будь-яких обставин не підлягає перегляду, а навпаки – щоб надати агропромислому виробництву динамічного розвитку відповідно до зростаючих потреб, держава дедалі активніше втручається в глибинні, соціально-економічні питання його розвитку» [4, с. 42].

Заслуговує на увагу еволюція державного регулювання економіки, обґрунтована І. Галицею, який вважає, що ринковий механізм із застосуванням державного регулювання пройшов три етапи:

I етап – (XIX ст. – 10-ті роки XX ст.) – ринок вільної конкуренції. На цьому етапі регулювання економіки забезпечувалося переважно автоматичною дією ринкових механізмів. При цьому виявилися як значні переваги ринкової економіки, так і її істотні недоліки;

II етап – (10-ті роки XX ст. – I пол. 50-х років XX ст.) – несистемне (аномально-кризове) застосування державного регулювання економіки. На цьому етапі державне регулювання не мало системного характеру, а використовувалося лише у випадку аномального (кризового) розвитку економічної системи. Коли кризові явища ліквідувалися під впливом державних регуляторів, відбувалося їх «згортання», а економічна система поверталася переважно до ринкових підйом регулювання;

III етап – (I пол. 50-х років XX ст. і до сьогодні) – системне державне регулювання економіки. Державне регулювання економіки перетворилося на постійну підсистему ринкової економіки. Вплив держави на економічну систему може змінюватися в часі та просторі [3, с. 52-53].

Державне регулювання ринкової економіки відіграє стабілізаційну або коригуючу роль у суперечності між розвитком продуктивних сил і виробничих відносин.

Сам процес державного регулювання економіки перебуває під впливом суб'єктивного чинника, тобто залежить від ідеології, особистої мотивації, знань, умінь та вольових якостей осіб, які його здійснюють.

Таким чином, ринкова економіка не може існувати без певного державного її регулювання, оскільки в іншому випадку вона з «блага» для людей перетворюється у «зло» через те, що сам по собі ринковий механізм позбавлений елементу справедливості. Як пише В. П. Вантух, «навіть найбільш «ринкова» економіка США є наскрізь регульованою, аж до встановлення державою певного рівня цін на окремі види популярних продуктів харчування» [1, с. 123].

Серед науковців сформувалося дві групи, які відстоюють різні методологічні підходи щодо впливу держави на розвиток АПК. Одні вважають, що в сучасних умовах у справі управління розвитком АПК слід використовувати тільки переваги ринкової теорії, яка базується на принципах економічного лібералізму. Такі принципи незалежності економіки від державного втручання підтримували засновники неокласичної теорії (Л. Вальрас, А. Маршал, В. Девонс). Такої ж позиції дотримувалися фундатори та учні класичної політичної економії під керівництвом А. Сміта (XVIII ст.). Друга група економістів вважає, що в умовах перехідного етапу до ринкової економіки ринок ще не повністю сформувався і не є регулятором розвитку продуктивних сил.

Досвід останніх років в Україні показав, що використання тільки чисто ринкових методів

управління в АПК не дає бажаних результатів. Ще свого часу відомий український вчений зі світовим іменем М. Туган-Барановський звертав увагу на об'єктивний характер процесів державного регулювання економіки.

Обґрунтовуючи об'єктивність державного втручання в економіку, Н. С. Станасюк наводить цінні матеріали про ставлення до цього питання німецького економіста А. Вагнера, який відводив державі роль «органічного» інституту, здатного згладити певні прорахунки у функціонуванні ринкового механізму шляхом державних витрат [9, с. 27]. Необхідність державного втручання в економіку А. Вагнер обґрунтовує за допомогою трьох важливих аргументів:

а) з розвитком економіки і поглибленням поділу праці економічне життя стає складним, що потребує додаткових витрат;

б) нові технології потребують більших капіталовкладень, необхідних для виробництва. Задовольнити ці потреби можуть тільки акціонерні компанії або державні корпорації;

в) необхідне зростання державної активності в таких сферах, як охорона здоров'я й освіта, де вигоди від наданих послуг не підлягають економічній оцінці [9, с. 27].

Обґрунтування вченими необхідності державного втручання в економіку науковці назвали законом А. Вагнера, дія якого перевіряється часткою державних витрат у ВВП. Порівняльний аналіз динаміки державних витрат у різних державах світу підтверджує дію цього закону. За даними досліджень, наведених Н. С. Станасюком, за 1960-1995 рр. частка державних витрат у ВВП, спрямованих на підтримку економіки, зростає: у Бельгії з 30,7 до 54,9%; Нідерландах з 33,7 до 53,2%; Данії з 24,8 до 60,1%; Німеччині з 32,5 до 49,3%; Франції з 34,6 до 54,3%; Італії з 30,1 до 53,6%; Великобританії з 32,2 до 42,12% [11, с. 27].

Однією з форм державної підтримки є державні продуктивні субвенції сільському господарству, рівень яких оцінюється як еквівалент у відсотках до вартості сільськогосподарської продукції. У 1988 р. він становив у Швейцарії – 73%, Норвегії – 70%, Ісландії – 69%, Японії – 63%, Туреччині – 39%, США – 22%, Мексиці – 19%, Канаді – 18% [11, с. 11].

Таким чином, зарубіжний досвід сучасного ринкового господарства, зокрема Західної Європи, США та Японії, свідчить, що сільськогосподарське виробництво не є саморегульованим сегментом економіки.

Переважає більшість економістів саме у відході держави від регулювання аграрного сектору вбачає основну причину кризового стану галузі. Водночас низка проблем аграрного сектору є історично неминучою. Аналіз економічної інформації за останні роки свідчить, що протягом тривалого періоду відбувається деградація українського села, поглиблюється негативна демографічна ситуація, щорічно зникають з карти держави окремі сільські поселення, руйнується матеріально-технічна база аграрної сфери, старіє продуктивний склад сільського населення, зростає безробіття.

Водночас В. П. Рябоконт вважає, що «процес скорочення сільського населення, його продуктивної частини, поступове зменшення кількісного складу сільської поселенської мережі відбувається історично і

зміни певною мірою є об'єктивним соціально-економічним явищем» [7, с. 30]. З думкою автора можна було б погодитися за тієї умови, якби такі процеси на селі проходили б не на фоні злиднів та практичного вимирання населення внаслідок комплексу несприятливих соціально-економічних чинників. Для підтвердження сказаного досить навести показники смертності населення. У 2005 р. кількість померлих на 1000 осіб населення в Україні складала 16,6 чол., у тому числі у міських поселеннях – 14,8, у сільських – 20,5; коефіцієнт депопуляції населення в Україні складає 7,6, у містах – 5,9, а у селах – 11,1 [10, с. 352].

Навіть цих даних достатньо, щоб визнати факт кризового стану соціально-економічного розвитку села, що далеко не може бути пояснено історизмом об'єктивності зазначених процесів. Та це розуміє й сам В. П. Рябоконт, бо далі пише, що «при визначенні пріоритетних напрямків здійснення стратегічного курсу щодо структурної перебудови економіки агропромислового комплексу набуває важливого значення істотне посилення її соціальної спрямованості, висування на передній план забезпечення умов всебічного інтелектуального і фізичного розвитку людського капіталу. Йдеться не тільки про докорінну перебудову соціального й економічного змісту сільських поселень, а й про загальний розвиток соціально-психологічної сутності їх жителів, про архітектурну перебудову як зовнішнього, так і внутрішнього вигляду колишніх сіл, створення нових населених агломерацій» [7, с. 31].

Автор наводить приклад з досвіду колишнього Радянського Союзу, коли надвеликі територіальні агропромислові комплекси зазнали краху у своїй діяльності, оскільки їх соціальне облаштування було поза завданням їх функціонування.

Ураховуючи сучасні теорії, В. П. Рябоконт доходить справедливого висновку, який заслуговує всілякої підтримки, що «основною сутністю визначення стратегії розвитку агропромислових галузей, як складових народногосподарської системи країни, повинен бути комплексний характер розв'язання проблем, насамперед економічних, соціальних та екологічних. Їхня важливість потребує розв'язання не в черговому порядку – спочатку економічні, а потім соціальні, а вимагає надати кожній з них пріоритетного значення, при цьому – позачерговість здійснення відповідних заходів протягом тривалого часу» [7, с. 31].

Підсумовуючи викладене, можемо стверджувати, що державна участь в економічному житті зумовлена існуванням неспроможностей, властивих для ринку. Вони, на думку В. Кредисова, породжені недосконалістю ринкового механізму, яка спричиняє його неадекватність успішно справлятися з усіма проблемами соціально-економічного розвитку країни [5, с. 51].

Життя й досвід країн з ринковою економікою підтвердили, що держава не втрачає регулюючу функцію, не покладається в усьому винятково на «невидиму руку» ринку. Так у процесі подолання економічної кризи, що охопила США у 1929-1932 роках, концептуальну основу діяльності президента Ф. Рузвельта становили: урядове втручання у справу депресії; використання елементів плановості та широкого спектру регулятивних функцій; допомога бідним і викоринення зловживань у сфері бізнесу [9,

с. 28].

Таким чином, у США під час економічної кризи було використано три групи чинників оздоровлення економіки: економічні, правові, соціальні.

Становлення ринку в Україні супроводжується поширенням таких економічних явищ, що зумовлюють об'єктивну необхідність остаточного переходу від адміністративно-командних методів управління до економічних механізмів регулювання процесів виробництва і реалізації продукції. Водночас

економічні методи управління не є «мертвим» інструментом. На кожному щаблі розвитку суспільства вони змінюються, удосконалюються, змінюються місця цінностей і дієвості. При цьому слід пам'ятати, що сільськогосподарське підприємство, засноване на приватній власності, є самостійним суб'єктом управління своїм виробництвом, а роль держави має зводитись до регулятивної і сприяти вирішенню соціальних питань на селі: зростання зайнятості, добробуту селян, благоустрою сільських поселень,

### **Список літератури**

1. Вантух, В. П. Формування системи державної підтримки розвитку фермерства в зарубіжних країнах [Текст] / В. П. Вантух // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 123-128.
2. Гайдуцький, П. Л. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільських територій [Текст] / П. Л. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43-48.
3. Галиця, І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин [Текст] / І. Галиця // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 52-58.
4. Кваша, С. М. Наукові підходи до регулювання аграрного ринку [Текст] / С. М. Кваша // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 42-45.
5. Кредисов, В. Держава і ринок: необхідність взаємодії у перехідній економіці [Текст] / В. Кредисов // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 50-57.
6. Петров, В. М. Соціальні питання у технічному переоснащенні сільськогосподарського виробництва [Текст] / В. М. Петров // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 118-125.
7. Рябоконт, В. П. Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва в Україні [Текст] / В. П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 29-33.
8. Саблук, П. Т. Становлення аграрної політики в Україні [Текст] / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 3-7.
9. Станасюк, Н. С. Підвищення ролі держави у розвитку агропромислового виробництва [Текст] / Н. С. Станасюк // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 26-29.
10. Статистичний щорічник України за 2005 рік [Текст]. – К. : Консультант, 2006. – 575 с.
11. Фурса, А. В. Державна підтримка аграрної реформи [Текст] / А. В. Фурса // Економіка АПК. – 2001. – № 7. – С. 11-16.

### **РЕЗЮМЕ**

**Тринько Роман, Стадник Мирослава**

#### **Государственное регулирование сельскохозяйственного производства в деле укрепления продовольственной безопасности страны**

Изучено сущность, роль и мировой опыт государственного регулирования сельскохозяйственного производства, а также его значение для укрепления продовольственной безопасности страны и ее населения.

