

**ODESA ВІСНИК**  
**NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**  
**HERALD УНІВЕРСИТЕТУ**  
Volume 18. Issue 3/3. 2013 Том 18. Випуск 3/3. 2013  
**SERIES СЕРІЯ**  
**ECONOMY ЕКОНОМІКА**

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

# ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

*Series: Economy*

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

**Volume 18. Issue 3/3. 2013**

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

# ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

*Серія: Економіка*

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

**Том 18. Випуск 3/3. 2013**

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2013

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

**І. М. Коваль** (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Смигтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

**О. В. Горняк**, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університету «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

**I. M. Koval** (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

**O. V. Gornyak**, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

## ЗМІСТ

ОСИПЧУК М. Д. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	8
ПАНТЄЛЄЄВА Н. М. МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	12
ПАНЧЕНКО О. В. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН.....	17
ПАСТУШЕНКО О. О. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД НЕСТАНДАРТНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	21
ПЕЦКОВИЧ М. Д. СИСТЕМА ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮВАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	25
ПІШЕНІНА Т. І. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ.....	27
ПОЖАРИЦЬКА І. М. ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	31
ПОЙТА І. О. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	35
ПОЛИЦЯ А. О., ШВЕЦЬ І. Б. СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	39
ПОПКОВА О. О. МЕТОДИКА ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ЗГІДНО З П(С)БО.....	44
ПОСТОЛЕНКО Ю. П. УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	47
ПРАВДИВЦЕВ П. А. СУЧАСНИЙ СТАН ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	50
РАЗІНЬКОВА М. Ю., ГРИНЬОВА В. М. ФОРМИ ТА МЕТОДИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	54
РЕДИНА Е. В., РОМАНЕНКО К. М. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО ЗАЩИТЕ УКРАИНСКИХ МОРЯКОВ.....	57
РЕЗНИКОВА О. С. КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У КОНТРОЛІНГУ.....	61
РЕМИГА Ю. С. ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	64
РУЖЕНСЬКА Т. М. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ.....	68
САВЧЕНКО Т. Г. КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....	73
САВЧУК О. П. КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ НАРОДЖУВАНOSTІ.....	76

СВЯТАШ С. В., ПОГОРІЛА І. І. РЕЙТИНГУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	80
СОКОЛОВСЬКИЙ Є. А. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ГАРАНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	83
СОРОЧАН Д. В. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ «MYSTERY SHOPPING» У ПІДТРИМЦІ ЛОЯЛЬНОСТІ ПОКУПЦІВ В РОЗДРІБНИХ МАГАЗИНАХ САМООБСЛУГОВУВАННЯ.....	87
СПОДАРЕВА О. Г. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	91
СТЕЛЬМАШЕНКО О. В. КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
СОСНОВСКАЯ О. А., ТЕРЕЩЕНКО Э. Ю. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ.....	100
ТИТАРЕНКО Г. Б. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	104
ТИТАРЕНКО Л. М. СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	108
ТОМАШЕВСЬКА О. Ю. ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕФЕКТИВНОГО ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	112
ТРИШКІНА Н. І. СУТНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ.....	116
УСАТЮК Т. М., КОРОЛЬКОВ В. Е. РОССИЯ В СТРУКТУРЕ ВТО: ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И НА ЕЕ ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ.....	120
ФУРАЕВА Н. В. АСПЕКТЫ СБАЛАНСИРОВАННОЙ МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ОТДЕЛА СБЫТА.....	124
ХОБТА В. М., КОНДРАТОВА А. І. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АУТСОРСИНГУ.....	127
ХОЛОД В. В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ.....	131
ЦАРУК А. Ю. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗ ОРУДНИХ ПІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	136
ЦИБУЛЬСЬКА Е. І. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ АДАПТАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПЕРЕХІДНОГО ТИПУ.....	141
ЧОБИТОК В. І. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	145
ЧУМАК Л. Ф. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	148

ШИЛОВА А. І., ЗОЛОТУХІНА В. Б. АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	152
ШТУЦА В. М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	156
ЮРІЙ Е. О. САНАЦІЯ ЯК СИСТЕМА ЗАХОДІВ ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	160
ЯЦЕНТЮК С. В. ФОРМУВАННЯ ІДЕНТИЧНОСТІ ТА ІМІДЖУ БРЕНДУ У ПРОЦЕСІ ЙОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ.....	163
НАШІ АВТОРИ.....	168

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ОНУ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

УДК 339.5

Осипчук М. Д.

Інститут світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України

## ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Здійснено ідентифікацію нетарифних бар'єрів регулювання міжнародної торгівлі, виділено основні тенденції їх застосування. Досліджено місце технічних заходів нетарифного регулювання ринку. Обґрунтовано необхідність та визначено головні шляхи співпраці у сфері їх регулювання.

**Ключові слова:** нетарифні заходи, міжнародна торгівля, торговельна політика, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи.

**Постановка проблеми.** Сучасна міжнародна торгівля як одна із найважливіших складових світової економіки, що охоплює переважну частину міжнародних економічних відносин, характеризується глобальними масштабами. У 1948 р. світовий експорт товарів складав 58 млрд. дол., імпорт – 62 млрд. дол., а у 2012 р. відповідно 18401 та 18601 млрд. дол. [1]. Проте на тлі загострення конкуренції та наростання кризових явищ у торговельній політиці країн посилюється практика використання інструментів протекціоністського характеру.

Світова організація торгівлі (СОТ) та її попередниця ГАТТ досягли значних успіхів у переговорах щодо зниження рівня тарифних ставок і зв'язування тарифів, що призвело до інтенсивнішого застосування країнами нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі. Таким чином, посилення ролі нетарифних бар'єрів як інструменту протекціонізму та їх значущий вплив на світову торгівлю визначають актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретичних засад міжнародної торгівлі із висвітленням окремих аспектів її регулювання в контексті нетарифних методів, займалися як українські, так і зарубіжні вчені, зокрема: Р. Аофор, В. Андрійчук, Р. Болдвін, І. Бураковський, О. Гребельник, Н. Горін, А. Деардорф, О. Кіреєв, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, Ю.Макогон, Н. Науменко, Л. Пісьмаченко, В. Сіденко, Р. Стерн, А. Філіпенко, Н. Фомічов, О. Шишаєв.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах перманентних трансформацій на світовому ринку, глобальної рецесії, тенденції активного використання нетарифних засобів, їх модифікація та ускладнення загострили необхідність подальшого дослідження.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є ідентифікація та аналіз особливостей нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі в сучасних умовах, дослідження наслідків їх застосування, обґрунтування необхідності та визначення шляхів співпраці у сфері їх регулювання з метою формулювання у подальшому рекомендацій щодо вдосконалення регулювання зовнішньої торгівлі в Україні в контексті захисту національних інтересів та існуючих загальносвітових тенденцій.

**Виклад основного матеріалу.** Світова фінансово-економічна криза спричинила уповільнення темпів розвитку світової торгівлі, що стимулювало зростання масштабів застосування протекціоністських заходів, зокрема, збільшення митних тарифів, введення нетарифних бар'єрів, ініціювання антидемпінгових розслідувань, накладання антидемпінгових мит, проведення девальвації валюти тощо. Застосовуючи засоби протекціонізму, країни змушені орієнтуватися на вимоги СОТ.

Відповідно до норм СОТ захист національного ринку включає:

- фіксацію обов'язків щодо доступу на ринок товарів, послуг, регулювання сільського господарства та ін.;

- використання дозволених у міжнародній практиці засобів захисту внутрішнього ринку: антидемпінгового та спеціального мита, захисних заходів;

- застосування винятків із таких принципів діяльності СОТ, як режим найбільшого сприяння, національного режиму, принципу заборони нетарифних обмежень;

- використання нетарифних заходів регулювання, непередбачених в угодах СОТ, та таких, що не суперечать їм [2].

Нині нетарифне регулювання виступає важливим інструментом регламентації зовнішньоекономічних відносин. Враховуючи загальну тенденцію країн-членів СОТ до зниження як сфери дії, так і рівня тарифів, країни намагаються віднайти інші способи захисту внутрішнього ринку і підтримки вітчизняних виробників. Неухильне зниження тарифних ставок у результаті восьми раундів багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ призвело до підвищення відносної значущості нетарифних бар'єрів як інструменту торговельного протекціонізму. Це слугувало підставою для зростання інтересу з боку світової спільноти та міжнародних організацій до розробки загальних принципів та правил поведінки у даній сфері.

До нетарифних заходів (НТЗ) відносять низку інструментів, що застосовуються країнами до товарів імпорту та експорту. Деякі НТЗ використовуються у якості офіційних інструментів торговельної політики (квоти, субсидії, обмеження експорту), інші – не пов'язані з торговельною політикою і орієнтовані на забезпечення охорони довкілля, здоров'я людей, тварин і рослин (технічні бар'єри). Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) спільно з СОТ визначено нетарифні обмеження як «політичні заходи, відмінні від митних тарифів, які потенційно можуть здійснювати економічний вплив на міжнародну торгівлю товарами, змінювати її обсяги чи ціни» [3]. У зв'язку з тим, що нетарифні обмеження за своєю природою є вкрай різноманітними та охоплюють велику групу заходів, на сучасному етапі запропоновано низку класифікацій. На наш погляд, найбільш комплексною та оптимальною є система класифікації ЮНКТАД (табл. 1).

Очевидно, що використання нетарифних обмежень в сучасній торговельній практиці (незважаючи на досягнутий рівень лібералізації міжнародної торгівлі) пов'язано з необхідністю країн, що розвиваються, захищати окремі галузі національної економіки. Тим не менш застосування нетарифних бар'єрів часто зустрічається й у практиці розвину-



Система класифікації НТЗ

Заходи по відношенню до :	імпорту	Технічні заходи	A. Санітарні та фітосанітарні заходи (СФСЗ)
			B. Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ)
		Нетехнічні заходи	C. Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності (ПВІ)
			D. Захисні заходи (антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні заходи)
			E. Ліцензії, квоти, заборони та ін. заходи кількісних обмежень (КО)
			F. Заходи цінового контролю (ЗЦК), включаючи додаткові збори, податки (паратарифні заходи)
			G. Фінансові заходи
			H. Вимоги про вміст місцевих компонентів
			I. Інвестиційні заходи, що пов'язані з торгівлею
			J. Дистрибуційні обмеження
	K. Обмеження, що пов'язані з післяпродажним обслуговуванням		
	L. Субсидії (крім експортних субсидій)		
	M. Державна закупівля		
	N. Обмеження, що пов'язані із захистом прав інтелектуальної власності		
	O. Вимоги щодо походження товару		
	експорту	P. Заходи, що стосуються експорту, включаючи експортні субсидії (ліцензування, квотування, реєстраційні вимоги тощо)	

Джерело: складено автором за [4].

тих країн. Основними причинами дедалі активнішого використання НТЗ у міжнародній торгівлі, на наш погляд, виступають: стрімке зростання показника відкритості національних економік; суттєве підвищення частки готової продукції у світовій торгівлі; наростання процесів транснаціоналізації виробництва та, як наслідок, динамічний розвиток міжнародної кооперації, внутрішньофірмової торгівлі у глобальному масштабі.

Практика багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі у рамках ГАТТ/СОТ пов'язана з проблемами використання нетарифних бар'єрів. У цілому можна виділити три етапи побудови системи нетарифного регулювання у рамках СОТ:

1) 70-ті рр. ХХ ст. (Токійський раунд) – погодження кодексів поведінки у сфері НТЗ, що охоплюють такі питання, як державні закупки, оцінка вартості імпорту та технічні стандарти.

2) Друга половина 80-х-перша половина 90-х рр. ХХ ст. (Уругвайський раунд) – внесення серйозних коректив у механізм нетарифного регулювання по субсидіях, технічних бар'єрах, антидемпінгових та компенсаційних митах.

3) 90-ті рр. ХХ ст.-початок ХХІ ст. (Доха-раунд) – винесення на порядок денний питання, що відображали інтереси країн, що розвиваються (Індія, Бразилія, Китай, Південна Африка).

Видається можливим виділити основні тенденції застосування нетарифних обмежень у світовій торгівлі, а саме:

- перманентне зростання рівня застосування нетарифних заходів розвинутими країнами на тлі розвитку промислового виробництва у країнах, що розвиваються;

- долання найвищого рівня нетарифних обмежень експортерами країн, що розвиваються, за товарними позиціями, частка яких переважає у експорті (країни Африки, Гаїті тощо). При цьому зазначені країни залучають заходи нетарифного регулювання значно рідше;

- перенесення нетарифного регулювання на рівень регіональних інтеграційних угруповань, оскільки, по-перше, нетарифні бар'єри застосовуються у відношенні до третіх країн, а, по-друге, – у взаємній торгівлі в умовах суттєвої лібералізації тарифного регулювання.

Незалежно від мети застосування, НТЗ здатні здійснювати вагомий обмежувачий та деформу-

ючий вплив на міжнародну торгівлю. По-перше, не будучи дискримінаційними номінально, вони часто виявляються дискримінаційними де-факто щодо торговельних партнерів, особливо країн, що розвиваються, які фінансово не спроможні привести виробництво у відповідність до вимог НТЗ через низький рівень розвитку технологій виробництва, інфраструктури, експортних послуг тощо. По-друге, НТЗ більшою мірою застосовуються до тих товарних груп, які відіграють особливо важливу роль у експорті країн, що розвиваються, і часто у тих галузях, де останні мають порівняльні переваги. Таким чином, загальний обмежувачий вплив НТЗ, зокрема, технічних заходів, на системному рівні спрямований проти країн, що розвиваються, особливо з низьким рівнем доходів, що підтверджується прямою кореляцією між індексом покриття торгівлі технічними заходами та ВВП на душу населення [5, с. 20]. Тобто, вагомість технічних НТЗ у регулюванні імпорту зростає разом із збільшенням обсягу ВВП на душу населення. У той же час, спостерігається закономірність зростання рівня застосування нетехнічних НТЗ (а саме, кількісних обмежень, заходів контролю за цінами) країнами з низьким рівнем доходів, та відповідно зменшення у країнах з високим рівнем розвитку.