### **RESUME**

**Tryn'ko Roman, Stadnyk Myroslava**

#### **State regulation of agricultural production in strengthening of food security of the country**

In the article there have been studied the nature, role, and global experience of government regulation of agricultural production, as well as its importance to the food security of the country and its population.

**Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.**

## МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО МАШИНОБУДІВНОГО КЛАСТЕРА

У статті запропоновано методику формування регіонального машинобудівного кластера на прикладі Черкаської області.

**Ключові слова:** методика, кластер, регіональний, машинобудівна промисловість.

Одним із пріоритетних шляхів підвищення потенціалу сучасних машинобудівних підприємств є забезпечення ефективного ресурсозберігаючого виробництва (lean production) та ресурсозберігаючого мислення (lean thinking), що є неможливим без вертикальної та горизонтальної інтеграції учасників економічного процесу. Згідно з дослідженнями більше 28 % машинобудівних підприємств на території Єврозоюзу визнали свою приналежність до кластерів. Найвищий рівень кластеризації машинобудування зафіксований у Великій Британії, де в середньому 8 з 10 підприємств належать до кластерів [1].

Об'єднання машинобудівних підприємств регіону забезпечить більш ефективне використання матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових ресурсів, здійснення спільного маркетингу і розширення ринків збуту, кращий доступ до спеціалізованої інформації, зменшення рівня ризику, виконання масштабних інвестиційних проектів, підвищення конкурентоспроможності продукції. Тому проблема розробки методики формування регіонального машинобудівного кластера має надзвичайно актуальне значення для підприємств машинобудівної промисловості.

Теоретичні основи формування кластерів заклали у своїх дослідженнях Т. Андерссон, М. Енрайт, М. Портер, О. Солвел, Х. Хампрей та ін. Актуалізацію кластерного підходу для України, а також аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду формування кластерів здійснено у працях вчених: О. Єрмакової, О. Карпенка, В. Костюка, С. Соколенка, Л. Федулової, В. Хомякова та ін. Проте у сучасній науковій літературі розробці методики формування регіонального машинобудівного кластера присвячено недостатньо уваги.

Завданням статті є розробка методики формування регіонального кластера на прикладі Черкаської області.

Поняття регіонального кластера визначається у праці [2] як просторова агломерація подібних і пов'язаних економічною діяльністю підприємств, що формує основу місцевого середовища, яке може сприяти перетканню знань і стимулюванню різних форм навчання чи адаптації.

Запропоновано методику формування регіонального машинобудівного кластера, що поділяється на п'ять основних етапів, як показано на рис. 1.

**Етап аналізу.** Першим етапом формування регіонального кластера є проведення кількісного та

якісного аналізу.

1) *Кількісний аналіз*, цілями якого є оцінка схильності галузей економіки країни до створення та розвитку кластерів, зростання чи скорочення галузей, концентрації галузей у регіоні. Х. Хампрей з Інституту публічних справ Університету Мінесоти розробив систему поглядів «ННН» (Hubert Horatio Humphrey), яка призначена для «розуміння ваших галузей». Ця система поглядів пропонує аналіз, що складається з семи кроків [3] (табл. 1).

У країнах Європейського Союзу для кількісного аналізу можливостей кластеризації регіону застосовується методичний підхід, за яким визначаються такі показники: коефіцієнти локалізації (за чисельністю зайнятих, обсягом реалізованої продукції тощо), коефіцієнт виробництва на душу населення, коефіцієнт спеціалізації регіону.

Коефіцієнт локалізації за кількістю робочої сили ( $K_{LN}$ ) дозволяє оцінити вибраний регіон щодо всієї країни. Іншими словами, якщо потрібно оцінити рівень спеціалізації регіону  $r$  в певній галузі економіки  $i$  відносно більшої території  $R$  (як правило, це країна) і в економіці загалом  $I$  (тобто всі галузі економіки країни) за показником  $N$  (чисельність працюючих), то відповідний коефіцієнт локалізації можна знайти за формулою [4]:

$$K_{LN} = \left( \frac{N_{ir}}{N_{Ir}} \right) / \left( \frac{N_{iR}}{N_{IR}} \right), \quad (1)$$

де  $N_{ir}$  – кількість працюючих галузі у регіоні;

$N_{Ir}$  – загальна кількість працюючих у регіоні;

$N_{iR}$  – кількість працюючих галузі у країні;

$N_{IR}$  – загальна кількість працюючих у країні.

Формула для розрахунку коефіцієнта локалізації за обсягом реалізованої продукції ( $K_{LP}$ ) для окремої галузі вибраного регіону має наступний вигляд:

$$K_{LP} = \left( \frac{P_{ir}}{P_{Ir}} \right) / \left( \frac{P_{iR}}{P_{IR}} \right), \quad (2)$$

де  $P_{ir}$  – обсяг

реалізованої продукції галузі у регіоні;

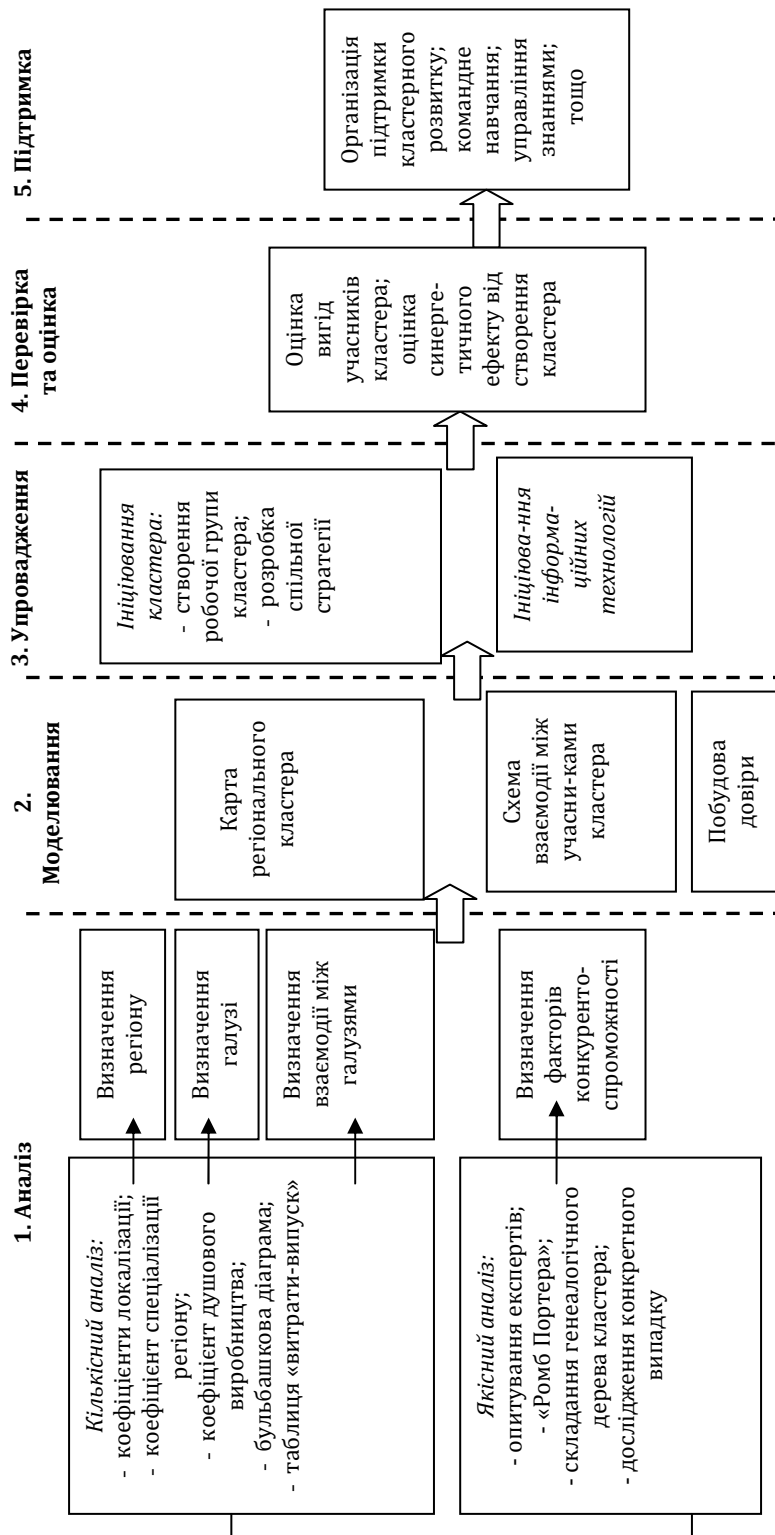
$P_{Ir}$  – загальний обсяг реалізованої продукції у регіоні;

$P_{iR}$  – обсяг реалізованої продукції галузі у країні;

$P_{IR}$  – загальний обсяг реалізованої продукції у країні.

Коефіцієнт душевого виробництва ( $K_{DV}$ ) обчислюється як відношення питомої ваги галузі





**Рис. 1. Методика формування регіонального машинобудівного кластера**  
\*Розробка автора

регіону у відповідній структурі галузі країни до питомої ваги працюючих регіону у кількості працівників країни.

$$K_{ДВ} = \left( \frac{P_{ir}}{P_{IR}} \right) / \left( \frac{N_{ir}}{N_{IR}} \right), \quad (3)$$

де  $P_{ir}$  – обсяг реалізованої продукції галузі у регіоні;

$P_{IR}$  – обсяг реалізованої продукції галузі у країні;

$N_{ir}$  – загальна кількість працівників у регіоні;

$N_{IR}$  – загальна кількість працівників у країні.

Коефіцієнт спеціалізації регіону ( $K_C$ ) у цій галузі визначається як відношення питомої ваги регіону в країні по галузі до питомої ваги регіону у ВВП країни.

$$K_C = \left( \frac{P_{ir}}{P_{IR}} \right) / \left( \frac{ВВП_r}{ВВП_R} \right), \quad (4)$$

де  $P_{ir}$  – обсяг реалізованої продукції галузі у регіоні;

$P_{IR}$  – обсяг реалізованої продукції галузі у країні;

$ВВП_r$  – валовий внутрішній продукт регіону;

$ВВП_R$  – валовий внутрішній продукт країни.

Сучасна практика досліджень має класифікацію значення коефіцієнтів локалізації ( $K_L$ ), за якою:

$K_L < 1$  – вказує на галузі економіки регіону з деякими можливостями для розвитку підприємств;

$K_L > 1$  – регіон має пропорційно вищу питому вагу економічних ресурсів у вибраній галузі порівняно з усією країною;

$K_L \approx 1,25$  – галузь має можливості для розвитку кластера та конкурентоспроможна на світовому ринку.

Застосуємо методу визначення можливостей створення та розвитку машинобудівного кластера в Черкаській області (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, у 2008 р. машинобудування Черкаської області мало найбільші можливості щодо створення регіонального кластера, оскільки всі показники були більшими за одиницю, а коефіцієнт локалізації за обсягом реалізованої продукції та коефіцієнт спеціалізації регіону становили 2,14. У 2009 р. всі показники значно знизилися у зв'язку з кризою, тому для підвищення можливостей кластеризації необхідно розширювати асортимент машинобудівної продукції та модернізувати виробництво підприємств Черкаського регіону.

Для виявлення та ілюстрації кластерів, а також пріоритетності галузей застосовуються бульбашкові діаграми (Bubble Charts) [7]. На рис. 2 наведена бульбашкова діаграма галузей переробної промисловості Черкаської області, на якій відображені чотири змінні [6]:

1. Середньомісячна заробітна плата галузі в 2010 р. (на осі абсцис).

2. Динаміка зростання частки кількості працюючих у галузі, з 2006 по 2010 рр. (на осі ординат).

3. Розмір зайнятості галузі, 2010 р. (розмір бульбашки).

4. Коефіцієнт локалізації галузі, 2010 р. (колір бульбашки).

На рис. 2 більш спеціалізовані галузі представлені темно-сірим кольором, галузі з низькою спеціалізацією – чорним кольором, а галузі із

середньою спеціалізацією показані сірим кольором.

Проаналізувавши бульбашкову діаграму переробної промисловості Черкаської області, можемо зробити такі висновки:

найбільш спеціалізованими галузями в Черкаській області за загальною кількістю працюючих (чим більша бульбашка, тим краще) є харчова промисловість, машинобудування та хімічна і нафтохімічна промисловість;

за поточним зростанням кількості працюючих (чим вище на графіку, тим краще) – виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції та целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність;

за високооплачуваними робочими місцями (чим далі вправо на графіку, тим краще) – хімічна та нафтохімічна промисловість, харчова промисловість, целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність та машинобудування.

Хімічна та нафтохімічна промисловість, харчова промисловість та машинобудування є перспективними галузями Черкаської області, тому що вони платять порівняно високу заробітну плату, показали істотне зростання за останні п'ять років, є великими з точки зору кількості працюючих, і мають сірий та темно-сірий кольори розташування (означає, що мають географічні переваги у промисловості).

Метод «витрати-випуск» є не менш поширеним методом визначення кластерів, ніж метод коефіцієнтів локалізації, оскільки дозволяє проводити аналіз скупчень галузей за допомогою вивчення реально функціонуючих між ними товарних потоків. Таблиці «витрати-випуск» містять показники продажів і транспортування товарів між підприємствами різних галузей з метою встановлення, яка частка продукції та послуг, що використовується однією галуззю, купується у представників усіх інших галузей. У результаті цього виявляються не тільки взаємодіючі галузі, а й визначається ступінь їх взаємозв'язку [8].

Хоча кількісний аналіз вказує на можливості існування кластерів, він не визначає, який тип відносин діє між підприємствами всередині кластера, що забезпечує якісний аналіз.

2) *Якісний аналіз*, до якого відносяться методи: експертної оцінки, складання генеалогічного дерева, «Ромб Портера», дослідження конкретних випадків. Якісний аналіз визначається характеристиками кожної галузі, результат аналізу залежить від досвіду та компетентності аналізатора та методів, що використовуються.

Метод експертної оцінки реалізується через розсилання анкети експертам, що спеціалізуються в конкретній сфері; проведення особистого опитування як сторонніх експертів, так і ключових представників сфери бізнесу з метою з'ясування, які кластери видаються їм найбільш важливими в економіці регіону або країни. Перевага зазначеного методу полягає в можливості виявлення меж наявних кластерів на рівні підприємств та інших учасників, ступінь їх взаємозв'язку, а також можливі розриви в кластері, усунення яких здатне вивести його на новий якісний рівень.

Метод складання генеалогічного дерева кластера застосовується рідко, бо є трудомістким процесом, що дає недосконалі результати. Також, зважаючи на те, що вся інформація збирається щодо конкретного кластера, проведення порівняння результатів

Таблиця 1. 7 кроків системи поглядів «ННН»

Крок	Метод	Цілі
1	Частка локалізації зайнятих	Галузевий поділ зайнятих в рамках регіону
2	Зміни в зайнятості	Зростання зайнятості у промисловості
3А	Коефіцієнт локалізації	Взаємозв'язок галузей на території, близькій до решти національних змін їх концентрації відносно інших територій
3Б	Зміни у коефіцієнті локалізації	
4	Аналіз зміни частки: національна частка; поєднання галузей; аналіз конкурентоспроможності.	Конкурентоспроможність галузей національного зростання у підвищенні зайнятості в промисловості поєднує можливості регіональної економіки до завоювання більшої частки ринку
5	Аналіз фонду оплати праці	Ключові галузі у регіоні за даними зайнятості
6	Аналіз прибутку	Економічні вигоди, генеровані регіоном
7	Аналіз кількості підприємств	Концентрація економічної діяльності в певній галузі

\*Наведено на основі праці [3]

Таблиця 2. Показники визначення можливостей кластеризації машинобудівної галузі Черкаської області

Показник	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
1. Коефіцієнт локалізації за кількістю працюючих (К <sub>ЛН</sub> )	0,81	0,88	1,01	0,92	0,89
2. Коефіцієнт локалізації за обсягом реалізованої продукції (К <sub>ЛР</sub> )	0,89	1,21	2,14	1,00	1,09
3. Коефіцієнт душевого виробництва (К <sub>ДВ</sub> )	0,76	1,06	1,99	0,93	0,82
4. Коефіцієнт спеціалізації регіону (К <sub>С</sub> )	0,83	1,22	2,14	0,98	0,87

\*Розраховано автором на основі статистичних даних [5, 6]

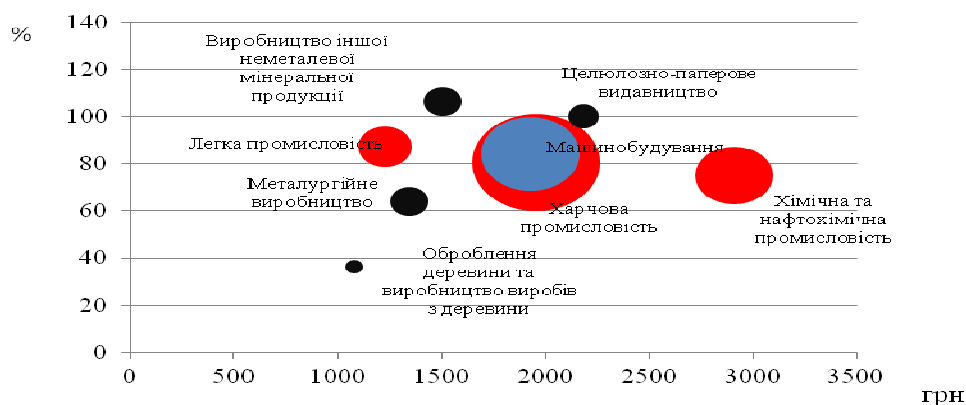


Рис. 2. Бульбашкова діаграма галузей переробної промисловості Черкаської області

\*Складено автором

виконаної роботи між різними територіями стає практично неможливим [8].

М. Портер для виявлення кластерів запропонував використовувати методи дослідження конкретних випадків. Так на першому етапі аналізу проводиться оцінка кластера з розгляду великого підприємства, а потім шляхом аналізу ланцюга вартості визначаються всі підприємства-постачальники матеріалів, комплектуючих, послуг тощо, таким чином виявляються як горизонтальні, так і вертикальні ланцюги, що пов'язують різні підприємства. Другий етап розглядає організації, що надають для підприємств кластера інформаційні та освітні послуги, фінансову і наукову підтримку. На третьому етапі основна увага зосереджена на урядових організаціях, які можуть позитивно вплинути на розвиток кластера.

Проведемо аналіз конкурентоспроможності машинобудування Черкаської області за допомогою «Ромба Портера» (рис. 3).

2. Етап моделювання. Карта машинобудівного кластера містить базові машинобудівні підприємства; постачальників компонентів, комплектуючих та сировини; підтримуючі та обслуговуючі установи; споживачів (рис. 4).

Розробка схеми взаємодії між учасниками кластера передбачає створення інформаційних потоків всередині кластера та між кластером і навколишнім середовищем, а також побудову довіри між членами кластера, що є надзвичайно актуальним в умовах недостатньо розвиненої виробничої кооперації між машинобудівними підприємствами та низького рівня довіри до органів державної та регіональної влади.

3. Етап реалізації. Цей етап передбачає створення регіонального кластера і використання системи інформаційних технологій для спільної діяльності в кластері.

1) Ініціювання регіонального кластера передбачає створення робочої групи кластера – об'єднання

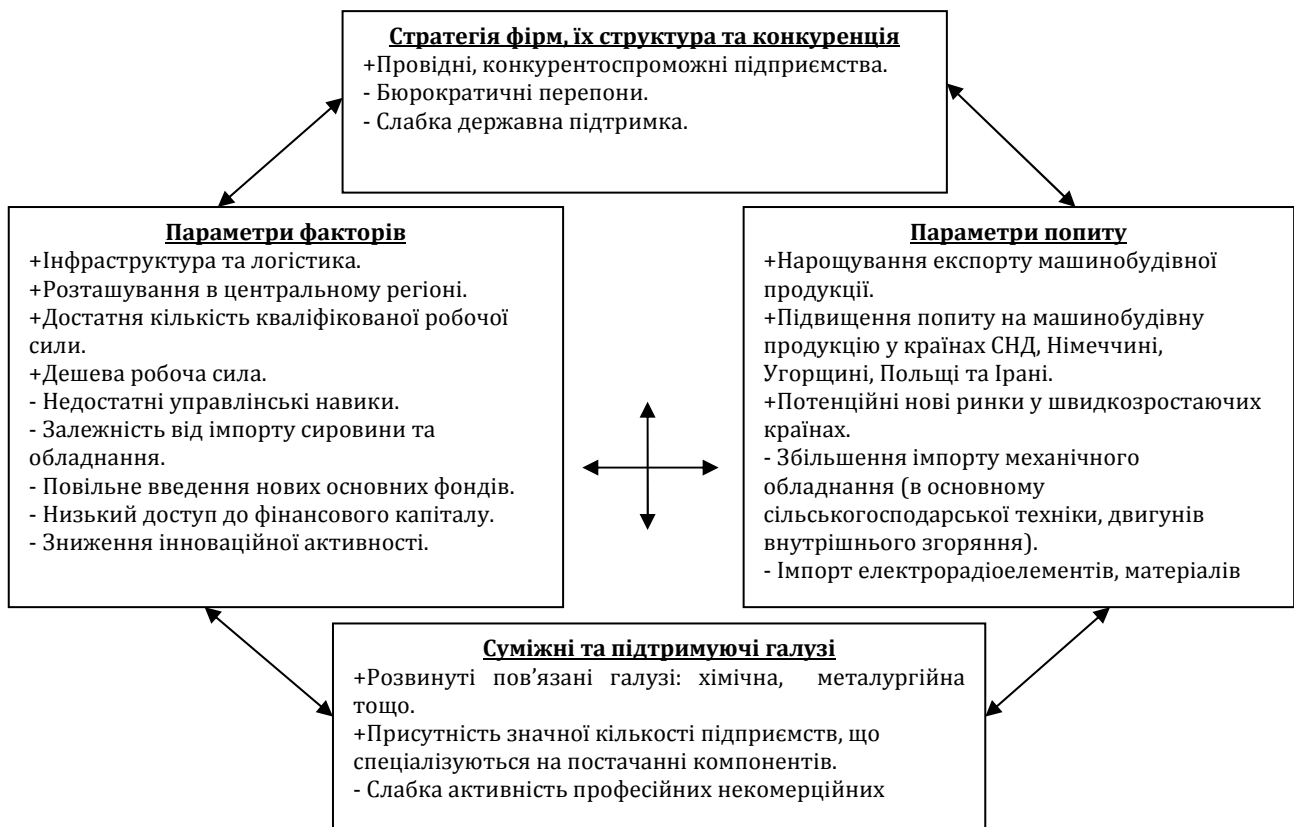


Рис. 3. Аналіз конкурентоспроможності машинобудування Черкаської області за «Ромбом Портера»  
 \*Складено автором