Починаючи з другої половини 1990-х рр., констатується значний ріст використання технічних заходів нетарифного регулювання ринку, зокрема, технічних бар'єрів (ТБТ) та санітарних й фітосанітарних заходів (СФСЗ). Станом на 2012 р. регулювання за допомогою останніх охоплювало понад 65% обсягів міжнародної торгівлі (рис. 1).

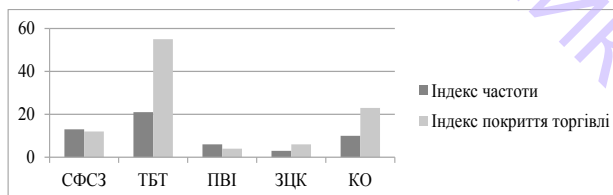


Рис. 1. Індекси частоти та покриття торгівлі нетарифними методами, 2012 р.

\* де: СФСЗ – санітарні й фітосанітарні заходи; ТБТ – технічні бар'єри; ПВІ – передвідвантажувальна інспекція; ЗЦК – заходи контролю за цінами; КО – кількісні обмеження

Джерело: складено автором за даними ЮНКТАД [5].

Технічні НТЗ не обов'язково здійснюють обмежувальний вплив на торгівлю, проте вони безумовно сприяють здорожченню товарів, що відповідно може генерувати деформуючий ефект на міжнародні торговельні потоки.

ТБТ за змістом представляють собою заходи, що пов'язані з технічними регламентами та процедурами оцінки відповідності технічним стандартам. Вони включають в себе як вимоги до стандартів, систем виміру, якості, техніки безпеки, маркування тощо, так і процес оцінки відповідності (тестування, сертифікація). СФСЗ – це будь-які заходи, що проводяться для захисту життя або здоров'я тварин чи рослин від ризиків та загроз, що виникають у результаті імпорту продукції, та охоплюють, за аналогією ТБТ, вимоги й процедуру оцінки відповідності (тестування, сертифікація, відстеження, карантин).

ТБТ широко застосовуються у регулюванні міжнародної торгівлі товарами багатьох секторів економіки, про що свідчать індекси частоти та індекси покриття технічними бар'єрами торгівлі у розрізі економічних галузей [5]. Вони дедалі частіше використовуються у галузях, які відіграють ключову роль в експорті країн, що розвиваються: у текстильній, швейній та взуттєвій промисловості. Слід зазначити, що у секторі енергетики та транспорту ТБТ у більшості випадків стосувалися вимог якості та безпеки, у той час як в інших галузях – підтвердження/оцінки відповідності чи реєстраційних вимог для імпортерів (продукція текстильної промисловості, одяг, сільськогосподарська продукція тощо).

У зв'язку із своєю сутністю та характером СФСЗ найчастіше застосовуються для регулювання торгівлі продукцією сільського господарства (особливо тваринного походження), оскільки від контролю її якості залежить здоров'я споживачів та захист навколишнього середовища. Як результат, понад 90% міжнародної торгівлі продукцією агросектору охоплено щонайменше одним з видів СФСЗ.

Тенденцію активного застосування НТЗ також відображає динаміка поданих нотифікацій (повідомлень) про інформування країн-членів СОТ щодо запланованих змін у ТБТ/СФСЗ (рис. 2). Аналіз 1552 нотифікацій, отриманих протягом 2012 р., вказує, що їх прийнято з метою: захисту здоров'я й безпеки людини (51%), захист від недобросовісної практики (16%), охорона навколишнього середовища (12%), забезпечення якості товарів (10%), надання інформації для споживачів та маркування товарів (7%), зниження або усунення торговельних бар'єрів (3%), спрощення процедур торгівлі (1%).

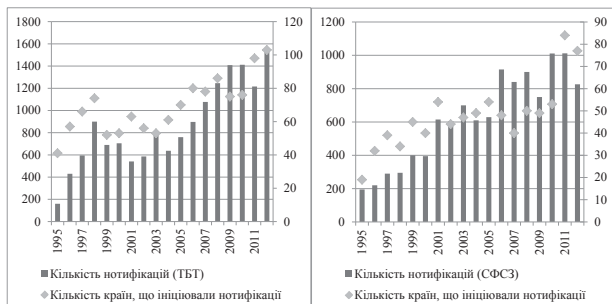


Рис. 2. Загальна кількість нотифікацій з питань ТБТ й СФСЗ та країн, що їх ініціювали

Джерело: складено за даними [6].

З протекціоністською метою також практикується введення НТЗ, що обґрунтовані екологічними вимогами. Питання, пов'язані із застосуванням основних інструментів для забезпечення охорони природного середовища, СОТ розглядає переважно у вигляді суперечок. Наприклад, введення США ембарго на початку 1990-х рр. на імпорт тунця з Мексики, що було обумовлено нанесенням шкоди дельфінам при вилові тунця. Разом з цим, Комісія з урегулювання суперечок рішення США визнала незаконним, адже ембарго на тунця не вплинуло на захист дельфінів. У травні 2012 р. апеляційний орган СОТ виніс рішення з приводу маркування продукції з тунця та дійшов висновку, що символ «безпечно для дельфінів», який використовується США, має дискримінаційний характер стосовно мексиканської продукції та порушує правила міжнародної торгівлі СОТ [7].

Комітет з ТБТ є форумом, який дає змогу країнам-членам вносити на порядок денний питання, що перешкоджають торгівлі. Так, у 2012 р. країни продовжували розгляд уже існуючих проблем (59) та заявили про нові (35), що є черговим підтвердженням складності досягнення консенсусу між країнами (рис.3). Найчастіше протягом 1995-2012 рр. обговорювалися проблеми, що пов'язані з необхідністю отримання додаткової інформації чи роз'яснень щодо заходів регулювання, а також питання з приводу усунення деяких бар'єрів у торгівлі та відсутності прозорості у застосуванні останніх.

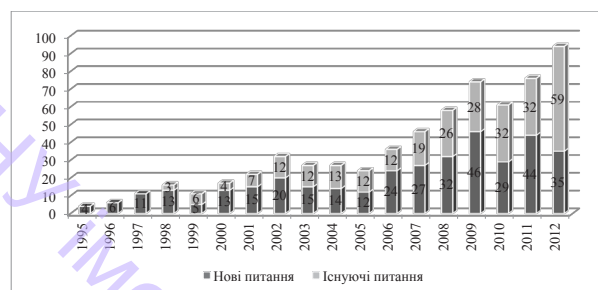


Рис. 3. Динаміка проблемних питань, порушених країнами-членами на засіданні Комітету з ТБТ

Джерело: складено за даними [8, с. 6].

Здебільшого вплив НТЗ на торгівлю та інші сфери виявити досить складно. Також виникають труднощі при визначенні істинних причин застосування цих заходів – чи насправді вони зумовлені намірами зниження ризику для здоров'я, забезпечення відповідності стандартам, чи виступають прихованим інструментом протекціонізму, що спрямований на захист внутрішнього ринку від іноземних конкурентів. Або ж у окремих випадках слугують інструментом торговельної війни між країнами, що було продемонстровано у серпні поточного 2013 р., коли Федеральна митна служба Росії фактично заблокувала на 10 днів ввіз товарів з України, включивши всю українську продукцію до списку ризикованих товарів.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, дедалі частіше застосування НТЗ зумовлює необхідність більш ефективних зусиль у сфері розробки політики міжнародного співробітництва для мінімізації їхнього негативного та деформуючого впливу на торгівлю. Хоча, на наш погляд, зниження рівня використання деяких видів НТЗ видається можливим, проте досягнення відміни багатьох інших є достатньо складним процесом, оскільки вони

вводяться з метою захисту законних інтересів (наприклад, захисту прав споживачів) [9, с. 19]. У зв'язку з цим спільна мета повинна полягати у реформуванні та гармонізації НТЗ для застосування останніх з мінімальними негативними наслідками.

Ключовим аспектом співробітництва у сфері раціоналізації НТЗ, спрощення процедур торгівлі на багатосторонньому рівні, на нашу думку, виступає узгодження на міжнародному рівні та розробка на основі наукових положень стандартів, які уможливають приведення виробничих процесів різних країн у відповідність до єдиних вимог. Тобто фактично гармонізація стандартів слугуватиме підставою для ліквідації багатьох торговельних обмежень, оскільки у такому випадку зникне необхідність адаптувати процеси виробництва до окремих експортних ринків.

Крім того, важливим на шляху зниження рівня нетарифного протекціонізму в сучасній торгівлі є питання прозорості застосування НТЗ. У даному контексті слід підвищити вимоги щодо якості та повноти інформаційних повідомлень про застосування НТЗ. Нотифікації СОТ повинні відігравати ключову роль у новому сталому механізмі прозорості нетарифних бар'єрів.

Здійснений аналіз має важливе значення і виступає базою для формування зваженої та ефективної торговельної політики, оскільки встановлення стратегічних цілей, що науково обґрунтовані об'єктивними засадами, відіграє визначальну роль у процесі їх подальшого досягнення. Удосконалення нетарифних інструментів регулювання повинно стати каталізатором ефективної інтеграції національної економіки у світовий економічний простір, а відтак є перспективним напрямом подальших наукових досліджень.

#### Список літератури:

1. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (СОТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org>.
2. Турбан Г. В. Развитие международной торговли и рост протекционизма / Г. В. Турбан // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2010. – Вип. 2. Т. 2. – С. 430-435.
3. A Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No.53 / United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab54\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab54_en.pdf).
4. Classification of Non-Tariff Measures. February 2012 Version / Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2013. – 48 p.
5. Key Statistics and Trends in Trade Policy / United Nations Conference on Trade and Development: Trade Analysis Branch, Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. – Geneva, 2013. – 28 p.
6. I-TIP Goods: Integrated analysis and retrieval of notified non-tariff measures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://i-tip.wto.org/goods/default.aspx?language=en>.
7. Wilke M. Tuna labelling and the WTO: How safe is «dolphin-safe»? / M. Wilke // Bridges Trade BioRes Review. – 2012. – Volume 6. No. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ictsd.org/i/news/bioresreview/135695>.
8. Eighteen Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement (G/TBT/33) / The WTO Committee on Technical Barriers to Trade. – 2013. – 26 p.
9. Evolution of the international trading system and its trends from a development perspective (Trade and Development Board Fifty-ninth session) / UNCTAD secretariat. – Geneva, 2012. – 25 p.

**Осипчук М. Д.**

Институт мировой экономики и международных отношений Национальной академии наук Украины

#### ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

##### Резюме

Осуществлено идентификацию нетарифных барьеров регулирования международной торговли, выделены основные тенденции их применения. Исследована роль технических мер нетарифного регулирования рынка. Обоснована необходимость и определены главные пути сотрудничества в сфере их регулирования. **Ключевые слова:** нетарифные меры, международная торговля, торговая политика, технические барьеры, санитарные и фитосанитарные меры.

**Osypchuk M. D.**

Institute of World Economy and International Relations of National Academy of Science of Ukraine

#### TRENDS AND FEATURES OF INTERNATIONAL TRADE NON-TARIFF REGULATION UNDER THE PRESENT CIRCUMSTANCES

##### Summary

Identification of non-tariff barriers of international trade regulation is realized, the basic trends in their use are detected. The importance of technical non-tariff measures of market regulation is analyzed. The necessity is justified and the main ways of cooperation in the field of their regulation are determined.

**Key words:** non-tariff measures, international trade, trade policy, technical barriers, sanitary and phytosanitary measures.

УДК 336.71

Пантелєєва Н. М.

Університет банківської справи Національного банку України

## МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Досліджено методологію та практику оцінки ефективності діяльності банків із використанням економетричного аналізу. Проведено порівняння методів оцінки (параметричних і непараметричних), систематизацію факторів, що найчастіше обираються при розрахунку ефективності банків різних країн світу, наведено висновки щодо впливу окремих факторів на ефективність зарубіжних банків. Узагальнено результати досліджень оцінки ефективності діяльності українських банків.

**Ключові слова:** економічна ефективність, ефективність діяльності банку, ефективність банківської системи, X-ефективність, DEA, SFA.

**Постановка проблеми.** Остання фінансова криза суттєво послабила банківські системи багатьох країн світу. Під тиском кризи в Україні різко погіршилася макроекономічна ситуація (падіння реального ВВП, високий інфляційний тиск, дефіцит зведеного бюджету, девальвація гривні тощо), що загострило фундаментальні дисбаланси банківської системи, які на тлі успіхів в умовах економічного зростання були не так відчутні. Посткризові процеси не виправдали очікувань на швидке відновлення. За таких обставин закономірним стала зміна цільових орієнтирів у тактиці посткризового відновлення та стратегії довгострокового розвитку, де ключовими пріоритетами стають клієнто-орієнтованість, підвищення ефективності, управління інноваціями, нові технології та орієнтація на глобальні тренди фінансового ринку. Все це обумовило актуальність обраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В науковій літературі знайшли відображення дослідження ефективності діяльності банків практично всіх країн світу. Суттєвий внесок в оцінку ефективності банків із використанням економетричного аналізу для розвинутих країн світу внесли такі зарубіжні вчені як Й. Алтанбас, А. Бергер, Е. Брек, Т. Везель, Р. ДеЯнг, Дж. Дейлі, Р. Джимбаран, А. Конрад, Л. Местер, Ф. Молінью, Х. Ямори та ін., країн із перехідною економікою – І. Хасан, К. Маргон, К. Метьюс, Р. Сімпер, З. Сяо Чжан Х., М. Хадад та ін. Ефективність російських банків досліджують Ф. Алескеров, Г. Барнард, В. Белоусова, Л. Вейл, С. Головань, О. Кармінський, Д. Павлюк, А. Пересецький, С. Уїлдірим, Дж. Філіпатос. Проблему ефективності діяльності банків України піднято та зроблено спробу її оцінки через концепцію граничної ефективності в публікаціях Д. Григоряна та В. Манолє [1], О. Мертенса та Дж. Урті [2], Л. Кийя й І. Айзіка [3], С. Фрися та А. Тачі [4], а також вітчизняних учених О. Вовчак [5, 6], Ю. Маціва, А. Пілявського, С. Хайлук, Т. Мельник [7].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Загально прийнятий на сьогодні у вітчизняній практиці методичний підхід до оцінки ефективності діяльності банків на основі аналізу фінансових показників (рентабельність активів, рентабельність капіталу, чиста процентна маржа, співвідношення операційних витрат до доходів) орієнтований на оцінку прибутковості за результатами минулих періодів. Але він не віддзеркалює різноманітні аспекти й індивідуальну специфіку отримання банком цих результатів, зокрема оптимальність використання та вартість його ресурсів, прийняття ризиків або реакцію на зовнішні фактори тощо. Він не дозволяє врахувати багатофакторність для забезпечення високого

ступеня точності оцінки й ідентифікації резервів підвищення ефективності. Тому важливим стає розуміння необхідності виявлення факторів, які обумовили зміну залучених ресурсів і витрат, для подальшого прийняття рішень щодо зростання та зміцнення кожного функціонуючого елементу та банківської системи в цілому. Отже, таким інструментом на сьогодні є методологія оцінки ефективності з використанням економетричного аналізу, яка потребує подальшого вивчення для успішної імплементації в практику вітчизняних банків.

**Мета статті** полягає в розкритті методології та практики оцінки ефективності діяльності банків із використанням економетричного аналізу на основі компаративного аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду проведених досліджень.

**Виклад основного матеріалу.** Теоретико-методологічні засади оцінки ефективності діяльності банків із використанням економетричного аналізу ґрунтуються на таких поняттях як технічна ефективність (technical efficiency), аллокативна ефективність (allocative efficiency), X-неефективність (X-inefficiency) або X-ефективність (X-efficiency), ефективність витрат (cost efficiency), оптимальний рівень прибутку (profit efficiency) [8, 9]. Стосовно банківського сектору, технічна ефективність вказує на здатність банку максимізувати свій випуск за наявних ресурсів, що використовуються, або здатність мінімізувати ресурси за заданим рівнем випуску. Аллокативна ефективність – здатність банку використати ресурси в оптимальній комбінації при застосуванні виробничої технології та враховуючи ціну факторів виробництва. Вона враховується як складова в ефективності витрат або в оптимальному рівні прибутку. X-неефективність відображає наскільки фактичні витрати перевищують мінімально необхідні для підтримки обсягу випуску на поточному рівні. Для кожного виду ефективності визначається її граничне значення відповідно до прийнятої функції оцінки. Так, для технічної ефективності – це виробнича функція, для ефективності витрат – функція витрат, для оптимального рівня прибутку – функція прибутку. Зокрема, для банків X-ефективність вимірюється шляхом оцінки ефективності витрат або за рахунок пошуку оптимального рівня прибутку. Перевага методів оцінки рівня граничної ефективності полягає в одночасному врахуванні множини всіх вхідних і множини вихідних параметрів. На сьогодні існують параметричні (економетрична оцінка точної функціональної форми виробничої функції – витрат, доходів, прибутку) та непараметричні (оцінка кусково-лінійної межі ефективності за допомогою огинальних значень даних) методи оцінки. Деякі особливості означених методів надано в табл. 1.

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика методів оцінки ефективності

Методи оцінки ефективності				
Непараметричні		Параметричні		
Data Envelopment Analysis (DEA, аналіз огортання даних)	Free Disposal Hull (FDH, метод вільної оболонки)	Stochastic Frontier Approach (SFA, метод стохастичної границі)	Distribution Free Approach (DFA, метод без специфікації розподілення)	Thick Frontier Approach (TFA, метод широкої границі)
Характеристика: прийняття границі ефективності				
на підставі найкращої практики (межу формують максимально ефективні банки за вибіркою)		специфікація функціональної форми		
		включення випадкової компоненти		
Переваги				
відсутні попередні передбачення щодо форми границі та розподілу неефективності за спостереженнями		багатофакторна модель, порівнянність оцінок, імовірнісний підхід до вимірювання		
	припускають випадкову помилку	відсутність конкретних припущень щодо розподілу неефективності або випадкової помилки		
Недоліки				
відсутність випадкової помилки, а також строге обчислення значень ефективності міра неефективності визначається у відношенні до найбільш ефективних банків		необхідність чіткої специфікації функціональної форми границі та закону розподілення неефективності	при зміні ефективності внаслідок будь-яких факторів описує середнє відхилення кожного суб'єкту від найкращих практик, але не ефективність	не забезпечує точної оцінки точки ефективності для окремого економічного суб'єкту, а тільки загальної ефективності

Джерело: сформовано автором

Таблиця 2

## Систематизація змінних у розрахунках ефективності в дослідженнях банківських систем країн світу

Автори	Метод розрахунку	Вхідні змінні	Вихідні змінні
Berger, A.N., L.J. Mester [11]	SFA Efficiency (США)		
	праця, основні фонди, фондування		
Berger, A.N., Hancock, D., Humphrey, D.B. [12]	SFA Technical Change (США)		
	праця, основні фонди, проценти за вкладами, проценти за придбаними засобами		
Yildirim H. S., Philippatos G. C. [13]	SFA, DFA (країни з перехідною економікою Центральної та Східної Європи)		
	продукти (кредити без урахування безнадійних, інвестиції в цінні папери та ін. фінансові інструменти, депозити – до запитання, термінові й ощадні), ціна ресурсів (вартість фондування – процентні витрати / депозити), ціна праці (витрати на персонал / сукупні активи), ціна капіталу (операційні витрати / сукупні активи)		
	сукупні витрати, прибуток		
Caner S., Kontorovich V. [14]	SFA (Росія)		
	праця, капітал, депозити		
С. Головань [15]	SFA (Росія)		
	власний капітал, відношення власного капіталу до активів, частка прострочених кредитів за всіма кредитами, частка резервів у чистих активах, регіональні змінні		
А. Пересецький [16]	SFA (Росія, Казахстан)		
	ціна праці, ціна основного капіталу та ціна фондів; ціна праці, ціна основного капіталу		
Nobuyoshi Yamori, Kozo Harimaya [17]	SFA (Японія)		
	сукупні зобов'язання за трастовими рахунками, сукупні зобов'язання за банківськими рахунками, чисельність працівників		
	комісійний дохід за трастовими рахунками, прибуток, дохід від основної діяльності		

Для моделі оцінки ефективності діяльності банків за методом SFA досить важливим є визначення специфікації функціональної форми межі ефективності, серед яких найбільш поширеними є функція Кобба-Дугласа, транслогарифмічна та гнучка форма Фур'є [10]. Наступним кроком є визначення залежної змінної або відгуку для обраної виробничої функції ефективності управління витратами (сукупні витрати) або ефективності управління прибутком (прибуток). Незалежні змінні або фактори обираються такі, що дозволя-

ють всебічно оцінити їх вплив на роботу банків, наприклад макроекономічні показники, показники банківського сектору, характеристики банку (табл. 2).

Наведемо декілька результатів досліджень ефективності діяльності банків. Так, метою дослідження ефективності діяльності європейських банків було виявлення впливу на неї появи нових країн-членів Євросоюзу (1999-2003 рр., SFA). В підсумку вагомими факторами впливу є макроекономічне середовище, структура ринку, рівень фі-

нансового посередництва, нормативна база, управління якими дозволить зменшити (або збільшити) розрив між старими та новими країнами-членами ЄС. Зменшення розриву можливо за рахунок внутрішніх резервів ефективності нових країн-членів більш здатних до вдосконалення [18]. Ефективність японських трастових банків досліджувалася на предмет впливу лібералізації та входження на ринок іноземних банків (1994-2005 рр., SFA). Традиційно вважається, що вихід на ринок нових гравців спонукає національні банки підвищувати конкурентоспроможність, а відповідно ефективність для того, що б вижити в жорсткій конкурентній боротьбі. Проте, результати показали високу технічну ефективність японських банків порівняно з іноземними та не виявили суттєвого впливу на неї процесу лібералізації [17].

Серед світових економік, що розвиваються, значні результати досягнуто економікою Індії із середнім ростом більш ніж вісім відсотків на рік і низьким рівнем інфляції. Вона займає четверте місце за часткою у світовому валовому продукті та паритеті купівельної сили. Згідно зі звітом БРІК, Індія визначена єдиною економікою в світі, що здатна зберегти щорічне зростання більше п'яти відсотків після 2050 р. Банківська система Індії вважається однією з найсильніших і надійніших у світі. Досить цікаві результати отримані щодо поставленої задачі виявлення впливу на ефективність різноманітних ринкових і регулятивних ініціатив в умовах реформування індійського банківського сектору. У період після реформи (1992-2004 рр., DEA) емпіричні результати підтвердили: важливість впливу неефективності на прибутковість банківської діяльності; зв'язок між ефективністю та надійністю, фактором чого є достатність капіталу; великі державні банки працюють з більш високим рівнем ефективності прибутку; детермінанта ефективності банку за прибутком – низький рівень непрацюючих кредитів [19]. Дослідження державних і приватних банків (2005-2007 рр., DEA) за таким фактором як форма власності дозволило зробити висновок, що він не впливає на ефективність національної банківської системи [20]. Порівняння іноземних, державних і нових приватних банків (2004-2009 рр., DEA) показало, що більш ефективними є іноземні, а більш продуктивними державні банки [21; 22].

Порівняно з іншими країнами дослідження ефективності діяльності вітчизняних банків поки ще не можна вважати повним (табл. 3).

Як бачимо, параметричні та непараметричні методи оцінки граничної ефективності використовуються дослідниками рівноправно. В залежності від типу ефективності, що оцінюється – технічна

ефективність [5; 7], оцінка віддачі від масштабу [5; 7], ефективність витрат [6; 2], пошук оптимального рівня прибутку [2]. За способом моделювання функціонування банків використовується посередницький [5; 6; 7] і виробничий підходи [7].

Так, оцінка середньої ефективності витрат і прибутку українських банків у 1998 р. дорівнює 0,672 та 0,7199 відповідно [2, с. 17]. До основних детермінант ефективності прийнято розмір банку, за яким великі та середні банки мали нижчу ефективність витрат і більш високу ефективність прибутку. Але взаємозв'язок між розміром банку та ефективністю відсутній. Ці дані дещо відрізняються від результатів роботи [1, с. 24], де розглянуто реформування в банківському секторі посткомуністичних країн через оцінку ефективності витрат. Зокрема, в 1995 р. ефективність витрат українських банків становила 0,488, у 1998 р. – 0,293 для моделі, де відгуками є дохід, чисті кредити, ліквідні активи. Для другої моделі (депозити, чисті кредити, ліквідні активи) вона дорівнювала 0,196 і 0,260 відповідно. Така ситуація цілком є виправданою, оскільки для цього періоду зміна стимулів та обмежень у банківському секторі були пов'язані зі структурними й інституційними реформами, а також зовнішніми факторами, зокрема економічною кризою в 1998 р. у Росії.

У роботі [6, с. 34] показано, що середня ефективність витрат українських банків у 2008 р. була достатньо високою – 0,8734, найбільше значення мали банки I групи (0,9153) та найменше – банки IV групи (0,8640). Таку близькість значень можна пояснити тим, що великі банки мають здатність досягати оптимального випуску за рахунок ефекту масштабу та диверсифікації, а в умовах конкуренції всі інші також прагнуть працювати більш результативно. Залежно від таких чинників як вид власника та локалізація, банки мають достатньо близькі середні значення ефективності, для банків з іноземним капіталом вона дорівнює 0,8708, вітчизняних – 0,8744, для київських і регіональних банків – відповідно 0,8765 і 0,8678.

У роботі [7, с. 271] середнє значення технічної ефективності у 2009 р. вище в банках II групи (0,349) порівняно з банками I (0,341) та IV (0,308) груп. Державні банки проти інших мають незначну відмінність за ефективністю, а саме 0,319 проти 0,316. Ще раз доведено перевищення ефективності банків з іноземним капіталом 0,327 проти 0,314, що обумовлено наявністю зовнішньої ресурсної підтримки, можливістю доступу до сучасних технологій і методів управління ризиками.

Стимулюючим фактором проведення подальших досліджень оцінки ефективності є відсутність даних щодо діяльності вітчизняних банків внаслідок

Таблиця 3

## Стислий огляд досліджень ефективності вітчизняних банків

Автор дослідження	Методологія	Результат
Grigorian, D.A., V. Manole [1]	Детермінований / непараметричний; DEA	(1995-1998) середня ефективність: дохід – 0,293, депозити – 0,260
Mertens A., Urga G. [2]	Стохастичний / параметричний; SFA; TFA	(1998), середня ефективність: витрати 0,672, прибуток 0,7199; 0,805 і 0,6577 відповідно
Steven Fries and Anita Taci [4]	Стохастичний / параметричний; SFA	(1994-2001), середня ефективність 0,59 без урахування факторів странового рівня, 0,73 – з урахуванням
Пілявський А., Вовчак О., Маців Ю., Хома Т. [5]	Детермінований / непараметричний; DEA	(2005-2009), середня технічна ефективність від 0,292 до 0,6 залежно від типу групи банків
Пілявський А., Вовчак О., Маців Ю. [6]	Стохастичний / параметричний; SFA	(2008), середня ефективність витрат 0,8734
Хайлук С., Мельник Т. [7]	Детермінований / непараметричний; DEA	(2005-2009), середня технічна ефективність – 0,317, масштабна ефективність – 0,465

Джерело: сформовано автором

недостатньої інформаційної відкритості. Усунення цієї перешкоди дозволить значно розширити перелік показників, наприклад, включенням таких як спеціалізація, рівень достатності капіталу, показники кредитного ризику, частка створених резервів, страхування вкладів, фінансові інновації тощо. Актуальним є дослідження факторів, які впливають на ефективність банків в умовах кризових явищ. Зокрема, до них можуть бути віднесені компоненти моделі оцінки стійкості банків SAMEL. Це забезпечить всебічний аналіз та оцінку ефективності, надасть можливість виявити резерви її підвищення.