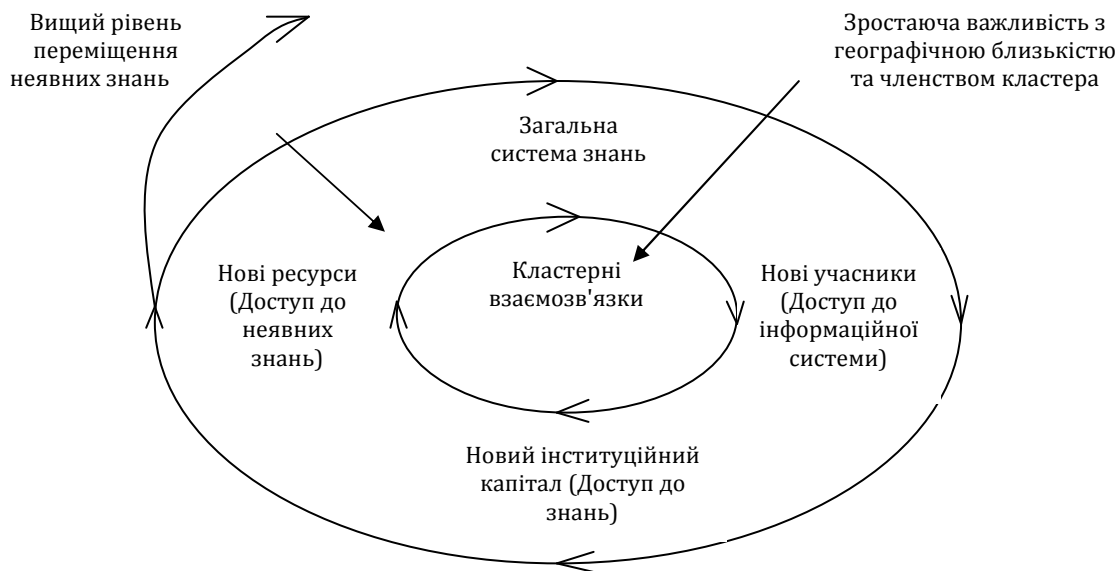


Рис. 5. Циклічна модель капіталу взаємовідносин у кластері  
 \*Наведено на основі праці [9]

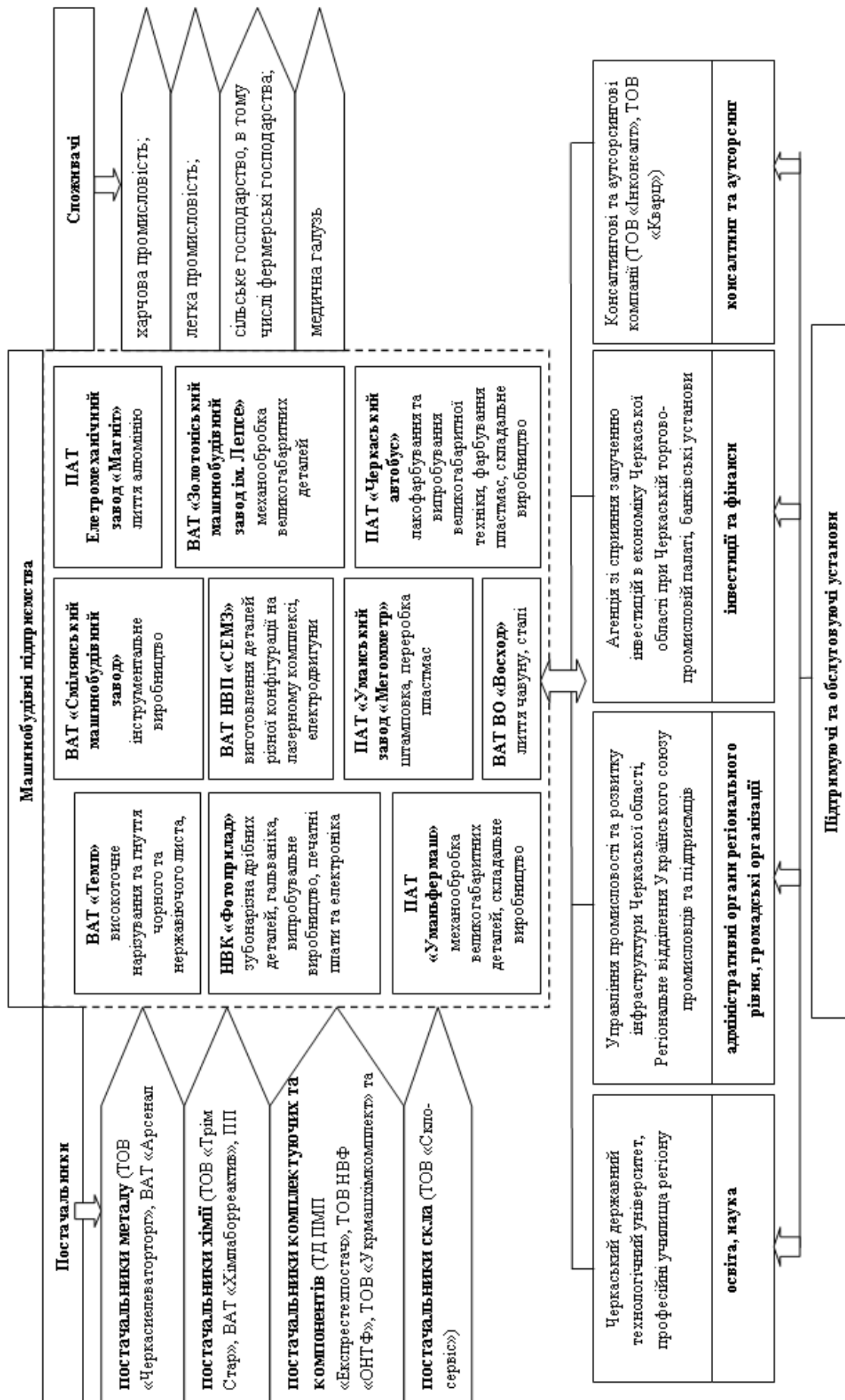


Рис. 4. Карта машинобудівного регіонального кластера  
\*Складено автором

попиту зацікавлених осіб (підприємств кластера) і пропозиції зацікавлених сторін (підтримуючих установ) у робочі групи для визначення пріоритетних завдань та дій ініціатив з вирішення спільних проблем; розробка спільної стратегії – розробка альтернативних варіантів інвестиційних проєктів та вибір найефективнішого з них.

2) *Ініціювання інформаційних технологій.* Ефективна кластерна модель позиціюється на капіталі взаємовідносин, що є ядром сили кластера. Обмін знаннями є циклічним процесом. Так певна кількість кодифікованих даних та інформації накопичується системою, яка поповнюється новими учасниками, що призводить до збільшення інституційних знань, яке, у свою чергу, створює неяви (приховані) знання та залучає нові ресурси та учасників [9] (рис. 5).

4. Етап оцінки та перевірки. На цьому етапі здійснюється:

*Оцінка вигід учасників кластера* (рис. 6).

*Оцінка синергетичного ефекту від створення регіонального кластера*, що містить [10, с. 96]:

- операційну синергію – синергетичний ефект масштабу при досягненні більш оптимального обсягу виробництва та взаємодоповнення ресурсів;
- інвестиційну синергію – оптимізація інвестиційних можливостей за рахунок збільшення інвестиційної потужності підприємств, що забезпечує реалізацію стратегії нарощування вартості, економії інвестиційних ресурсів;
- синергію продажів – синергетичний ефект за

рахунок кращого становища на ринку і можливості впливати як на споживачів, так і на постачальників;

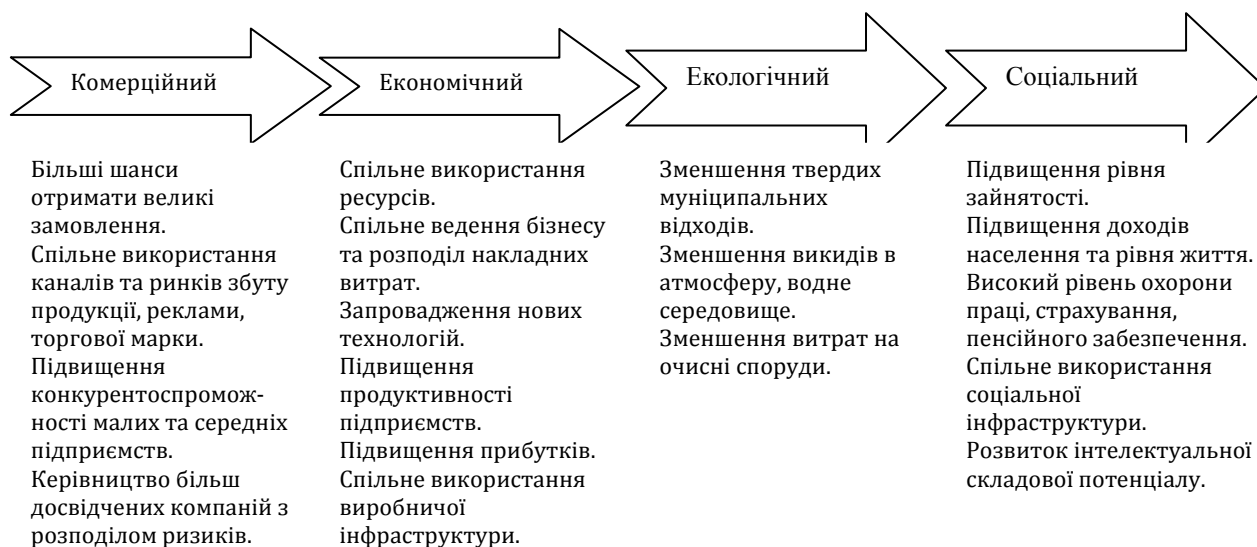
– управлінську синергію – синергетичний ефект за рахунок кращого управління і усунення неефективності процесів;

– синергетичний ефект за рахунок диверсифікації;

– системну синергію – синергетичний ефект за рахунок централізації окремих бізнес-процесів, усунення дублюючих функцій і економії поточних затрат.

5. Підтримуючий етап. Для забезпечення стійкої співпраці у кластері створюються установи кластерного розвитку, які є посередниками і підтримкою співпраці всередині кластера. Управління знаннями та теорія навчання команди також є корисними інструментами для мотивування та стимулювання спільної діяльності в межах кластера [3].

У статті запропоновано методику формування регіонального машинобудівного кластера, що заснована на передовому досвіді кластеризації розвинених країн. Основні методи формування кластера були опрацьовані на прикладі машинобудування Черкаського регіону, а саме: метод визначення можливостей кластеризації машинобудівної галузі, бульбашкова діаграма галузей переробної промисловості, аналіз конкурентоспроможності машинобудування за «Ромбом Портера», карта регіонального машинобудівного кластера.