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, необхідність оцінки ефективності вітчизняної банківської системи обумовлена тією роллю та значущістю,

яку вона відіграє в розвитку національної економіки. Підвищення її ефективності дозволяє державі з меншими витратами розподіляти грошові ресурси, що прискорює трансформацію заощаджень в інвестиції. Більш об'єктивна методологія оцінки ефективності на основі економетричного аналізу необхідна та корисна не тільки банкам як інструмент стратегічного управління, а також регулятору, зокрема для оцінки ефекту дерегулювання фінансових ринків, впливу макроекономічних чинників, угод M&A й експансії іноземного капіталу та ін. на ефективність банківської системи та фінансового сектору в цілому. Її імплементація буде сприяти прийняттю ефективних рішень для набуття банківською системою позитивної довгострокової динаміки розвитку, надійності та стійкості.

#### Список літератури:

1. Grigorian, D. A., V. Manole (2002) «Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis». World Bank Policy Research Working Paper, 2850, June.
2. Mertens A., Urga G. Efficiency, scale and scope economies in the Ukrainian banking sector in 1998. // *Emerging Markets Review*. – 2001. – № 2. – P. 292-308.
3. Kyj L., Isik I. Bank X-efficiency in Ukraine: An Analysis of Service Characteristics and Ownership. // *Journal of Economics and Business*. – 2003. – № 60. – P. 369-393.
4. Steven Fries, Anita Taci «Cost efficiency of banks in transition: Evidence from 289 banks in 15 post-communist countries» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0086.pdf>.
5. Пілявський А. Ефективність діяльності української банківської системи (2005-2009 рр.). Методологія аналізу фронтів / А. Пілявський, О. Вовчак, Ю. Маців, Т. Хома // *Вісник Національного банку України*. – 2010. – № 4. – С. 16-22.
6. Пілявський А. Ефективність витрат українських банків у 2008 році: аналіз стохастичних фронтів / А. Пілявський, О. Вовчак, Ю. Маців // *Вісник Національного банку України*. – 2012. – № 5. – С. 30-34.
7. Хайлук С. О. Використання непараметричних методів оцінювання ефективності, результативності і продуктивності діяльності вітчизняних банків / С. О. Хайлук, Т. М. Мельник [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ape/2010\\_11/APE-2010-11/263-276.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2010_11/APE-2010-11/263-276.pdf).
8. Farrell M.J. (1957) The measure of productive efficiency // *Journal of The Royal Statistical Society. Series A: vol 120, Part III*, pp. 253-281.
9. Meeusen W., Broeck J. van den. Efficiency estimation from Cobb–Douglas production functions with composed error // *International Economic Review*. 1977. Vol. 18. № 2 (June). P. 435-444.
10. Kumbhakar S. C., Lovell C. A. «Stochastic Frontier Analysis». Cambridge, New York: Cambridge University Press, 2000 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://catdir.loc.gov/catdir/samples/cam032/99031297.pdf>.
11. Berger, A.N., L.J. Mester (1997) Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions // *Journal of Banking & Finance*. 21. P. 895-947.
12. Berger, A.N., Hancock, D., Humphrey, D.B. (1993) «Bank efficiency derived from the profit function» // *Journal of Banking and Finance*, 17. P. 317-347.
13. Yildirim H. S., Philippatos G. C. (2002) «Efficiency of Banks: Recent Evidence from the Transition Economies of Europe 1993-2000». Working Paper. University of Tennessee, April. P. 1-44.
14. Caner S., Kontorovich V. Efficiency of the Banking Sector in the Russian Federation with International Comparison // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2004. – № 3. – С. 357-375.
15. Головань С. В. Факторы, влияющие на эффективность российских банков / С. В. Головань // *Прикладная эконометрика*. – 2006. – № 2. – С. 3-17.
16. Пересецкий А. А. Техническая эффективность банков: Россия и Казахстан [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://finbiz.spb.ru/download/1\\_2009\\_peresez.pdf](http://finbiz.spb.ru/download/1_2009_peresez.pdf).
17. Nobuyoshi Yamori, Kozo Harimaya «Efficiency in the Japanese trust banking industry: A stochastic distance function approach» [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1570445](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1570445).
18. Dóniel Holly, Márton Nagy «Bank Efficiency in the Enlarged European Union» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap28m.pdf>.
19. Ghosh S. (2009) «Financial Deregulation and Profit Efficiency: A Non-parametric Analysis of Indian Banks», MPRA Paper No. 24292. P. 1-23.
20. Dimpy. S. K., Gulati, R. (2010). «Assessing the Effect of Ownership on the Efficiency of Indian Domestic Banks». *The IUP Journal of Bank Management*, 9 (3). P. 76-104.
21. Dwivedi A. K., Charyulu D. K. (2011) «Efficiency of Indian Banking Industry in the Post-Reform Era», *Indian Institute of Management Working Paper No. 2011-03-01*. P. 1-15.
22. Sekhri V.V. (2012). «A DEA and Malmquist Index Approach to Measuring Productivity and Efficiency of Banks in India». *The IUP Journal of Bank Management*, Vol. X, No. 3. P. 49-64.

**Пантелеєва Н. Н.**

Університет банківського дела Національного банку України

## МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

### Резюме

Исследованы методология и практика оценки эффективности деятельности банков с использованием эконометрического анализа. Проведено сравнение методов оценки (параметрических и непараметрических), систематизация факторов, которые чаще всего выбираются при расчете эффективности банков разных стран мира, приведены выводы относительно влияния отдельных факторов на эффективность зарубежных банков. Обобщены результаты исследований оценки эффективности деятельности украинских банков.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, эффективность работы банка, эффективность банковской системы, X-эффективность, DEA, SFA.

**Pantelieieva N. N.**

University of Banking of the National Bank of Ukraine

## METHODOLOGY AND PRACTICE OF EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS BANKS ACTIVITY

### Summary

The article describes the methodology and practice of evaluation of the effectiveness of banks activity using econometric analysis. Author compared methods of evaluation (parametric and nonparametric), systemized factors that often are elected when calculating the effectiveness of banks of different countries of the world, gave conclusions about the influence of individual factors on the effectiveness of foreign banks. The results of investigation an evaluation the level of effectiveness Ukrainian banks activity are summarized.

**Key words:** economic efficiency of bank, efficiency of the banking system, X- efficiency, DEA, SFA.



УДК 339.138

Панченко О. В.

Інститут продовольчих ресурсів Національної академії аграрних наук України

## МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН

Стаття присвячена проблемі визначення розвитку маркетингових комунікацій та зміни їх ролі в рамках концепції маркетингу відносин. На сьогодні конкурентоспроможність товаровиробників залежить від формування якісно ефективних маркетингових комунікацій. Підвищення ефективності маркетингових комунікацій передбачається на основі використання такого потужного й унікального активу підприємства, який визначається як маркетингова ділова мережа, що охоплює підприємство та всі основні об'єкти його маркетингової діяльності (споживачів, торгових посередників, персонал самого підприємства) й значно скорочує «шлях» від виробника до кінцевого споживача.

**Ключові слова:** маркетингові комунікації, маркетинг відносин, ефективність маркетингових комунікацій.

**Постановка проблеми.** Современное развитие теории маркетинга характеризуется эволюционными изменениями в системе маркетинговых коммуникаций. Развитие внутрифирменных и межфирменных взаимоотношений субъектов рынка детерминировано качественными изменениями, происходящими в сфере технологических инноваций, вследствие которых усложняются взаимоотношения с различными партнерами компании. В результате данных процессов на смену традиционной концепции маркетинга, определяющей маркетинг как технологию продвижения продукта, приходят новые маркетинговые концепции, трактующие маркетинг как технологию формирования долгосрочных взаимоотношений с потребителем и сознания потребителя, а следовательно, разработки новых стандартов и систем потребления. Данные концепции обуславливают новый диапазон развития маркетинговых коммуникаций, определение и формализация основных тенденций которого необходимы для формирования эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций современных компаний. Понимание новых особенностей и областей применения, специфики функционирования коммуникаций в условиях нового медиаландшафта позволит современным компаниям разработать комплекс маркетинговых коммуникаций, соответствующий условиям трансформации коммуникационных схем корпоративной деятельности.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемам развития маркетинговых коммуникаций и маркетинга отношений посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых: Дж. Бернета [2], Л. Балабанова [1], Ф. Котлер [4], И. Синяева [8], Л. Берри [10] и других.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Анализ последних исследований в сфере маркетинговых коммуникаций показал, что необходимо исследовать маркетинговые коммуникации с точки зрения современных концепций маркетинга.

**Формулирование целей статьи.** В соответствии с вышесказанным целью данной статьи является определение нового диапазона развития маркетинговых коммуникаций, а также изменение их роли в рамках современных концепций маркетинга.

**Изложение основного материала исследования.** В условиях развития рыночных условий главным и определяющим фактором экономического благополучия предприятия является эффективность маркетинговых коммуникаций, направленных на максимальное удовлетворение потребностей покупателей в товарах и услугах [8]. На сегодня

важно сохранить рентабельность и увеличить уровень капитализации за счет комплекса организационно-экономических, рекламно-информационных и межличностно-коммуникативных мероприятий – интегрированных маркетинговых коммуникаций (далее – ИМК).

С нашей точки зрения, существует два определения сущности ИМК. Первый подход рассматривает ИМК как концепцию, где четыре (или больше) элементов маркетинговых коммуникаций должны быть взаимосвязаны друг с другом. По мнению, Дж. Бернета, С. Мориарти, ИМК – это «...все инструменты маркетинговых коммуникаций, предназначенные для формирования обращений, направленных на целевые аудитории, а также на служащих, осуществляющих продвижение продукции предприятия к потребителю» [2].

Второй подход определяет ИМК как систему интенсивных методик развития бизнеса, которые используют психологические, социологические, юридические и административные инструменты [13]. «Интеграционный маркетинг» характеризуется направленностью только на целевой эффект, а адресуется всем субъектам рынка, которые могут влиять на деятельность предприятия [5]. Представители второй группы основное внимание уделяют понятию «коммуникация», определяя ее информационное взаимодействие, и предлагают рассматривать все коммуникации предприятия с позиций маркетинга.

Автор считает, что характер и интенсивность ИМК, их важность и значение для деятельности предприятия на рынке определяется принципами концепций, на которые в своей маркетинговой деятельности оно опирается, а именно возникновение концепции ИМК стало возможным лишь при проявлении последней из них – концепции маркетинга отношений.

Основными предпосылками возникновения и развития маркетинга отношений можно разделить на внутренние и внешние: к внешним можно отнести стремительное расширение сферы услуг, изменения в области управления качеством, возникновением массового рынка, развитием информационных технологий, формирование современной рыночной концепции, сформированной на интересах пользователя; к внутренним – увеличение сложности совместно решаемых задач, отсутствие или низкий уровень разрабатываемых формальных процедур взаимодействия, увеличение дифференциации и специализации внутри организаций, дефицит времени на согласование действий и асимметрия информации, необходимость выбора правильной теоретической платформы для объяс-

нения результатов взаимодействия.

Как справедливо заметил К. Келлер, «пожалуй, ни одна область маркетинга не видела более впечатляющих изменений на протяжении многих лет, чем маркетинговые коммуникации» [9]. Рассмотрим возможности расширения диапазона развития маркетинговых коммуникаций с точки зрения современной концепции маркетинга. В связи с коренными рыночными изменениями, обусловленными усиливающейся гиперконкуренцией, являющейся, по мнению Ф. Котлера, «основной силой экономики» [4] и обуславливающей производство более значительных объемов продукции по сравнению со сбытовыми возможностями компаний-производителей, возникла потребность в новой маркетинговой парадигме.

Итак, сначала нам необходимо понять, что же мы подразумеваем под «маркетингом взаимоотношений» как таковым. Необходимо начать с определения данного понятия. Их существует великое множество, и, как ни странно, часто они противоречат друг другу. Примером наиболее узкой трактовки маркетинга отношений является маркетинг баз данных, в котором делается акцент на аспектах продвижения, связанных только с поддержкой баз данных. С другой стороны, маркетинг отношений рассматривается только как связь с клиентом или контакт после уже совершенной сделки. Более популярный подход заключается в фокусировке на индивидуальном маркетинге, который предусматривает создание баз данных для долгосрочных отношений с клиентом. Однако большинство ученых все же подчеркивают более широкую трактовку маркетинга отношений. Так, Д. Шане и С. Чаласан определяют маркетинг отношений как «...интегрированные усилия по построению, поддержке и развитию сети с индивидуальными потребителями для взаимной пользы посредством взаимодействия, индивидуализации в течение длительного времени» [10].

Ф. Котлер в новой исторической фазе рынка развитых стран назвал рыночное место «сетью несущих ценности отношений», определив маркетинг отношений как «практику построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами, в целях установления длительных предпочтительных отношений» [5]. По Котлеру, «маркетинг сделок составляет часть более крупной идеи, а именно – маркетинг отношений», что не должно вызывать особых сомнений в плане того, что B2B-рынки и, соответственно, B2B-маркетинг стали прообразом маркетинга отношений. Что касается потребительского рынка, то в этом случае не следует забывать о том, что потребности, желания и ожидания индивидуальных покупателей, образующих целевые рынки, представлены перед производителями торгово-посредническими институтами, которые формально отображают для них статистически определяемый виртуальный маркетинг-микс покупателя, под который «подстраивается» реальный маркетинг-микс продавца.

В результате происходит переориентация маркетинга в сторону транзакционных связей, длительных обменных отношений с клиентами и другими группами интересов. При этом под маркетингом отношений понимается вся маркетинговая деятельность, направленная на установление, развитие и поддержание успешного обмена в рамках деловых связей [9]. Широкую трактовку концепции маркетинга отношений дает К. Гренроос: «...

маркетинг призван устанавливать, поддерживать и развивать взаимоотношения с потребителями и другими партнерами с целью достижения общих целей и извлечения прибыли» [12, с. 115].

Л. Балабанова утверждает, что маркетинг отношений – это практика построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, которые взаимодействуют на рынке с целью установления длительных привилегированных отношений с потребителями, поставщиками, дистрибьюторами [1].

Конечный результат, к которому стремится маркетинг партнерских отношений, – формирование уникального актива компании, называемого маркетинговой деловой сетью, которая включает в себя компанию и все остальные заинтересованные в ее работе группы потребителей, наемных работников, поставщиков, дистрибьюторов, розничных торговцев, рекламные агентства, университетских ученых и всех тех, с кем организация установила взаимовыгодные деловые отношения. Таким образом, на рынке конкурируют уже не компании-производители, а деловые системы в целом. В этом случае выигрывает компания, которой удалось построить эффективную систему, а это означает, что при построении системы отношений с ключевыми заинтересованными группами увеличивается прибыль компании. Концепция маркетинга взаимодействий (отношений) становится основной стратегией предприятий входящих в маркетинговую деловую сеть [7].

В нашем понимании маркетинговая деловая сеть – это взаимодействие различных предприятий в ходе их деятельности по производству и продаже продукции (услуг), направленное на удовлетворение потребностей друг друга в информационных, технологических, трудовых, финансовых и других видах ресурсов.

Предприятия нацелены на удовлетворение потребностей друг друга, при этом акцент делается не только на качестве выпускаемого товара, все системы предприятия: финансовая, кадровая, маркетинговая, организационная культура приводятся в соответствие к требованиям партнера по сети. Предприятие, входящее в сеть, несет определенные финансовые вложения в установление деловых партнерских отношений. Данное обстоятельство может быть одним из условий вхождения в маркетинговую деловую сеть.

Основная стратегическая цель коммуникаций состоит в создании ценностей для потребителей путем создания продукта и его адаптация к потребностям клиентов. В этом смысле взаимодействие можно назвать взаимодействием в маркетинговой сети. Сеть может называться маркетинговой, если между ее участниками осуществляется большой объем коммуникативного взаимодействия, протекающего в процессе формирования добавленной ценности для конечного покупателя (потребителя).

Определим роль маркетинговых коммуникаций в рамках концепции маркетинга взаимоотношений. На наш взгляд, в определении позиции комплекса маркетинговых коммуникаций в системе маркетинга отношений целесообразно также использовать результаты исследований одного из наиболее авторитетных специалистов школы маркетинга взаимоотношений К. Гренрооса, предлагающего рассматривать процесс взаимодействия (interaction process) в диалектическом взаимодействии с коммуникационным процессом (communication process) [11]. По мнению К. Грен-

рооса, роль коммунікацій заключається, з одної сторони, в участі в епізодах взаємодії з споживачем в ході непрямого обслуговування, з другої – в повідомленні споживачеві цінності бренду до непрямого процесу взаємодії і тим самим в привертанні потенційних клієнтів і перетворенні їх клієнтів в існуючих. В межах існування маркетингової ділової мережі згідно філософії концепції маркетингу відносин, двостороння коммунікаційна діяльність господарюючих суб'єктів сприяє підвищенню ефективності партнерства і забезпечує додаткові переваги в конкурентній боротьбі. Інформаційний обмін, який є основою партнерських відносин, здійснюється за допомогою інструментарію маркетингових коммунікацій. Слід також відзначити особливу значимість маркетингової коммунікації в процесі переходу первісного контакту на постійну довготривалу основу. В цілому роль маркетингових коммунікацій в партнерських відносинах суб'єктів маркетингової діяльності на сучасному етапі розвитку ринкових відносин заключається в забезпеченні обміну стратегічної інформацією, формуванні довіри і зміцненні індивідуальної репутації учасників бізнес-взаємовідносин. Взаємодія з споживачем включає в себе декілька функцій, зокрема, виготовлення продукту, логістика, НІОКР, закупка. Відзначимо, що процес формування і зміцнення довіри набуває первісну роль в функціональному комплексі маркетингових коммунікацій, оскільки саме питання формування і розвитку довіри виходять на перший план в процесі встановлення і підтримки партнерських взаємовідносин.

Маркетинг відносин розглядає коммунікації в більш широкому аспекті – як будь-які взаємовідносини компанії з її партнерами, що сприяють отриманню доходу. Прогресивність концепції маркетингу взаємодії підтверджується тим, що продукти все більше стають стандартизованими, а послуги уніфікованими. Тому єдиний спосіб утримати споживача – це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі розвитку довготривалого взаємодії партнерів. Відносини як результат ефективного взаємодії стають продуктом, де інтегровані інтелектуальні і інформаційні ресурси – головні фактори неперервності ринкових відносин [1, с. 23].

Крім того, використання концепції маркетингу відносин обумовлює специфіку використання маркетингових коммунікацій (рис. 1)

Необхідно відзначити, що маркетингові коммунікації виступають як елемент довготривалого співвідношення ринкових суб'єктів один до одного через створення (підтримку) технічної і технологічної залежності. Виробник зацікавлений в збільшенні залежності споживача від свого конкретного технічного рішення і для цього пропонує йому комплекс послуг (замість конкретних деталей), а разом з цим – контракт на тривалий сервіс на заміну гарантії. Споживач, виходячи з власних інтересів, може прийняти, а може не прийняти таку адаптацію до виробника. В цьому випадку маркетингові коммунікації надають інформацію обоє сторонам про цінності і вигоди для кожної сторони і створюють міцні взаємовідносини на основі взаємовигідного співробітництва.

Таким чином, ми можемо сформулювати дві основні цілі маркетингових коммунікацій в межах концепції маркетингу взаємовідносин: підвищення ефективності партнерства і забезпечення додаткових переваг в конкурентній боротьбі. З точки зору даної концепції підвищення ефективності партнерства, на наш погляд, досягається за допомогою рішення наступних завдань маркетингових коммунікацій: зміцнення бізнес-репутації, забезпечення інформаційного обміну і розвитку координації партнерів. В свою чергу, забезпечення додаткових переваг в конкурентній боротьбі за допомогою маркетингових коммунікацій в межах концепції обумовлено рішенням таких завдань коммунікації, як забезпечення переходу первісного контакту на довготривалу основу і встановлення зв'язків в процесі функціонування каналів розподілу.

Маркетинг відносин	⇒	Маркетингові коммунікації
Маркетинг відносин створює новий образ мислення	⇒	Маркетингові коммунікації – необхідна сфера функціонування організації на конкурентному ринку
	⇒	Маркетингові коммунікації – інструмент формування лояльності цільового ринку
Маркетинг відносин створює новий образ діяльності підприємства на ринку	⇒	Використання теорії конкурентної раціональності забезпечує гнучке змінення коммунікаційної політики в залежності від змін ринку і поведінки споживачів
Маркетинг відносин дозволяє організації досягти зовнішнього конкурентного переваги	⇒	За рахунок раціонального конкурентного поведінки в сфері коммунікацій підприємство позиціонує себе на ринку і в свідомості споживачів
В маркетингу відносин важливу роль грають компанії просування	⇒	Важливу роль компанії просування, в основі яких лежать коммунікаційні заходи по формуванню іміджу, формуванню і просуванню бренду, формуванню лояльності споживачів

Рис. 1. Специфіка маркетингових коммунікацій в умовах використання концепції маркетингу відносин [1, с. 23]

**Висновки і перспективи досліджень.** В умовах розвитку сучасних ринкових відносин маркетингові коммунікації є основою створення довготривалих взаємовигідних відносин між ринковими суб'єктами. З точки зору концепції маркетингу взаємовідносин маркетингові коммунікації беруть активну участь в формуванні довіри, розвитку координації і зміцненні обов'язків партнерів, а також грають зв'язуючу роль в процесі функціонування каналів розподілу. В відповідності з цим подальші дослідження необхідно проводити з метою підвищення ефективності маркетингових коммунікацій в сучасних ринкових умовах.

**Список литературы:**

1. Балабанова Л. В. Маркетинг відносин : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУ-ЕТ, 2010. – 380 с.
2. Бернет С. Дж. Мориарти Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет С. Мориарти ; пер. с англ. Н. Габинов, В. Кузин под. ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
3. Голова А. Г. ИМК / А. Г. Голова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6(56). – С. 37-46.
4. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер / Ф. Котлер. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 224 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер / Пер. с англ.; Под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2003. – 800 с.
6. Леонов А. И. Интеграционный маркетинг: новая форма управления рыночной деятельностью и ее актуальность для России / А. И. Леонов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 23-29.
7. Семеркова Л. Н. Теоретические основы становления новых форм управления предприятием на принципах маркетинговых организационных сетей и концепции маркетинга взаимодействия // Л. Н. Семеркова / Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2008. – № 1. – С. 47-58.
8. Синяева И. М. Маркетинговые коммуникации / И. М. Синяева. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 324 с.
9. Турусов Г. Топ-мотивация для топ-менеджмента [Электронный ресурс] / Г. Турусов. – Режим доступа : www.iteam.ru.
10. Управление взаимоотношениями с клиентами [Берри Л., Прахалад К. К., Рамасвами В. и др.]. – М., 2009. – 192 с.
11. Gronroos C. Service Management and Marketing: a customer relationship approach / C.Gronroos. – Lexington: MA, 2000. – 387 p.
12. Gronroos C. Service Management and Marketing: Managing the Moments of Truth in Service Competition / C.Gronroos. – Lexington: MA, 1990. – 298 p.
13. Pjero E. Integrated Marketing Communication and its Measurement in Albania reality / E. Pjero, X. Agaraj, I. Shyle // International Review of Business Research Papers. – 2010. – № 4. – P. 115-120.

**Панченко О. В.**

Институт продовольственных ресурсов Национальной академии аграрных наук Украины

**МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ  
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ**

**Резюме**

Статья посвящена проблеме определения развития маркетинговых коммуникаций и изменения их роли в рамках концепции маркетинга отношений. Сегодня конкурентоспособность товаропроизводителей зависит от формирования качественно эффективных маркетинговых коммуникаций. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций предполагается путем создания маркетинговой деловой сети, охватывающее предприятие и все основные объекты его маркетинговой деятельности (потребителей, торговых посредников, персонал самого предприятия), что значительно сокращает «путь» от производителя до конечного потребителя.

**Ключевые слова:** маркетинговые коммуникации, маркетинг отношений, эффективность маркетинговых коммуникаций.

**Panchenko O. V.**

Institute of the Food Recourses The National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

**MARKETING COMMUNICATIONS UNDER  
THE CONDITIONS OF THE RELATIONSHIP CONCEPTION MARKETING**

**Summary**

The article is summarized information to the definition of marketing communications and changing role under the concept of relationship marketing. The competitiveness of producers depends on the formation of a qualitatively effective marketing communications today. Improving the effectiveness of marketing communications is expected by creating a network marketing business, covering the company and all the basic facilities of its marketing activities (consumers, resellers, the staff of the enterprise), which significantly reduces the "way" from the producer to the final consumer.

**Key words:** marketing communications, relationship marketing, effectiveness of the marketing communications.

УДК 331.52.338

Пастушенко О. О.

Донецький національний університет

## ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД НЕСТАНДАРТНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Розглядаються наслідки розвитку закордонного досвіду нестандартних форм зайнятості для різних суб'єктів соціально-трудових відносин. Аналізується законодавче регулювання діяльності агентств зайнятості. Формулюються рекомендації за типами регулювання позикової праці в країнах ЄС.

**Ключові слова:** соціально-трудові відносини, зайнятість, позикова праця, аутстафінг, лізинг персоналу, регулювання.

**Постановка проблеми.** Характер регулювання соціально-трудових відносин завжди визначається соціально-економічними та політичними особливостями функціонування соціально-трудової сфери і характером суспільної праці в даний конкретний період часу. Сучасна економіка переживає період серйозної трансформації. Ці глибокі зміни так чи інакше відбиваються на функціонуванні соціально-трудової сфери.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Започатковано розв'язання проблеми закордонного досвіду нестандартних форм зайнятості розглянуті в роботах таких зарубіжних авторів, як Ж. Бертола, Б. Букманн, Т. Хаген, Д. Сторрі, Р. Б. Фріман, Н. Р. Менсфілд, Д. Гейбл, Д. Петерсену ітн. Серед вітчизняних дослідників цієї проблематики можна виділити П. Бизюкова, В. Гимпельсон, Р. Капелюшнікова, Р. П. Колосову, Л. І. Смірних, М. В. Луданік, Т. Н. Василюк, С. І. Парінов, Л. А. Скавітін та ітн.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Концепція гнучких форм зайнятості є відносно новою в практиці різних країн світу, і необхідна для оптимізації кількості робочих годин, часу початку і закінчення робочого дня, створення гнучких робочих місць, тобто в широкому сенсі слова вона включає нестандартні форми зайнятості. У багатьох джерелах, присвячених застосуванню нових нетрадиційних форм трудових відносин, під позиковою працею розуміється вся сукупність нових нетипових (нестандартних) форм зайнятості, включаючи аутсорсинг, аутстафінг та лізинг персоналу.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є наслідки розвитку закордонного досвіду нестандартних форм зайнятості для різних суб'єктів соціально-трудових відносин та регулювання позикової праці в країнах ЄС.

**Виклад основного матеріалу.** Батьківщиною нестандартної форми зайнятості – аутстафінгу – є США. Попит на цю послугу з'явився в 60-70 роки минулого століття після перегляду трудового законодавства, яке стало настільки складним, що менеджери невеликих компаній вважали за краще «перекласти» відповідальність за свій персонал на спеціалізовані компанії і позбутися головного болю за рішенням кадрових питань. Зараз аутстафінг в США являє собою послугу з чітко визначеним механізмом реалізації, закріпленим законодавчо.

В Україні аутстафінг застосовується порівняно рідко через психологічний бар'єр. Люди відчувають себе «викинутими за борт» і це не сприяє на їх продуктивну працю.

На відміну від країн Західної Європи та США в Україні практично немає чисто лізингових компаній, які пропонують у лізинг фахівців з числа

своїх штатних співробітників. На практиці, звичайно, зустрічаються випадки, коли та чи інша організація дійсно передає своїх штатних фахівців партнерським компаніям для виконання тимчасових робіт. З практики рекрутингових агентств, які в даний час в Україні виконують функції лізингових компаній, видно, що найбільшим попитом на ринку лізингу персоналу користуються фахівці в області організації продажів, технічний персонал, а також офісні співробітники. Значно рідше зустрічаються проекти по лізингу керівного складу компаній і фінансово-економічного персоналу. Це обумовлено тим, що всі вітчизняні компанії мають в штаті висококласних топ-менеджерів і фінансистів. В країні відсутні професійні компанії-лізингодавці, які можуть забезпечити кваліфікованим персоналом в будь-який час і на першу вимогу. Але час не стоїть на місці, ринок розвивається і через кілька років така послуга стане дуже популярною і вигідною для компаній, що працюють в Україні.