**Рис. 6. Вигоди учасників регіонального кластера**

*\*Складено автором*

### Список літератури

1. Пятинкин С. Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт [Текст] / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей. - 2008. – 157 с.
2. Teras J. Regional science-based clusters. A case study of three European concentrations. / J. Teras [Електронний ресурс] : Oulun Yliopisto, OULU. - 2008. Режим доступу : <http://herkules.oulu.fi/isbn9789514288890/isbn9789514288890.pdf>.
3. Sureephong P. Knowledge management system for cluster development in small and medium enterprises. [Електронний ресурс] / P. Sureephong, N. Chakpitak, Y. Ouzrout, G. Neubert, A. Bouras. - 2007. Режим доступу : <http://hal.inria.fr/docs/00/15/68/03/PDF/Paper.pdf>.
4. Boronenko V. The potential of cluster development and the role of cluster support policies in Latvia. / V. Boronenko, Z. Zeibote. [Електронний ресурс] // Economic annals, Volume LVI, No. 191. – 2011. Режим доступу : <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0013-3264/2011/0013-32641191035B.pdf>.
5. Статистичний щорічник України 2010 рік [Текст] / За ред. Осауленко О. Г. – К. : ТОВ «Август Трейд». - 2011.

6. Промисловість Черкащини у 2005-2010 роках [Текст] : статистичний збірник. – Черкаси. - 2011.
7. Goets S. J. Bubble chart analysis of industry clusters. / S. J. Goets, M. Shields. [Електронний ресурс] : DRAFT. - 2005. Режим доступу : <http://nercrd.psu.edu/IndustryTargeting/ExtensionPapersandSlides/IndClusterExt.GoetzBubble.pdf>
8. Карпенко О. О. Аналіз підходів щодо ідентифікації кластерів. [Електронний ресурс] [Текст] / О. О. Карпенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. Загальноекономічні питання. - № 37. - 2012. - С. 40-48. Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012\\_37/12koaatc.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012_37/12koaatc.pdf).
9. Braun P. Small Business Clustering: Accessing Knowledge through Local Networks. / P. Braun, P. McRae-Williams, J. Lowe. [Електронний ресурс] : CRIC Cluster conference. Beyond Cluster- Current Practices & Future Strategies Ballarat, June 30-July 1. - 2005. Режим доступу : [http://www.cric.com.au/cric\\_cluster/cc\\_resources/Braun\\_refereed.pdf](http://www.cric.com.au/cric_cluster/cc_resources/Braun_refereed.pdf)
10. Хомяков В. І. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] / В. І. Хомяков, В. М. Белінська, О. В. Федоренко. - Київ : «Кондор», 2011. - 432 с.

## РЕЗЮМЕ

**Федоренко Ольга**

### **Методика формування регіонального машинобудівного кластера**

В статтю пропонується методика формування регіонального машинобудівного кластера на прикладі Черкаської області.

## RESUME

**Fedorenko Olga**

### **The method of formation of regional machinery cluster**

The article suggests the method of formation of regional machinery cluster on the example of Cherkassy region.

**Стаття надійшла до редакції 20.07.2012 р.**

## ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПРОДУКЦІЄЮ САДІВНИЦТВА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ

*Досліджено процес виробництва плодоягідної продукції; сучасний стан експорту та імпорту продукції садівництва; вплив останніх на конкурентоспроможність галузі.*

**Ключові слова:** садівництво, експорт, імпорт, конкурентоспроможність, плодово-ягідна продукція.

В умовах глобалізації світової економіки, лібералізації міжнародної торгівлі, розширення мережі СОТ і інших об'єднань все більше посилюється зовнішній конкурентний тиск на вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Особливо відчутний цей вплив у галузях з низьким оборотом капіталу, до яких належить і садівництво.

Товарна пропозиція продукції садівництва на світових ринках є занадто строкатою, обумовлюється зональними особливостями виробництва тієї чи іншої продукції. Так у південних країнах більше виробляється винограду, цитрусових; у тропічних і субтропічних – бананів, фініків, ананасів та низки інших фруктів; країни помірного поясу спеціалізуються на виробництві кісточкових, зерняткових і ягідних культур, серед яких домінують яблука, груші, вишні й черешні, абрикоси, суниці, малина тощо.

Як свідчать дані Світової сільськогосподарської організації ООН (FAO), загалом у світі спостерігається щорічне збільшення обсягів виробництва плодів, ягід і винограду. Зокрема їх валовий збір у 2011 р. проти 1961 р. збільшився у 3,5 раза з середньорічним темпом зростання 2,5 %. Зростання обсягів виробництва було зумовлене як збільшенням площ багаторічних насаджень, так і урожайності плодів, ягід і винограду, яка за досліджуваний період зросла у середньому в півтора рази. Обсяги виробництва зерняткових, кісточкових і ягідних культур також мають щорічну тенденцію до збільшення. Так валові збори яблук і груш зросли більше ніж у 4 рази, вишень і черешень – в 1,6 раза, полуниць – у 5,5 разів тощо. Особливо слід зазначити, що урожайність основних плодово-ягідних культур у світі у 2000-2011 рр. значно перевищувала середньоукраїнські значення. Так у 2011 р. урожайність яблук у світі була вищою в 1,7 раза, груш – на 41,9 %, полуниць і суниць – у 2,5 рази тощо.

Питання економічного удосконалення організації виробництва й збуту продукції садівництва на ринкових засадах, просторового розвитку знайшли своє відображення у працях Г. Ю. Аніщенко, Л. О. Барабаш, А. В. Глотка, О. О. Гуторової, П. Ф. Дуброви, О. Ю. Єрмакова, А. О. Калашнікова, М. І. Кісіля, П. В. Кондратенка, М. Ф. Кропивка, В. О. Кундіус, В. І. Майдебури, Л. О. Мармуль, В. А. Рудьова, І. А. Сало, Л. П. Смирєнка, Д. Ф. Харківського, В. І. Чорнодон, О. М. Шестопаля, А. І. Шумейка та інших.

Водночас, попри наявність значного наукового доробку, потребують комплексного дослідження питання здійснення зовнішньої торгівлі продукцією вітчизняного садівництва.

Мета статті – здійснити всебічний аналіз процесів виробництва, експорту та імпорту продукції садівництва та їх вплив на конкурентоспроможність галузі садівництва.

Виробництво плодів, ягід і винограду у світі істотно різниться в окремих країнах, ранжування яких здійснено за валовими зборами у 2011 р. Китай протягом останніх років є беззаперечним лідером серед країн-виробників плодово-ягідної продукції. У 2010 р. у ньому зосереджувалося 20,5 % усіх площ багаторічних насаджень у плодоносному віці, забезпечуючи при цьому п'яту частину валового світового виробництва продукції. Це більше ніж у 40 разів перевищує аналогічні показники в Україні. За показниками середньої урожайності країни, що належать до субтропічної і тропічної зони, значно вирізняються серед інших. Так найвищою серед наведених країн урожайність плодів, ягід і винограду була у Коста Ріці, південних штатах США, у Єгипті, Еквадорі, Індонезії; найнижчою – у Росії, Танзанії, Уганді, Нігерії, Україні. Така нерівномірність пояснюється кількістю отриманих урожаїв на рік, рівнем розвитку продуктивних сил і породно-сортовим складом насаджень.

Водночас порівняно великі обсяги виробництва плодів, ягід і винограду в окремих країнах світу залежать і від кількості наявного населення, національних особливостей споживання садівницької продукції.

За даними FAO нами були розраховані середні зведені баланси плодів, ягід і винограду за регіонами світу. За показниками дохідної частини балансу, країни Африки і Азії є повністю забезпеченими власною продукцією садівництва, в тому числі і за основними її видами. Більш вразливими до змін ринкової кон'юнктури на плодово-ягідну продукцію є європейські країни, рівень імпортозалежності яких становить 91,4 %. При цьому країни Європи і Америки мають дещо незбалансовану структуру виробництва, свідченням чого є високе експортно-імпортне співвідношення.

Різні природно-кліматичні умови виробництва призводять до диференціації окремих видаткових частин балансу. У африканських, азійських та

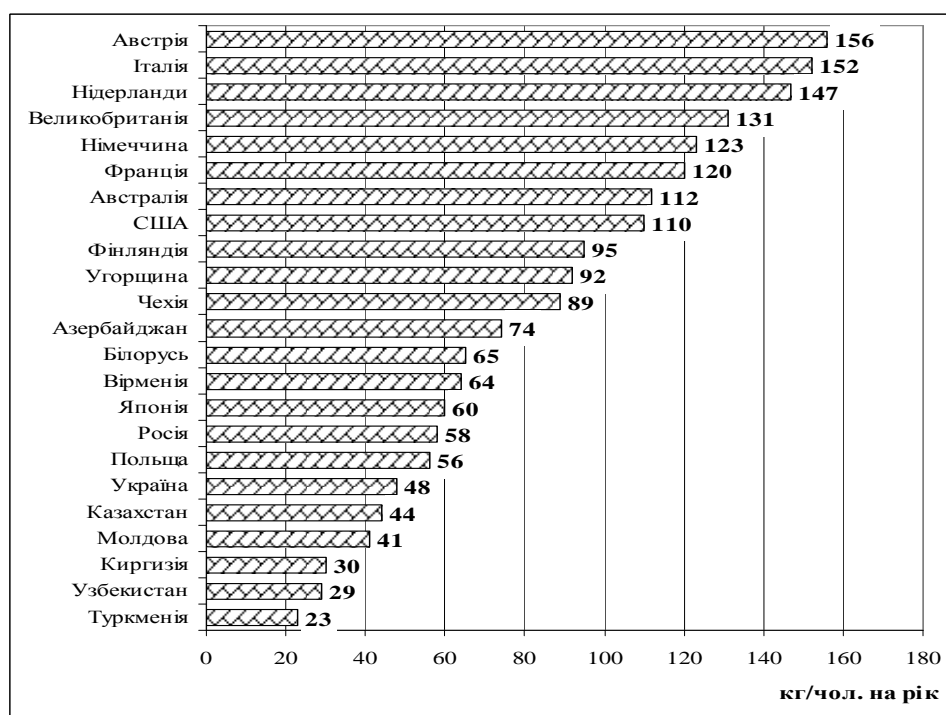


південноамериканських країнах через спекотний клімат плоди і ягоди псуються досить швидко, тому витрати на корм і рівень втрат є значно вищими за європейський регіон, де клімат більш прохолодний. Водночас у Європі більш розвинута переробна галузь, тому близько 20 % усієї плодово-ягідної продукції, у тому числі понад 70 % винограду, піддаються промисловій переробці та товарній доробці, що дозволяє істотно зменшити рівень нетоварних статей балансу.

Динаміка фонду споживання плодів, ягід і винограду, поряд з названими природно-кліматичними особливостями територій, обумовлюється нерівномірністю виробництва і споживання плодово-ягідної продукції з розрахунку на душу населення. У 2011 р. у середньому у світі

споживалося 69,0 кг фруктів на душу населення, забезпечуючи при цьому 87 ккал/добу. При цьому найбільший рівень споживання був у країнах північної, південної і західної Європи та в Америці, найнижчий – у південній і центральній Африці та Азії. Серед спожитих фруктів у європейських країнах домінували цитрусові, яблука, у африканських – банани, плантайни та тропічні фрукти. Значні зміни добової поживності фруктів зумовлювалися як зміною в обсягах споживання, так і структурою спожитих плодів і ягід, оскільки останні мають різну споживчу енергетичну цінність.

Споживання власне плодів, ягід і винограду у 2011 р. також мало значні розбіжності у своєму рівні за провідними країнами світу (рис. 1).



**Рис. 1. Споживання плодів, ягід та винограду в окремих країнах в 2011 р.\***

\*Розраховано автором за даними Росстату, Держстату України, FAO.

Порівнюючи рівень споживання в Україні й інших регіонах світу, варто зазначити, що в середньому в 2011 р. він був нижчим, ніж у розвинених європейських країнах, державах Америки, східної і західної Азії тощо. Серед країн-членів СНД рівень споживання плодово-ягідної продукції населенням був нижчим, ніж у Білорусі, Вірменії, Росії, проте дещо вищим за Казахстан, Молдову, Киргизію тощо, забезпечуючи при цьому лише 58 ккал/добу енергетичної поживності раціону, що негативно характеризує не тільки рівень добробуту населення, споживання продукції садівництва, а свідчить про недосконалість внутрішнього ринку.

Зміни у виробництві, споживанні плодів, ягід і винограду значно впливають на формування ринкової цінової кон'юнктури на цей вид продукції. За статистичною методологією Євростату і FAO, у якості абсолютних цін беруться оптові реалізаційні ціни на плодово-ягідну продукцію сільськогосподарських товаровиробників (закупівельні ціни).

Згідно з даними FAO, у 2010 р. закупівельні ціни на

плоди і ягоди відрізнялися за регіонами в середньому більше ніж у 30 разів. Найвищими на зернятковій і основній кісточковій культури вони були в Японії, на ягоди і виноград – в Австралії, Японії. Серед європейських країн мінімальні ціни на яблука й вишні зафіксовані в Угорщині, на сливи й абрикоси – в Болгарії, на полуниці – у Польщі, виноград – у Молдові, що відповідає загальним тенденціям розміщення продуктивних сил. Максимальними ціни сільськогосподарських товаровиробників через відповідні природно-кліматичні умови були у північних європейських країнах – Фінляндії і Норвегії, через зміни у аграрній політиці підтримки фермерів значно подорожчали полуниці й малина у Франції й Бельгії тощо. Окремо слід зазначити, що за оцінками Світової сільськогосподарської організації найнижчі ціни в Європі на груші були в українських виробників, що варто враховувати при плануванні каналів збуту.

Як уже зазначалося, у 1995-2011 рр. Україна мала від'ємне експортно-імпортне сальдо плодово-ягідної продукції, щорічне зростання співвідношення обсягів

імпорту і власного виробництва, яке протягом останніх років перевищує 50 %. Згідно з митним законодавством України, імпорт садівницької продукції принципово поділяється на дві групи товарів: істівні плоди і горіхи, разом із продуктами промислової і товарної доробки та продуктами їхньої промислової переробки.

Статистичні дані свідчать, що в 2010 р. порівно з 1996 р. обсяг імпорту істівних плодів і горіхів в Україну збільшився у 6,2 раза, в тому числі свіжих – у 6,1 раза, плодів, ягід і винограду – у 28,9 раза. Найбільше зростання спостерігається в групі кісточкових плодів, обсяг ввезених з-за кордону яких за 15 років зріс на 42,6 тис. т або більше ніж у 108,5 разів.

Структура імпорту також зазнала істотних змін. Якщо у 1996 р. серед свіжих плодів і ягід 90,5 % охоплювали тропічні і субтропічні фрукти, то у 2010 р. їх питома вага скоротилася на 28,6 в.п. за рахунок зростання обсягів ввезення плодів, ягід і винограду. У структурі останніх найбільшу питому вагу займали струняткові, обсяг яких у натуральному вимірі зріс у 36,8 раза. Імпорт ягід протягом всього досліджуваного періоду через їх швидкопсувний характер залишається низьким і у 2011 р. не перевищував тисячі тонн.

Група плодів і горіхів, підданих промисловій і товарній доробці, містить істівні плоди і горіхи, сирі або варені у воді чи на парі, заморожені, з додаванням або без додавання цукру чи інших підсоложувальних речовин; плоди горіхи консервовані для тимчасового зберігання і не придатні для безпосереднього використання в їжу (наприклад, консервація діоксидом сірки, у розсолі, сірчаній воді тощо); плоди сушені та їх суміші. Завдяки тому, що така промислова обробка фруктів значно подовжує їх термін зберігання, по суті не залишаючи їх свіжими (крім сушених), обсяг цих груп товарів за 1996-2010 рр. зріс у 29,8 раза. При цьому серед них найбільше імпортується фруктів у замороженому вигляді та сушених.

Імпорт в Україну істівних плодів здійснюється переважно приватними підприємцями за зовнішньоекономічними угодами. Незважаючи на те, що багато країн світу мають товарні надлишки тих чи інших груп плодів і ягід, структура імпорту їх в Україну особливо за окремими видами має монополістський характер. Так 95,1 % зерняткових ввозиться з Польщі, 93,2 % бананів – з Екватору, 43,3 і 35,2 % кісточкових – відповідно з Греції та Іспанії, 44,4 і 19,6 % всього обсягу цитрусових припадає на Туреччину й Єгипет; свіжі ягоди імпортуються переважно з Туреччини і Греції тощо.

Митна вартість імпортованих істівних плодів і горіхів у зв'язку зі зміною митних тарифів коливається в часі, проте має чітку тенденцію до щорічного зростання протягом 2005-2010 рр.. Найбільше зростання цін у 2010 р. порівняно з 1996 р. відбулося в групах кісточкових і свіжих ягід – більше ніж у 15 разів, дещо менше подорожчали фініки, інжир, ананаси та інші тропічні фрукти. Варто наголосити, що значне подорожчання імпортованої плодово-ягідної продукції спричинене зростанням обмінного курсу гривні до доларів США у 4,3 раза, що свідчить про певну стабільність цінової кон'юнктури у світі з одного боку, і про істотну інфляцію споживчого попиту в Україні – з іншого.

Перехід від сплати мита від обсягу до відсотка від вартості контракту спричинив зростання обсягів ввезених плодів і ягід, проте одночасно сприяв зміні в цінової пропозиції.

Як свідчать статистичні дані щодо реалізаційних цін на плоди і ягоди в окремих країнах Європи, вони були порівняно стабільними протягом 2000-2010 рр. і зростали переважно завдяки конвертації їх у гривні через знецінення останньої. Водночас за регіонами ціни на плодово-ягідну продукцію значно коливаються. Так серед наведених країн Європи приміром найвищою була ціна на вишні в Словенії, а найнижчою – в Болгарії, при цьому різниця становила 2794,70 грн/ц і т.д. Розраховані нами значення митної вартості плодово-ягідної продукції загалом відповідають закупівельним цінам в основних країнах-імпортерах. Зокрема яблука і груші, які надходять до України переважно з Польщі, підлягають розмитненню за середньою вартістю 229,88 і 544,68 грн/ц відповідно, у той час коли у Польщі їх оптова ціна становить 168,63 і 539,28 грн/ц. Аналогічно виглядає ситуація і з іншими плодами і ягодами.

Слід зазначити, що цінова кон'юнктура світового ринку дозволяє значно оптимізувати канали імпорту плодово-ягідної продукції в Україну. Так імпортовані в 2010 р. з Туреччини суниці і полуниці за митною вартістю 1057,56 грн/ц в охолодженому вигляді можна було б придбати в Португалії за ціною, більше ніж у 2,5 рази нижчою. У якості імпортерів вишень соловдих поряд із Сирією, Туреччиною і Грецією варто особливу увагу звернути на Болгарію, де середня закупівельна ціна є на рівні митної вартості на вітчизняному кордоні, а відстань транспортування, а відтак і транспортні витрати будуть значно меншими тощо.

Порівняно з обсягами імпорту та можливостями виробництва, експортна діяльність вітчизняного садівництва не є значною. У 1995 р. питома вага експорту в обсягах власного виробництва плодів, ягід і винограду становила лише 1,3 %, у 2000 р. – 4,5, в 2005 р. – 14,3, в 2010 р. – 16,4 %. Найбільше плодово-ягідної продукції і винограду експортувалося в 2006-2007 рр. – у середньому п'ята частина валового виробництва. Такі малі обсяги і темпи експорту пов'язані з загальним занепадом галузі промислового садівництва і України, низьким рівнем конкурентоспроможності продукції на світовому ринку, значними розмірами фонду внутрішнього споживання продукції тощо.

Динаміка і структура експорту істівних плодів і горіхів з України за даними Державної митної служби свідчить, що переважна більшість продукції вивозиться у свіжому вигляді. У 1996 р. її питома вага становила 92,9 % всього обсягу експорту, у 2000-2005 рр. через зміни в митних режимах 35-45 % плодів, ягід, винограду і горіхів експортувалося переважно у замороженому вигляді, а починаючи з 2008 р. знову спостерігається нарощення обсягів надходжень свіжої продукції. Загалом за 1996-2010 рр. загальний обсяг експортованих істівних плодів і горіхів (без динь, кавунів, шкірок тощо) з України зріс у 10,5 раза, в тому числі свіжих – у 9,6 раза, підданих промисловій і товарній доробці – у 21,1 раза. Найбільше зростання експорту відбулося в групі горіхоплідних – у 55,2 раза, а також в обсягах варених і заморожених плодів, ягід і горіхів, маса вивозу яких зросла більше ніж у 40 разів.

У структурі експорту свіжих істівних плодів і

горіхів у середньому за досліджуваний період найбільшу питому вагу мають свіжі плоди, ягоди і виноград, з яких останніми роками біля 90 % займають зерняткові плоди. Обсяги експорту кісточкових, ягід і винограду, починаючи з 2005 р., щороку зменшуються як через зниження темпів виробництва, так і завдяки протекціоністській політиці країн-імпортерів. У 2000-2010 рр. порівняно велику питому вагу мають волоські горіхи, яких у 2010 р. було експортовано 39,5 тис. т. Експорт тропічних і субтропічних фруктів є незначним і був представлений переважно реекспортною діяльністю підприємств.

Загалом у 2010 р. плоди і ягоди експортувалися Україною у 65 країн світу, у тому числі зерняткові – 61, кісточкові – у 34, ягоди – у 17. Найбільшим партнером України в експортній політиці свіжих зерняткових і кісточкових культур протягом 1996-2010 рр. була Російська Федерація, до якої лише в 2010 р. відвантажено 97,9 і 94,4 % загального обсягу експорту названих видів продукції. Що стосується каналів зовнішньої торгівлі ягодами, то 81,9 % імпортує Польща, 12,2 % – Білорусь. Обсяги торгівлі з іншими країнами світу є незначними й часто не перевищують 1 ц.

Динаміка видового експорту плодів і ягід у 1996-2010 рр. свідчить, що протягом усього досліджуваного періоду в структурі реалізованого за кордон зерняткових плодів превалювали яблука, серед свіжих ягід – журавлина, чорниця і брусниця. Яблука сорту Голден Делішес до 2005 р. або взагалі не експортувались, або реалізовувались у дуже малих обсягах. Проте, починаючи з 2008 р., їх обсяг щорічно зростає через підвищений попит на світовому ринку. Яблука названого сорту в 2010 р. поставлялися здебільшого до Росії, у незначних обсягах до Кіпру, Австрії, Великобританії, Панами тощо. Аналогічна ситуація склалася і з яблуками сорту Гранні Сміт.

Обсяг експорту груш і айви протягом досліджуваного періоду залишається незначним. Його певне нарощення відбулося лише у 2009-2010 рр., коли обсяг надходжень порівняно з 2008 р. зріс удвічі. При цьому експорт айви є взагалі нерозвиненим, вона реалізовувалася за кордон лише у 2005 р. і в 2010 р., в обсягах 10 і 9275 кг відповідно до Ліберії та Литви.