У країнах Європейського Союзу лізингові фірми щорічно працевлаштовують до 7 млн. працівників. Імениті українські підприємства використовують лізинг персоналу, коли потрібно провести не так дороге, скільки трудомістке дослідження: розробити стратегію виходу на нові ринки збуту, сформулювати найбільш прибутковий асортимент продукції, створити виробничу мережу з декількох компаній, перевірити відповідність бухгалтерської звітності світовим стандартам і т. д.

Лізинг персоналу не отримав поки широкого поширення на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України. Однак інформація про наслідки застосування цього виду позикової праці в інших країнах викликає обґрунтовану стурбованість. Наприклад, у металургійній галузі Австрії близько 10% робочої сили – тимчасові працівники з відомо більш низькою, ніж у постійних працівників, оплатою праці. Фірма, що здає їх «в найм» підприємству-користувачу, згідно з договором, бере собі до 20% комісійних з їх заробітної плати. Крім того, роботодавець може використовувати лізинг персоналу у разі проведення профспілками страйку постійних працівників.

Для багатьох країн позикова праця продовжує залишатися новою формою зайнятості. У цьому зв'язку національні статистичні комітети поки ще не включили цей різновид зайнятості в статистичну звітність. Тому при аналізі сфери позикової праці багато дослідників стикаються з проблемою невисокої якості наявної інформації, що призводить до неточності одержуваних оцінок. Лідером по споживанню позикової праці є США. За ними йдуть Японія і Великобританія. Роботодавці США наймають більше позикових працівників (2660000 чоловік), ніж роботодавці Японії (1,4 млн) і Вели-

кобританії (1220000), разом узяті. Загальний річний оборот виручки індустрії позикової праці в 2008 р. склав 232 млрд євро [1, с. 11].

Аналіз літератури дозволив виявити наступні основні характеристики сектора позикової праці в розвинених країнах [1, с. 30-33]:

У гендерної структури переважають жінки. Найбільша частка жінок у секторі позикової праці серед країн ЄС належить Фінляндії – там трудиться 66% жінок і 34% чоловіків, тоді як в Австрії 20 і 80% відповідно.

Позикові працівники набагато молодше постійних працівників. Велика частина позикових працівників, як правило, молодше 30 років. Вияткі: США (до 68% – працівники у віці від 31 до 45 років), Швеція і Німеччина (відповідно 54 і 62% – старше 30 років).

Освітні та кваліфікаційні параметри працівників: у більшості країн велика частина позикових працівників має низький або середній рівень освіти. У середньому 51% позикових працівників закінчили середню школу і 24% не закінчили навчання в середній школі. Проте в таких країнах, як Норвегія (49%), Японія (46%), Швеція (40%), Великобританія (39%), майже половина працівників мають вищу освіту.

У розвинених країнах позикова праця найбільш поширена в обробній промисловості, автомобілебудуванні, сфері послуг і торгівлі, сільському господарстві, будівництві, у сфері державного управління. Частка позикових працівників у промисловості в Польщі становить 70%, в Нідерландах всього 19%. В Іспанії 62% позикових працівників зайнятих у сфері послуг.

Серед позикових працівників майже всіх європейських країн переважають чоловіки, за винятком Скандинавських країн (Данія, Фінляндія, Швеція), де, навпаки, домінує жіноча праця. У даний час у всіх країнах ЄС намітилася тенденція більшого використання позикових працівників у сфері послуг, і зменшення в промисловості.

До основних причин, з яких підприємства-замовники звертаються до агентств зайнятості, які надають послугу позикової праці, відносяться: заміна тимчасово відсутніх постійних працівників, сезонні коливання, зростання виробництва.

До послуг позикової праці вдаються у тих випадках, коли зовнішнє середовище підприємства-замовника досить мінливе, а використання позикової праці дозволяє вирішити як короткострокові, так і довгострокові завдання. Підприємства-замовники в країнах ЄС рідше звертаються до послуг агентств зайнятості з метою «отримати» дешевшу робочу силу. Найбільш істотне зниження витрат відбувається не за рахунок економії по заробітній платі, а за рахунок зниження управлінських витрат.

Однак у багатьох європейських країнах позикові працівники оплачуються нижче, ніж інші категорії працівників. У Франції, наприклад, позикові працівники автомобільної промисловості отримують меншу заробітну плату, хоча навчені краще, ніж постійний штат (одночасно діє положення про страхову премію, яка виплачується висококваліфікованим позиковим працівникам за ненадійність зайнятості). У Німеччині рівень заробітної плати позикових працівників на 30% нижче, ніж заробітна плата постійних працівників на підприємстві-замовнику.

В країнах ЄС законодавство передбачає рівну оплату за рівну працю, на практиці ці принципи дотримуються не завжди. Звертаючись до агентств

зайнятості, підприємства-замовники намагаються «обійти» колективні договори. Разом з тим, у країнах ЄС напрацьовано вже значний досвід регулювання ринку позикової праці та створені відповідні для цього інститути. За типом і характером регулювання діяльності агентств зайнятості всі країни ЄС ділять на три групи:

Данія, Швеція, Фінляндія і Нідерланди – мають незначну кількість спеціальних законів, що регламентують діяльність агентств зайнятості з надання послуг позикової праці;

Великобританія і Ірландія – найліберальніше законодавство про агентства зайнятості, що спеціалізуються на позиковому працю;

Італія, Іспанія, Бельгія, Франція, Німеччина, Австрія і Люксембург – стосовно агентств зайнятості діє законодавство, що має обмежувальний характер (таблиця).

Таблиця  
Законодавче регулювання діяльності агентств зайнятості в країнах ЄС

Країна	Ліцензування	Фінансові гарантії	Участь соціальних партнерів	Надання звітності	Обмеження чисельності працівників
Австрія	+	-	+	+	+
Данія	+	-	+	-	+
Бельгія	-	-	-	-	-
Франція	+	+	-	-	+
Фінляндія	-	-	-	-	-
Німеччина	+	-	+	+	+
Греція	-	-	-	-	-
Ірландія	+	-	-	-	-
Італія	+	+	-	-	+
Люксембург	+	+	-	+	+
Нідерланди	-	-	-	-	-
Португалія	+	+	-	+	-
Іспанія	+	+	-	+	+
Швеція	-	-	-	-	-
Великобританія	-	-	-	-	-

Позначення:

«+» – передбачено законодавством;

«-» – не передбачено законодавством.

У більшості європейських країн агентство зайнятості укладає з працівником трудовий договір і є для працівника роботодавцем. Однак є й винятки. Наприклад, у Великобританії та Ірландії за певних умов роботодавцем може вважатися і підприємство-замовник.

Колективні договори (угоди) в країнах ЄС щодо позикових працівників залишаються все ще слабо розвиненими. Для цього існують об'єктивні і суб'єктивні причини.

Суб'єктивні причини обумовлені тим, що сектор позикової праці для багатьох країн ЄС є відносно новим. У цьому зв'язку до нього ще не вироблено ставлення і не визначені вимоги з боку профспілок. Профспілки не впевнені у необхідності укладення угод з даним сектором. У таких країнах як Нідерланди, Швеція і в країнах (наприклад, Італія та Іспанія), яким традиційно характерне дерегулювання (перевага колективно-договірного регулювання трудових відносин перед законодавчим), темп укладання колективних договорів у сфері позикової праці в останні роки

значно прискорився. У Німеччині, де профспілки особливо наполегливо відмовляються визнавати таке явище, як позикову працю, тепер діють колективні угоди у сфері запозиченої праці.

Об'єктивні причини пов'язані з тим, що позикові працівники не можуть бути прирівняні до працівників, які пропрацювали на підприємствах довгі роки, які мають вислугу років та пов'язані з цим різного роду винагороди та пільги. Ситуація ускладнюється ще й тим, що колективні права не можуть бути надані позиковим працівникам в повній мірі. Разом з тим питання про однакові умови зайнятості для позикових і постійних працівників актуальне для профспілок, якщо рівність умов зайнятості порушується, то в перспективі позиковий працівник може руйнувати колективні договори, стандарти зайнятості, знижуючи тим самим вплив профспілок.

Оцінюючи економічну сторону позикової праці, роботодавці заявляють, що у разі дотримання принципу рівності, виникає проблема доречності такої форми зайнятості. Справа в тому, що багато видів винагород працівників пов'язані з тривалою працею на одному місці роботи (оплата за стаж, участь у прибутку, бонуси, соціальне страхування тощо) і є невід'ємною частиною політики більшості фірм щодо працівників.

За типами регулювання позикової праці країни ЄС поділяються на три типи: континентального типу, країни ліберального типу, до них відносяться Великобританія і Ірландія, скандинавські країни.

До континентальних країн зараховують Бельгію, Францію, Італію, Люксембург, Португалію, Іспанію та Німеччину. У цих країнах має місце досить жорстке регулювання діяльності агентств зайнятості та тимчасової роботи. І в трудовому законодавстві, і в законі про підприємства позикова праця виділена, як окрема форма зайнятості. Агентства зайнятості повинні в обов'язковому порядку мати ліцензію на ведення своєї діяльності, а спеціальні установи повинні проводити моніторинг цієї діяльності. Обмежена тривалість перебування позикових працівників на робочому місці підприємства-замовника.

У країнах континентального типу широко застосовуються колективні договори, дія яких поширюється і на позикових працівників. Вони найбільш поширені і розвинені в Бельгії та Франції, в останні роки почали з'являтися в Іспанії та Італії, в Португалії їх число залишається незначним. У групі країн континентального типу Німеччина займає особливе місце. Відповідно до діючого в Німеччині законодавства забороняється їх висновок тільки на період виконання одного завдання. Німецькі профспілки продовжують залишатися негативно налаштованими щодо позикової праці, і не готові укласти угоди, що стосуються позикових працівників.

Великобританія і Ірландія відносяться до другого типу країн. В основу їх трудового законодавства покладена англосаксонська модель, у зв'язку з чим концепція позикової праці в цих країнах відрізняється від інших країн ЄС. У Великобританії позикові працівники розглядаються як особи, наймані підприємствами, агентствами зайнятості або як самозайняті. Незважаючи на відсутність спеціальних законів регулювання позикової праці, деякі законодавчі акти містять посилання, адресовані позиковим працівникам (британські норми про робочий час, закони «справедливості» при звільненні в Ірландії). За відсутності практич-

но спеціальних законодавчих норм з питань позикової праці, позикові працівники в цих країнах позбавлені юридичного захисту. Відмітна особливість позикової праці в Ірландії полягає в тому, що підприємства-замовники беруть на себе багато з зобов'язань (функцій) роботодавця, і можуть навіть відповідати за звинуваченнями в несправедливому звільненні. У Великобританії галузеві колективні угоди діють лише в певних галузях. Число таких галузей незначне.

До наступного типу, що має відмінну модель регулювання позикової праці, відносяться скандинавські країни: Данія, Фінляндія і Швеція. У цих країнах відсутнє пряме регулювання діяльності агентств зайнятості або тимчасової зайнятості. Для скандинавських країн характерно мінімальне втручання з боку держави в порівнянні з іншими країнами ЄС. Однак це не означає, що в цих країнах позикові працівники менш захищені, ніж, наприклад, у Великобританії або в Ірландії.

Відсутність прямого законодавчого регулювання (втручання) є скоріше наслідком того, що в цих країнах позикова праця не має статусу чітко вираженої особливої форми зайнятості, і на позикових працівників поширюються ті ж гарантії, що й на інших працівників. Мається на увазі, що стосовно позикової праці повинні дотримуватися всі діючі норми трудового законодавства. У Фінляндії та Швеції за законом всім працівникам гарантовано високий рівень соціального захисту (соціальних гарантій). Це положення поширюється і на позикових працівників. У Швеції колективні угоди поширюються і на сектор позикової праці. Згідно з цими угодами працівникам, які перебувають у штаті агентства зайнятості, має виплачуватися не менше 80% заробітної плати, незалежно від того зайняті вони на підприємстві-замовнику чи ні. У Данії діє кілька колективних угод, які поширюються на позикових працівників і включають спеціальні процедури обліку стажу позикових працівників. До прийняття законодавства в Скандинавських країнах 90-х років позикова праця вважалася незаконним видом діяльності, а зайнятість позикових працівників – незаконною.

Мають свої відмітні особливості Австрія і Нідерланди.

В Австрії спостерігається поєднання ліберального регулювання за аналогією зі скандинавськими країнами, а також з Великобританією та Ірландією. Прийнято спеціальне законодавство про позикову працю, яке визнає її в якості особливої форми зайнятості. Для відкриття діяльності (агентства зайнятості) з надання послуг позикової праці потрібне отримання ліцензії. Крім того, за законом потрібно, щоб у всіх розглянутих випадках соціальні партнери агентства зайнятості і позикові працівники були проінформовані щодо умов зайнятості на підприємстві-замовнику. Хоча агентства зайнятості Австрії в якості роботодавців ще не укладають з працівниками повноцінних колективних угод, але спроби в цьому напрямку вже неодноразово робилися.

Нідерланди – це країна ЄС, в якій відсоток позикових працівників у загальній чисельності робочої сили є одним з найвищих. При цьому в країні діють колективні договори, укладені агентствами зайнятості. Процес переходу до нового законодавчого регулювання позикової праці здійснювався через тривалі тристоронні переговори і консультації, які закінчилися в кінці 90-х рр. У ході цих переговорів були розроблені необхідні інститути: закони, норми, вимоги і т. п.

Відповідно до нової моделі статус трудового договору став менш гнучким, підвищилися гарантії позиковим працівникам залежно від їх стажу роботи. Встановлено, що після зайнятості протягом 18 місяців на робочому місці одного підприємства-замовника або 36 місяців на різних підприємствах-замовниках позикові працівники мають право на безстроковий контракт зайнятості з агентством. Прийняття голландської моделі відобразило, що профспілки готові піти на поступки вимогам роботодавців щодо підвищення кількісної гнучкості, але тільки протягом обмеженого періоду часу. Колективні угоди в межах сектора позикової праці отримали подальший розвиток, що відбилося на розширенні діапазону, охоплених питань регулювання. У Нідерландах практично в усьому секторі позикової праці діють колективні договори (угоди) [2].