Експорт кісточкових плодів представлений переважно вишнями і сливами, питома вага яких у 2010 р. становила 67,8 і 22,9 % відповідно. Міжнародна торгівля персиками і нектаринами з 1997 р. практично

зійшла нанівець здебільшого через зменшення площ відповідних насаджень в Україні.

Що стосується зовнішньої торгівлі ягодами, то, окрім журавлини, чорниці і брусниці, динаміка обсягів є нестабільною з року в рік. Малина в свіжому вигляді з 2000 р. взагалі не експортується, а маса реалізованих за кордон суниць, полуниць і чорної смородини залишається вкрай малою.

Значимо також, що вирішальними факторами в конкурентній боротьбі на ринку є якість реалізованої продукції та її ціна. Так порівняння реалізаційної ціни сільськогосподарських підприємств та вартості імпортованих в Україну плодів свідчить, що продукція вітчизняного виробництва є конкурентоспроможною за ціною, а також мають певні резерви для підвищення рівня дохідності національних товаровиробників.

Отже, вплив зовнішньоторговельних операцій з садівницькою продукцією має неоднозначний вплив на стан конкурентоспроможності галузі. З одного боку імпорту сприяє більш повному задоволенню потреб споживачів у істівних плодах і горіхах, особливо тих, що не вирощуються на території України, підвищує рівень конкуренції на ринку плодогідної продукції, стимулюючи тим самим товаровиробників до удосконалення виробництва з метою підвищення якості і зниження рівня цін. З іншого боку, імпорту продукція через її значні обсяги перенасичує канали збуту, витісняючи національних сільгосптоваровиробників з ринку.

Що стосується експортної діяльності вітчизняних сільгосптоваровиробників плодів і ягід, то тут також є як позитивні аспекти, так і негативні. До позитивних варто віднести те, що, реалізуючи свою продукцію за кордон за значно вищими цінами, сільгоспідприємства отримують додатковий прибуток, який стає потім джерелом власних інвестицій у розвиток садівництва. Негативним аспектом є той факт, що вітчизняні товаровиробники прагнуть експортувати плоди і ягоди в умовах низького рівня насиченості внутрішнього ринку якісною і дешевою продукцією вітчизняного виробництва й одночасною перенасиченістю пропозиції імпортованою. Це призводить до значного зростання цін на ринках України, особливо роздрібних, а в умовах низького платоспроможного попиту населення спричиняє зниження рівня споживання плодів, ягід і винограду.

## Список літератури

1. Блохтур, А. Якість імпортованих в Україну овочів та фруктів [Текст] / А. Блохтур [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <http://glavcom.ua/articles/6352.html>. – Назва з тит. екрана.
2. Про Митний тариф України: Закон України від 25.04.2001 р. № 2371-III (зі змінами і додатками) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2371-14>. – Назва з тит. екрана.
3. Савченко, С. В. Регулювання експортноорієнтованої діяльності агропромислових підприємств [Текст] / С. В. Савченко // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту с.-г. ім. П. Василенка: економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2007. – Вип. 66. – С. 145-149.
4. Сinyaговская, Ж. Г. Повышение экономической эффективности производства и сбыта плодов (по материалам сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края) [Текст] : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Сinyaговская Жанна Григорьевна. – Краснодар, 2004. – 181 с.
5. Сільське господарство України [Текст] : стат. зб. за 2009 рік / за ред. Ю.М. Остапчука. – К., 2010. – 376 с.
6. Сільське господарство України [Текст] : стат. зб. за 2010 рік / за ред. Ю.М. Остапчука. – К., 2011. – 385 с.
7. Регіони України [Текст] : статистичний збірник / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : 2007. – Ч.2 – 823 с.
8. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст] : статистичний збірник / За ред. О. Г. Осауленка. – К., 2011. – 561 с.
9. Рульев В. А. Конкурентоспроможність плодів і ягід [Текст] : моногр. / В. А. Рульев. – Мелітополь: ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2007. – 315 с.
10. Шерстюк, С. В. Законодавче регулювання експортноорієнтованої діяльності АПК [Текст] / С. В. Шерстюк // Держава і

*право: проблеми становлення і стратегія розвитку: зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. 17-18 травня 2008 р. – Суми, ТОВ «Мрія – 1», 2008. – Ч. II. – С. 176-178.*

11. Шерстюк С. В. Сучасний стан експорту продукції садівництва [Текст] / С. В. Шерстюк // Зб. наук. праць Таврійського держ. агротехнол. ун-ту: економічні науки. – 2012. – № 2 (18) – Т. 3. – С. 311-318.
12. Шестопаль, О. М. Промислове садівництво України: ретроспектива, сучасний стан та перспективні напрямки розвитку [Текст] / О. М. Шестопаль // Садівництво: міжвід. темат. наук. зб. – К.: СПД «Жителів С.І.», 2007. – № 60. – С. 28-41.

## **РЕЗЮМЕ**

***Шерстюк Светлана***

**Внешняя торговля продукцией садоводства и её влияние на конкурентоспособность отрасли**

Исследован процесс производства плодоягодной продукции; современное состояние экспорта и импорта продукции садоводства; влияние последних на конкурентоспособность отрасли.

## **RESUME**

***Sherstyuk Svitlana***

**The foreign trade products of horticulture and its impact on the competitiveness of industry**

In the article there has been researched the process of making of fruits and berries products. The current state of the import and export of horticulture is considered. The influence of the past on the competitiveness of the industry is defined.

***Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.***

## ОПТИМІЗАЦІЯ ПЛОЩ ЗЕМЕЛЬНИХ УГІДЬ З УРАХУВАННЯМ ПОКАЗНИКІВ ЗОНУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ

*Визначено оптимальні площі ріллі, природних кормових угідь, лісів та інших лісовкритих площ на території Білопільського та Борівського адміністративних районів з урахуванням їх зональної приналежності до лісостепової та степової зони. Зазначені показники зіставленні з отриманими даними по Україні з метою удосконалення механізму використання та управління земельними ресурсами в ринкових умовах.*

**Ключові слова:** оптимізація структури угідь, зонування земель, управління земельними ресурсами.

Земля є основним національним багатством нашої держави [1]. Важливу роль для її збереження відіграє механізм використання та управління земельними ресурсами, котрий діє за принципом від загального до часткового і навпаки. Слід розробити механізм, який би задав напрямок переходу ведення сільського господарства від екстенсивного (за рахунок збільшення площ земель) до інтенсивного способу, що характеризується застосуванням на виробництві сучасних наукових технологій та впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Для цього перш за все слід визначити оптимальні площі угідь на території окремих адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням їх зональної приналежності.

Проблему структурної незбалансованості площ земельного фонду, яка погіршує ефективність використання та не відповідає вимогам раціонального використання земель, призводить до появи еродованих площ земель під сільськогосподарськими угіддями, піднімали у своїх працях такі науковці, як Бяллович Ю. [3], Гойке Е. [8], Канаш О. [4-5], Краснолуцький О. [6], Мартин А. [6], Риборські І. [8], Созінов О. [9], Стойко Н. [10] та ін.

Важливим завданням у сфері земельних відносин є приведення до оптимального показника структури угідь на території досліджуваних адміністративних районів з метою перенесення отриманих показників на місцевий, регіональний та національний рівні для створення єдиного механізму управління та підтримки екологічної стабільності території.

У якості об'єктів дослідження було обрано два адміністративні райони, які належать до різних природно-сільськогосподарських зон. Зонування земель як захід здійснюється на території визначеної адміністративно-територіальної одиниці та є альтернативою в системі управління земельними ресурсами при забезпеченні використання земель згідно з їх цільовим призначенням.

Природно-сільськогосподарське зонування (районування) території відповідно до ст. 179 ЗК України [2] є інформаційною базою для ведення Державного земельного кадастру, базисом для оцінки земель і розроблення землевпорядної документації щодо їх використання та охорони, основою для поділу земель за цільовим призначенням з урахуванням природних умов, агробіологічних вимог сільськогосподарських культур, розвитку

господарської діяльності та пріоритету вимог екологічної безпеки, установлення вимог щодо раціонального використання земель відповідно до району (зони), визначення територій, що потребують особливого захисту від антропогенного впливу, установлення в межах окремих зон необхідних видів екологічних обмежень у використанні земель з урахуванням геоморфологічних, природно-кліматичних, ґрунтових, протиерозійних та інших особливостей територій.

Природно-сільськогосподарське районування будується за системою, яка становить ієрархічні взаємно підпорядковані таксономічні одиниці – від природно-сільськогосподарської зони до природно-сільськогосподарського району.

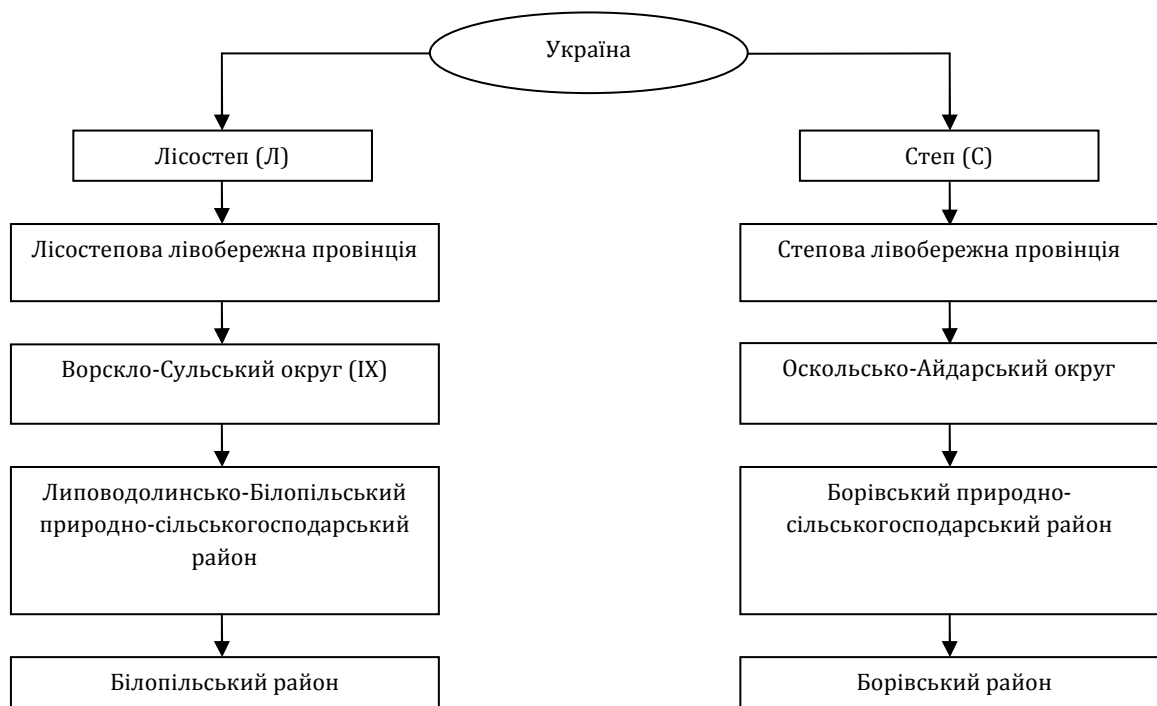
Білопільський район розташований у центральній частині Сумської області лісостепової зони. Характеризується недостатньо теплим, вологим агрокліматом та належить до Липоводолинсько-Білопільського природно-сільськогосподарського району. Борівський район розташований у південно-східній частині Харківської області степової зони. Характеризується недостатньо вологим, теплим агрокліматом. Належить до Борівського природно-сільськогосподарського району. Ієрархічна підпорядкованість адміністративних районів природно-сільськогосподарським таксонам наведена на рис. 1.