**Висновки і пропозиції.** Вивчення зарубіжного досвіду показує, що в більшості країн регулювання соціально-трудова відносин у секторі позикової праці здійснюється за такими напрямками [3, с. 30]:

- ліцензування приватних агентств зайнятості (Франція, Іспанія, Італія, Ірландія, Німеччина тощо), що надають послуги позикової праці. Зо-

крема, ліцензії можуть видаватися при підтвердженні репутації роботодавця агентством, при підтвердженні фінансових гарантій, що забезпечують оплату праці працівників у разі банкрутства, та ін.;

- підтвердження фінансової стабільності агентств зайнятості (Франція, Італія, Іспанія);

- участь соціальних партнерів (Німеччина, Австрія, Бельгія);

- надання звітності про діяльність агентств у сфері позикової праці (Австрія, Франція, Німеччина, Португалія, Іспанія);

- наявність обмежень, що стосуються чисельності працівників, та ін.

Критеріями оцінки ефективності регулювання нових форм зайнятості, є: забезпечення гарантій зайнятості, забезпечення прав працівників і роботодавців, гідний рівень оплати праці, взаємодія суб'єктів трудових відносин на принципах соціального партнерства, соціальна стабільність у суспільстві. Від ефективності регулювання в Україні позикової праці і нестандартної зайнятості як найбільш складних і суперечливих явищ в сучасній сфері праці буде залежати добробут самих працівників, ступінь гнучкості і цивілізованості трудових відносин.

#### Список літератури:

1. The agency work industry around the world. 2010 // Economic Report of CIETT. – 84 pages [Електронний ресурс]. Режим доступу :[http://www.ciett.org/fileadmin/templates/ciett/docs/Ciett\\_Economic\\_Report\\_2010.pdf](http://www.ciett.org/fileadmin/templates/ciett/docs/Ciett_Economic_Report_2010.pdf).
2. Киселева Т. Частные агентства занятости: проблемы законодательного регулирования деятельности // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 10. – С. 5.
3. Смирных Л. И. Заемный труд: экономическая теория, опыт стран ЕС и России / Л. И. Смирных. – М. : РЕЦЭП, 2005. – 61 с.
4. Черняева Д. В. Непрофсоюзные формы представительства работников в коллективных трудовых отношениях // Труд за рубежом. – 2008. – № 3. – С. 60.
5. Турков А. Новые формы организации трудовых отношений // Человек и труд. – 2007. – № 9. – С. 12.
6. Барбье Ж. П., Самородов А., Хансен Э. Публично-частное сотрудничество в организации служб занятости // Цивилист. Научно-практический журнал. – М. : АНО «Юридические программы». – 2007. – № 1. – С. 107.
7. Власов В., Крапивин О. Трудовой договор и «заемный труд» // Гражданин и право. – 2008. – № 7. – С. 14.

**Пастушенко А. О.**

Донецкий национальный университет

#### ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

##### Резюме

Рассматриваются последствия развития зарубежного опыта нестандартных форм занятости для различных субъектов социально-трудовых отношений. Анализируется законодательное регулирование деятельности агентств занятости. Формулируются рекомендации по типам регулирования заемного труда в странах ЕС.

**Ключевые слова:** социально-трудовые отношения, занятость, заемный труд, аутстаффинг, лизинг персонала, регулирование.

**Pastushenko O. O.**

Donetsk National University

#### INTERNATIONAL EXPERIENCE OF NON-STANDARD FORMS OF EMPLOYMENT IN THE SOCIAL-LABOR RELATIONS

##### Summary

The article is dedicated for foreign experience of non-standard forms of employment for various subjects of social and labor relations. Analyzed the legislative regulation of employment agencies. Are stated recommendations for the types of regulation of contingent labor in the EU.

**Key words:** social and labor relations, employment, labour leasing, outstaffing, staff leasing, regulation.



УДК 658.5

Пецькович М. Д.

Національний університет «Львівська політехніка»

## СИСТЕМА ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮВАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сутність понять «персонал підприємства» та «кадрове забезпечення». Вивчено особливості поділу персоналу підприємства на категорії, охарактеризовано кадрове забезпечення підприємства. Сформовано систему поточного контролювання кадрового забезпечення підприємства.

**Ключові слова:** персонал, класифікація персоналу, кадрове забезпечення, контроль, система поточного контролювання.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими практичними завданнями.** Рушійною силою та основою розвитку економіки є люди, тобто трудові ресурси. Як відомо, трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. На рівні суб'єкта господарської діяльності трудові ресурси визначаються персоналом або кадрами [1].

Від кваліфікації працівників підприємства залежить ефективність та результативність діяльності підприємства. Чим вища кваліфікація працівників та чим краще організовано їх діяльність, тим кращим є результат функціонування підприємства. Для найму та оцінки роботи персоналу підприємства створюються відділи кадрового забезпечення, що здійснюють формування кадрів. Однією із функцій таких відділів є контролювання як процесу найму працівників, так і безпосередньо їх роботи. В умовах динамічного розвитку економіки в цілому та кожного підприємства зокрема, все більшого значення набуває здійснення поточного контролювання, з огляду на оперативність виявлення недоліків та відхилень при його реалізації, що також дає можливість оперативного усунення таких недоліків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми.** Як свідчать дослідження щодо кадрового забезпечення та формування персоналу підприємства, існує низка проблем пов'язаних як з кваліфікацією працівників, якістю виконуваної ними роботи, відповідності посадам, так і з безпосередньо з наймом, контролем роботи працівників тощо. Дослідженням питань розкриття сутності поняття «персонал» та кадрового забезпечення займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Б. Близнюк, Г. Бекера, Д. Богина, О. Бородіна, В. Воронкова, В. Герасимчук, В. Гончаров, О. Сторшин, Н. Єсінова, О. Кендюхов, О. Крушельницька, Н. Ніколенко, І. Семенча, Г. Слезінгер, В. Шаповал та ін. Проте, все ж таки низка питань пов'язаних із кадровим забезпеченням залишається не розкритими. Зокрема, питань контролювання кадрового забезпечення підприємства.

**Цілі статті.** На основі дослідження праць вітчизняних та зарубіжних вчених та вивчення практичного досвіду щодо трактування поняття персонал та кадрового забезпечення на підприємстві сформовано систему поточного контролювання кадрового забезпечення підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як зазначають Макаровська Т.П. та Бондар Н.М.: «персонал – це сукупність постійних або тимчасових працівників, що отримали необхідну професійну підготовку або мають досвід практичної роботи» [2].

Розглянемо загально прийняту класифікацію персоналу за низкою ознак:

### 1. За принципом участі у виробничій діяльності:

- промислово-виробничий (ПВП), який займається виробництвом та його обслуговуванням;

- непромисловий (працівники житлово-комунального господарства, лікувально-санітарних, дитячих закладів тощо).

- За характером виконуваних функцій: керівники; спеціалісти; службовці; робітники.

Керівники – це працівники, що обіймають керівні посади на підприємстві та в його структурних підрозділах: директор, головний інженер, головний бухгалтер, начальники цехів, завідувачі, виконроби та ін.

Спеціалісти – це працівники, які виконують інженерно-технічні, економічні та деякі інші роботи: економісти, бухгалтери, адміністратори, юристи, соціологи та ін.

Службовці – це працівники, які готують і оформлюють документацію, здійснюють господарське обслуговування: працівники архівів, секретарі, діловоди, стенографісти та ін.

Робітники – це працівники, які безпосередньо зайняті у процесі створення матеріальних цінностей. Залежно від того, в якому цеху вони працюють, працівники поділяються на основних, допоміжних та обслуговуючих. До цієї категорії зараховують також двірників, прибиральниць, охоронців, кур'єрів, гардеробників.

За специфікою і складністю виконуваних робіт персонал підприємства групується за професіями, спеціальностями і кваліфікацією. Професія – це вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань і практичних навичок. Спеціальність – це комплекс знань у межах професії. Кваліфікація – ступінь і рівень підготовки працівника, що характеризує його здатність до виконання роботи певного рівня складності.

Щодо кадрового забезпечення підприємства, то це сукупність дій, направлених на пошук, найм, просування по кар'єрній драбині, а також щодо звільнення працівників.

Іншими словами, відділ кадрового забезпечення здійснює пошук та прийом працівників, перевіряє їх відповідність бажаним чи обраним посадам, контролює якість виконання ними своїх функцій, крім того, здійснює також й процедуру звільнення працівників, відкриття або закриття вакансій та посад тощо.

Як вже згадувалося, обов'язковою умовою є контролювання кадрового забезпечення. Для забезпечення ефективності контролю, доцільним є формування системи поточного контролювання кадрового забезпечення підприємства. Важливість поточного контролювання зумовлена динамічним розвитком середовища. Саме тому вчасність виявлення недоліків та їх оперативне усунення забез-

печує досягнення підприємством високих результатів.

Система поточного контролювання кадрового забезпечення – це сукупність суб'єкта, об'єкта та засобів (методів, засобів, методик, критеріїв), цілей, принципів, що взаємодіючи, доповнюють одне одного та діють як єдине ціле для забезпечення досягнення запланованого результату.

Об'єктом поточного контролювання є діяльність підприємства щодо кадрового забезпечення, тобто пошук та найм працівників, підвищення кваліфікації, стажування тощо, а також звільнення з посад, які вони займають.

Щодо суб'єктів, які здійснюють поточне контролювання кадрового забезпечення, то такими контролерами виступають на підприємстві безпосередньо керівник підприємства, заступник по роботі з персоналом та начальник відділу кадрів. Крім того, роботу працівників контролюють керівники відповідних підрозділів. На великих підприємствах окрім відділу кадрів функціонують відділи кадрового забезпечення і, таким чином, їх функції дещо розділені.

Ціллю поточного контролювання кадрового забезпечення є оцінка досягнутих результатів запланованим. Тобто оцінюється виконання плану щодо найму працівників, підвищення їх кваліфікації, проходження стажування, повнота забезпечення висококваліфікованими кадрами діяльності підприємства.

Щодо методів, з допомогою яких здійснюють поточне контролювання, то такі методи умовно можна розділити на три групи: документальні, розрахунково-аналітичні та фактологічні. Доку-

ментальні методи забезпечують оцінку правильності оформлення трудових відносин, кадрового забезпечення підприємства. Розрахунково-аналітичні методи передбачають перевірку виконання норм щодо кількості працівників, служб, відділів, необхідних для забезпечення функціонування підприємства. Фактологічні ж методи дають змогу оцінити якість виконуваної роботи працівниками, а також їх ставлення до обов'язків, кваліфікацію, відповідність займаним посадам тощо.

На кожному підприємстві відділом кадрів розробляються індивідуальні методики поточного контролювання кадрового забезпечення в залежності від специфіки діяльності підприємства, його розмірів, організаційної структури, системи менеджменту тощо. Методики контролювання включають низку критеріїв, за якими оцінюється кадрове забезпечення.

Таким чином система поточного контролювання кадрового забезпечення забезпечує оцінку діяльності щодо зв'язків з персоналом підприємства, його трудовими ресурсами.

**Висновки.** Кадрове забезпечення це діяльність щодо зв'язків з персоналом підприємства, а саме: пошуку, найму нових працівників, підвищення кваліфікації та оцінка відповідності займаним посадам працівників підприємства, а також звільнення працівників. Система поточного контролювання забезпечує оцінку діяльності відділу кадрів та відділу кадрового забезпечення, ефективність діяльності яких є запорукою успішного функціонування підприємства. Оскільки, як вже зазначалося, основою розвитку підприємства є його працівники.

#### Список літератури:

1. Учебник / Под общ. ред. С. Ф. Покропивного. – Пер. с укр. 2-го перераб. и доп. изд. – К. : КНЭУ, 2002.
2. Макаровська Т. П. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Т. П. Макаровська, Н. М. Бондар – К. : МАУП, 2003. – 304 с.: іл. – Бібліогр.: с. 293-297.
3. Богиня Д. П., Грیشнова О. А. Основи економіки праці : навч. посібник. – К. : Знання-Прес, 2000. – 312 с.
4. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48-53.

**Пецкович М. Д.**

Национальный университет «Львовская политехника»

### СИСТЕМА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### Резюме

Исследована суть понятий «персонал предприятия» и «кадровое обеспечение». Изучены особенности раздела персонала предприятия на категории, охарактеризовано кадровое обеспечение предприятия. Сформирована система текущего контроля кадрового обеспечения предприятия.

**Ключевые слова:** персонал, классификация персонала, кадровое обеспечение, контроль, система текущего контроля.

**Petkovych M. D.**

Lviv Polytechnic National University

### CURRENT CONTROL SYSTEM OF STAFFING OF ENTERPRISE

#### Summary

The essence of the notion personnel and staffing were investigated. The features of personnel division into categories were examined, staffing of companies was described. Current control system of staffing of company was formed.

**Key words:** personnel, personnel division, staffing, control, current control system.

УДК 336.72

Пішеніна Т. І.

Міжнародний університет «Україна»

## ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ

Досліджено стан функціонуючої системи державного управління у сфері освіти. Аналізовано кризові явища науково-професійної ступеневої освіти. Запропоновано механізми, що здатні підтримувати зміни освітньої системи в зовнішньому середовищі.

**Ключові слова:** економічні аспекти, науково-професійна ступенева освіта, інформаційна система, фактори зовнішнього впливу.

**Постановка проблеми.** Суттєвою ознакою сучасного етапу розвитку українського суспільства є його перехід до якісно нового стану. За таких умов підвищується значущість освіти як важливого фактору сталого соціально-економічного розвитку суспільства в цілому. Вирішення складних завдань економічної, суспільно-політичної, соціальної і культурної розбудови країни можливе лише за умови створення ефективно функціонуючої системи державного управління у сфері освіти, важливою складовою якої виступає науково-професійна ступенева освіта.