Загальна площа Білопільського району складає 144311,00 га, Борівського - 87533,00 га. Білопільський район характеризується великою питомою вагою сільськогосподарських земель (87,64%), які значно перевищують показники по Борівському району (78,87%) та середні показники по Україні (70,90%).

У складі сільськогосподарських земель переважають сільськогосподарські угіддя (рілля, перелоги, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища), а також незначні площі несільськогосподарських угідь (господарські шляхи, виробничі будівлі та двори тощо).

На території досліджуваних районів велику питому вагу (біля 80%) від загальної площі сільськогосподарських угідь займає рілля, що свідчить про сільськогосподарський напрямок розвитку районів, особливо галузі рослинництва.

Так станом на 01.01.2011 р. на території



**Рис. 1. Ієрархічна приналежність Білопільського та Борівського районів до таксономічних одиниць природно-сільськогосподарського районування**

Білопільського району налічується 123409,93 га сільськогосподарських угідь, з них рілля займає площу 99938,92 га. Площа сільськогосподарських угідь Борівського району станом на 01.01.2011 р. становить 67342,70 га, з них рілля - 54713,82 га.

Природні кормові угіддя на території досліджуваних адміністративних районів представлені сіножатями та пасовищами. Станом на 01.01.2011 р. площа сіножатей у Білопільському районі складає 12455,61 га, пасовищ - 9048,25 га. На території Борівського району площа сіножатей станом на 01.01.2011 р. становить 1584,12 га, пасовищ - 8872,17 га.

У Борівському районі налічуються значні площі лісів та лісовкритих площ (10097,50 га чи 11,54% від загальної площі району), що зумовлено географічним розташуванням району. На території Білопільського району таких територій значно менше (відповідно ліси та інші лісовкриті площі займають 6210,15 га чи 4,31%). По Україні показник лісистості території складає 17,57%, що значно вище за показники за наведеними районами (коефіцієнт співвідношення для Білопільського району складає 0,3, для Борівського - 0,7), але нижче за норми оптимальної лісистості для України (20%). Оптимальна лісистість для зони лісостепу, у якій знаходиться Білопільський район, складає 18%, для зони степу, у межах якої розміщений Борівський район, - 9% [1]. Отже показники лісистості Борівського району перевищують на 2,54% оптимальні показники по степовій зоні, а лісистість Білопільського району є недостатньою (на 13,69% менше за оптимальну по лісостепу).

До господарського використання на території Білопільського району залучено 96% його території, Борівського - 93%, загалом по Україні близько 92%, у природному стані (ріки, озера, болота, гори) перебуває лише 4% на території Білопільського району, близько

7% на території Борівського та 8% земель по Україні. Показники розораності сільськогосподарських угідь районів перевищують середні показники по Україні.

Україна за показниками розораності території займає позицію лідера серед країн світу. Так для США показник розораності території складає 27%, Франції - 42%, Німеччини - 33%. Причиною наявності великої розораності території нашої держави є спадок радянської адміністративно-командної системи ведення сільського господарства, сприятливі природно-кліматичні умови, аграрний напрямок розвитку країни.

Екологічний стан агроландшафту оцінюють за співвідношенням: рілля - природні кормові угіддя - ліси та лісовкриті площі. Для України як екологічно чистої сировинної зони це співвідношення має бути 1:1,6:0,6 [5]. Фактичне ж співвідношення по Україні складає 1:0,2:0,3, по Білопільському району - 1:0,2:0,1, по Борівському району - 1:0,2:0,2. Розораність території по Україні становить 53,81%, по Білопільському району - 69,23%, по Борівському району - 62,49% (табл. 1).

Обчислені коефіцієнти співвідношення фактичних площ угідь Білопільського та Борівського районів. Так для ріллі цей коефіцієнт складає 1,8, для природних кормових угідь - 2,0, для лісів - 0,6.

Враховуючи рекомендовані загалом для України та її природно-сільськогосподарських зон показники лісистості території, наведені вище, розраховано оптимальні площі угідь, рекомендовані з метою створення екологічно чистих сировинних зон. Для Борівського району, у зв'язку з тим, що фактична лісистість території перевищує рекомендовану оптимальну для степової зони на 2,54%, показники оптимальної лісистості території були прийняті на рівні фактичної на час розрахунку.

Рекомендованими коефіцієнтами співвідношення оптимальних площ ріллі, природних кормових угідь та

**Таблиця 1. Розрахунок оптимального співвідношення угідь та допустимої розораності території в Білопільському та Борівському районах, загалом по Україні\***

Назва адміністративно-територіальної одиниці	Площа адміністративно-територіальної одиниці, тис. га	Площа угідь фактична, тис. га			Площа угідь оптимальна, тис. га			Розораність території фактична, %	Розораність території оптимальна, %
		рілля	природні кормові угіддя	ліси та лісовкриті площі	рілля	природні кормові угіддя	ліси та лісовкриті площі		
Білопільський район	144,31	99,9	21,5	6,21	43,3	69,3	26,0	69,23	30,00
Співвідношення угідь на території Білопільського району	-	1	0,2	0,1	1	1,6	0,6	-	-
Борівський район	87,53	54,7	10,5	10,10	16,8	26,9	10,1	62,49	19,23
Співвідношення угідь на території Борівського району	-	1	0,2	0,2	1	1,6	0,6	-	-
Коефіцієнт співвідношення основних показників Білопільського району до показників по Борівському району	1,6	1,8	2,0	0,6	2,6	2,6	2,6	1,1	1,6
Україна	60354,8	32478,4	7899,5	10601,1	20118,3	32189,2	12071,0	53,81	33,33
Коефіцієнт співвідношення угідь по Україні	-	1	0,2	0,3	1	1,6	0,6	-	-

\*Розроблено автором за власними дослідженнями

лісів та інших лісовкритих площ на території Білопільського та Борівського районів є коефіцієнт 2,6.

Розраховано оптимальну рекомендовану розораність території. Для України вона складає 33,33%, для Білопільського району, розташованого в лісостеповій зоні, - 30,00%, для Борівського району, розташованого в степовій зоні, - 19,23%. Коефіцієнт співвідношення Білопільського до Борівського району за показником оптимальної розораності території становить 1,6 та дорівнює коефіцієнту співвідношення за загальною площею.

Важливими заходами з оптимізації структури угідь як на території досліджуваних районів, так і України загалом має стати визначення відсотка вилучення з обробітку деградованих та малопродуктивних земель та створення відповідно до Державної програми, їх залуження, заліснення чи трансформація в інші угіддя. Це дасть можливість знизити рівень розораності території до екологічного оптимального, встановити співвідношення: рілля - природні кормові угіддя - ліси та лісовкриті площі, на рівні 1:1,6:0,6, гармонізувати сільськогосподарське виробництво таким чином, щоб обробляти всі наявні землі з урахуванням їх

придатності та локальних особливостей до вирощування тих чи інших видів сільськогосподарських культур, що забезпечить отримання значно більшого обсягу екологічно чистої сільськогосподарської продукції з одиниці площі, про що свідчить досвід зарубіжних країн, та підвищить її конкурентоспроможність на світовому ринку. Підвищення ефективності аграрного виробництва, перехід до інтенсивного способу ведення господарства на ґрунтах, що мають високий рівень родючості, та виведення з використання малопродуктивних земель дозволить не лише зекономити кошти товаровиробників, але й знизить їх капіталовкладення в ці землі. Збільшення площ природних кормових угідь до запропонованого рівня створить сприятливі умови для розвитку галузі тваринництва. Землі приватної форми власності, що підлягають консервації, трансформуванню в природні кормові угіддя чи залісненню, пропонується викупляти державою у землевласників та землекористувачів. Це створить національний державний резервний фонд та захистить ринок сільськогосподарських земель від монополістів.

### Список літератури

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. [Електронний ресурс] // [Офіційний сайт Верховної Ради України]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Земельний кодекс України / у ред. від 25 жовтня 2001 р. // Законодавство України : інфодиск. - К., 2012.
3. Бяллович, Ю. П. Нормативы оптимальной лесистости равнинной части УССР [Текст] / Ю. П. Бяллович // Лесоводство и агролесомелиорация. - К.: Урожай, 1972. - Вып. 28. - С. 54-65.
4. Канаш, О. Критичний огляд традиційних підходів щодо оптимізації землекористування [Текст] / О. Канаш // Землевпорядний вісник. - 2010. - № 12. - С. 13-17.
5. Канаш, О. П. Системний підхід до екологічної оптимізації землекористування [Текст] / О. П. Канаш // Вісник ХДАУ, 2001 - № 4. - С. 57-60.
6. Мартин, А. Консолідація земель сільськогосподарського призначення та правові механізми її здійснення в Україні [Текст] / А. Мартин, О. Краснолуцький // Землевпорядний вісник. - 2011. - № 5. - С. 16-21.
7. Мовою цифр. Земельні ресурси України та їх використання [Текст] // Землевпорядний вісник. - 2011. - № 8. - С. 47-48.
8. Риборські, І. Вплив складу угідь на екологічну стабільність території [Текст] / І. Риборські, Е. Гойке // Землевпорядні роботи в спеціальних умовах. - Татранська Ломніца, 1988. (на словацькій мові).
9. Созінов, О. О. Сучасні деградаційні процеси, еколого-агрономічний стан та оцінка придатності сільськогосподарських земель для створення екологічно чистих сировинних зон і господарств [Текст] / О. О. Созінов, М. В. Козлов, А. Г. Сердюк та ін. // Агроекологія і біотехнологія: зб. наук. праць. - К., 1998. - Вип. 2. - С. 54-65.
10. Стойко, Н. Оптимізація землекористування - невід'ємна складова ефективного землеустрою. Як реалізувати її [Текст] / Н. Стойко // Землевпорядний вісник. - 2009. - № 2. - С. 37-39.

### РЕЗЮМЕ

**Юхно Альона**

#### Оптимизация площадей земельных угодий с учетом показателей зонирования земель

Определены оптимальные площади пашни, естественных кормовых угодий, лесов и других лесопокрытых площадей на территории Белопольского и Боровского административных районов с учетом их зональной принадлежности к лесостепной и степной зоне. Указанные показатели сопоставлены с полученными данными по Украине с целью усовершенствования механизма использования и управления земельными ресурсами в рыночных условиях.

### RESUME

**Yukhno Alyona**

#### The optimization of land areas based on the indicators of zoning

Optimal squares of arable lands, natural fodder areas, forest resources in Bilopillya and Borova administrative districts based on zoning characteristics of forest-steppe and steppe zones have been determined. The comparison of these indicators with the data of Ukraine have been made in order to improve the mechanism of land usage management in the market conditions.

**Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.**



*Наукове періодичне видання*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

**Збірник наукових праць**

*Випуск 11*

*Частина 3*

*2012 рік*

**Редактор-коректор *М. І. Руденко***

**Дизайн обкладинки *О. І. Різник***

**Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,**

**телефон 380 (352) 47-50-50\*12309.**

**E-mail: mail.econa@gmail.com**

**Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації**

**КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.**

**Підписано до друку 28.11.2012 р. Формат 60x90/8.**

**Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-12**

**Умовно-друк. арк. 45,88. Обл.-вид. арк. 39,8.**

**Тираж 300. Ціна договірна.**

**Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»**

**вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,**

**телефон/факс 380 (352) 47-58-72.**

**E-mail: edition@tneu.edu.ua**

**Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи**

**до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.**