Поточні зміни в суспільному житті України спричинили структурні зрушення в попиті на освітні послуги, працю і продукцію. Збільшення частки молодших вікових груп населення зумовили необхідність вирішення в першу чергу завдань, пов'язаних з освітою останніх, зокрема на після середньому рівні. Значною є й роль даної системи у вирішенні проблеми навчання безробітних.

З урахуванням таких соціально-економічних реальій система науково-професійної освіти стає найважливішою освітньою системою щодо вирішення завдань професійної підготовки величезної кількості фахівців для країни, адаптації до життя в нових умовах. З огляду на це можливо прогнозувати значну зміну масштабів після середнього навчання з орієнтацією на відповідні освітні державні та міжнародні стандарти.

Кризові явища в функціонуванні освітньої сфери у зв'язку із значним дефіцитом матеріальних, кадрових, фінансових ресурсів, зниження потенційної доступності освітніх послуг даного рівня, що спричинене поточною соціально-економічною ситуацією, вимагають нових управлінських рішень. Їх зміст має бути пов'язаний з підвищенням ефективності діяльності освітньої системи, забезпеченням державних гарантій на якісну освіту в цілому, обґрунтуванням інвестицій у розвиток освітньої галузі. Усе це потребує відповідного вдосконалення державного управління професійною освітою, зокрема розробки механізмів, що здатні забезпечувати адекватне реагування на зміни в зовнішньому середовищі системи й оптимальним чином спрямовувати її внутрішні ресурси.

Ускладнення професійної освіти як об'єкта управління в контексті модернізації освіти в Україні та входження до Болонського процесу, інтенсифікація відповідних інноваційних пошуків, поява значних можливостей для гуманітаризації, індивідуалізації навчання обумовлюють необхідність у новій якості управління освітньою сферою.

**Аналіз останніх публікацій.** Вітчизняна економічна наука за доволі короткий термін свого існування напрацювала значний теоретико-методологічний, методичний та довідковий матеріал. Різні аспекти управління в межах суб'єкт-об'єктної парадигми досліджуються В. Авер'яновим, В. Баку-

менком, Т. Івановою, В. Князєвим, В. Луговим, В. Маліновським, Н. Нижник, І. Розпутенком, В. Цветковим та ін.

Значний внесок у розробку теорії державного управління зробили такі зарубіжні вчені, як Г. Атаманчук, В. Афанасьєв, Д. Белл, М. Вебер, В. Граждан, Д. Зеркін, М. Кастельс, Г. Моска, Т. Парсонс, В. Парето, Ю. Тихомиров, Е. Тофлер, В. Чіркін.

Організаційно-економічні аспекти управління суспільним розвитком та освітою як його складовою досліджувалися Г. Балихіним, Н. Багаутдіновою, В. Гамаюновим, В. Дорофійенком, Г. Кологрєєвим, В. Пілюшенком, С. Поважним, О. Поважним та ін.

Аспекти формування системи управління якістю освіти розглядалися Ю. Вишняковим, В. Кальней, В. Лобасом, Д. Матросом, С. Шишовим та ін.

Розвитку науково-професійної освіти присвячені праці С. Вершловського, С. Крисюка, Л. Мітіної, А. Нікуліної, В. Олійника, Н. Протасової та ін.

Аналіз дослідницької проблематики функціонування науково-професійної освіти дає можливість стверджувати, що найменш розробленою є проблема, пов'язана з управлінням на державному рівні, та запровадження науково-професійної ступеневої освіти. Формування науково-професійної освіти передбачає обов'язкове формування інформаційної системи, що є дуже важливою складовою.

У міжнародних відносинах в інформаційній сфері вже існують і розвиваються як пасивні, так і активні форми співробітництва: кооперація у формуванні інформаційних ресурсів, при підготовці інформаційної продукції і послуг, укладання двосторонніх та багатосторонніх договорів і угод щодо спільного виконання досліджень і розробок в області інформації, інформаційної діяльності, ринку інформаційних послуг та продуктів, проведенні спільного маркетингу інформаційних послуг і продуктів тощо [2; 3; 4; 5].

Корпоративні інформаційні мережі можуть проводити роботу за такими напрямками:

- обмін інформаційною продукцією;
- кооперація за технологічними ознаками при підготовці інформаційної продукції і наданні послуг;
- обмін інформаційними послугами.

Технологія науково-інформаційної діяльності має й інші ознаки. Наприклад, на відміну від інших галузей сфери послуг розвиток автоматизації в інформаційній діяльності веде не до зниження, а до росту індивідуалізації обслуговування за рахунок можливості більш предметного забезпечення інформаційних потреб за умови надання користувачу можливості абонентського доступу до інформаційних мереж, більш оперативного за-

безпечення інформаційних потреб. Використання комп'ютерних мереж дає змогу територіально зблизити інформаційні органи, об'єднати їх у локальні, національні, регіональні мережі, змінити режими роботи [7].

З розвитком автоматизації і уніфікації інформаційної діяльності росте частка масових інформаційних послуг, призначених безпосередньо для кінцевих користувачів і підготовлених у потужних інформаційних організаціях, при цьому не знижується частка послуг, що надаються споживачам через посередників – працівників індустрії інформації [4].

Формат інформаційної продукції або послуги залежить від визначення її виду та змісту технологічних операцій для її виготовлення. Економічна сутність інформаційної продукції або послуги – це в кінцевому підсумку її вартість, яка залежить, перш за все, від трудомісткості підготовки, тобто, від кількості і змістовного наповнення технологічних операцій.

Застосування методичних принципів корпоративного управління, зазначення предметної області інформаційної діяльності, уніфікація технологій підготовки інформаційної продукції створюють методичні основи формування корпоративної мережі науково-професійної ступеневої освіти. Ця мережа уявляє собою сукупність самостійних спеціалізованих організацій, діяльність такої системи повинна базуватись на певних економічних і організаційних механізмах.

Засобами інформаційної діяльності створюються суттєві складові суспільного надбання. Насамперед, це інформаційні ресурси, що у вигляді, упорядкованих документальних масивів, баз даних, інформаційно-аналітичних матеріалів є складовими інтелектуального фонду суспільства. Науково-інформаційна діяльність супроводжує накопичення, розподіл і реалізацію знань, наукової інформації для забезпечення науково-професійної ступеневої освіти. Основа формування корпоративної мережі науково-професійної ступеневої освіти є маркетингові дослідження [8; 9].

В науково-інформаційної діяльності науково-професійної ступеневої освіти стратегічними цілями маркетингу є:

- визначення стратегії формування інформаційних ресурсів, які повинні відповідати потребам роботодавців, але при цьому їх формування повинно забезпечуватися як фінансовими програмами, так і ефективними інформаційними технологіями отримання і доступу;

- вивчення інформаційних потреб, їх фахових і виробничих інтересів, стратегії їх дій у професійній сфері. Уявлення про коло потенційних користувачів допоможе правильно побудувати діяльність органу науково-професійної ступеневої освіти.

Результатом маркетингових досліджень органу науково-професійної ступеневої освіти є інтенсифікація інформаційної діяльності на основі проведення визначених заходів. Основними завданнями з організації інформаційного обслуговування користувачів є такі:

- оперативне і якісне задоволення інформаційних потреб відповідними інформаційними продуктами і послугами;

- достатній діапазон часу обслуговування користувачів;

- швидкість доставки послуг користувачам;

- наявність кваліфікованого персоналу органу науково-професійної ступеневої освіти, який здатний навчати користувачів роботі з інформацією;

- досягнення такого ступеню інформаційної культури фахівців органу науково-професійної ступеневої освіти, який підвищує рівень задоволення інформаційних потреб.

Економічними механізмами функціонування корпоративної мережі науково-професійної ступеневої освіти є засади її організації, а саме: дослідження стану функціонування, організація внутрішнього обліку і визначення ефективності роботи підрозділів, визначення економічної основи ціноутворення на продукцію і послуги, методи визначення собівартості інформаційної продукції і послуг [1].

Управління підприємствами будується на ринкових відносинах, основою яких є творча управлінська діяльність, спрямована на досягнення найвищих фінансових результатів шляхом забезпечення високого рівня фахівців [10, 11].

Управлінським інструментом економічного механізму розвитку науково-професійної ступеневої освіти визначені принципи аналізу діяльності організацій науково-професійної ступеневої освіти, які формують корпоративну мережу [1].

При організації інформаційної діяльності науково-професійної ступеневої освіти необхідно враховувати особливості інформації як об'єкту діяльності. Цей об'єкт є одночасно і предметом, і засобом, і результатом праці. Основні напрями інформаційної діяльності, які доцільно здійснювати на корпоративних засадах, сформульовано у попередніх розділах.

Кількісний і якісний стан кожного із цих напрямів характеризується конкретними показниками, які були вивчені і визначені за результатами діяльності регіональних центрів науково-професійної ступеневої освіти. На їх основі визначені показники аналізу стану і розвитку таких освітніх організацій.

Основними принципами формування державного управління освітньою мережею, що формується в регіоні по пріоритетному напрямку промисловості з урахуванням інноваційного розвитку економіки та методів уніфікації технологічних процесів галузі.

Для розроблення важелів управління регіональною корпоративною мережею освіти розглянемо методологію управління системою, яка передбачає виділення із загальних проблем основних принципів управління освітньою сферою. Дослідження головних складових формування попиту на фахівців повинно здійснюватися на основі функціонування освітньої системи яка є не замкненою структурою, система взаємодіє із зовнішнім середовищем і сама в ньому отримує імпульси змін. Для стійкого існування освітньої системи згідно з теорією управління необхідним є зворотний зв'язок. У технологічних системах для стійкої підтримки інноваційного процесу виробництва цей зв'язок має бути обов'язковим для того, щоб спрогнозувати попит на кадри прорахувати відповідні відхилення від норми і забезпечити процес повертати процес заданими параметрами.

Підприємства, одержуючи підготовлених фахівців і використовуючи її в своїй діяльності, постійно оцінюють рівень підготовки і відповідність кваліфікаційним вимогам. У загальному вигляді, інтегровано ця оцінка буде виявлятися в зниженні або збільшенні попиту на фахівців. Головними ознаками будь-якої системи є наявність елементів і зв'язків між ними. Державне управління освітньою системою є складною динамічною системою, що функціонує в умовах зміни як внутрішніх

компонентів, так і умов зовнішнього середовища. Кожний регіон представляє собою також систему, елементами якої є пріоритетні галузі. Всі вони – системи одного рівня, між собою вони мають горизонтальні зв'язки (приміром, координація і кооперація дій для виконання завдань регіональних органів виконавчої влади). Управління такими системами відноситься до регіонального корпоративного управління.

За цих умов теоретичними принципами державного управління на регіональних корпоративних засадах є принципи системності і послідовності.

*Принцип системності* полягає в тому, що об'єкт управління розглядається як діалектична єдність окремих елементів і освітньої системи в цілому. Методи системно-структурного аналізу, що покладені в основу реалізації принципу системності, дають змогу аналізувати ті структурні компоненти складових, які найбільше впливають на кінцевий результат роботи всієї освітньої системи. Цільова функція застосування принципу системності в державному управлінні освітою дозволяє враховувати як кількісні, так і якісні характеристики елементів системи освіти при прийнятті рішень щодо її розвитку.

Принцип системності функціонування державної системи науково-професійної ступеневої освіти відображається у двох аспектах.

По-перше, системність роботи кожної організації і системи в цілому полягає у сукупності взаємозалежних технологічних процесів науково-інформаційної діяльності, реалізація яких забезпечує досягнення головної мети діяльності органу науково-професійної ступеневої освіти – організації забезпечення інформаційних потреб користувачів на основі наявних інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів.

По-друге, відбувається процес послідовної зміни стану інформаційних потреб, стану фінансово-господарської діяльності, розвитку інноваційних технологій, появи нових інформаційних ресурсів. Ефективне функціонування організацій науково-професійної ступеневої освіти вимагає постійно вводити нові послуги відповідно до попиту на них. Системний підхід дає змогу зосередити основну увагу на об'єкті управління в цілому, виділити його інтегровані характеристики, виходячи з умов і стану виробництва інформаційної продукції і надання інформаційних послуг відповідно до попиту на них.

*Принцип послідовності.* Сутність принципу послідовності полягає у використанні діалектики модії умов існування об'єкту управління, що змінюються і розвиваються разом з розвитком навколишнього світу, і умов, що повторюються. Досягається це шляхом такого цілеспрямованого впливу на вибір структурних компонентів і формування структури об'єкту управління, при якому в ньому максимально зберігаються прогресивні управлінські рішення. Нові рішення привносяться в обсязі, обумовленому вимогами функціонування системи науково-професійної ступеневої освіти.

Принцип послідовності характеризує одну з найважливіших сторін діалектики розвитку систем науково-професійної ступеневої освіти. У сполученні з принципом системності він розкриває механізм розвитку й удосконалення об'єкту управління. Використання цього принципу дає змогу оптимізувати склад і структуру об'єкту управління, визначити послідовність стадій та етапів виробництва, і в необхідних випадках упорядкувати

їх шляхом об'єднання і виключення тих з них, в яких відсутня об'єктивна необхідність.

Саме тому принцип послідовності технічних і організаційних рішень стає центральним принципом, на якому базується регіональне корпоративне управління науково-професійної ступеневої освіти.

Розроблення корпоративних методів управління системою науково-професійної ступеневої освіти потребує розгляду деяких теоретичних аспектів управління. По-перше, визначимо основні ознаки системи науково-професійної ступеневої освіти як системи управління.

За характером сполучення первинних елементів державного управління системи науково-професійної ступеневої освіти розподіляються на технічні, інформаційні, технологічні і організаційні. Систему науково-професійної ступеневої освіти можна розглядати як організаційну, тому що її складові – регіональні центри – вирішують єдиний комплекс взаємозалежних задач, де підприємства-роботодавці є самостійно господарюючими суб'єктами. Кожне підприємство має свій замкнений технологічний цикл, впровадження інноваційних засад в їхню діяльність слугує досягненню якості кінцевого продукту та забезпеченню належного інформаційного забезпечення на території регіону. Регіональні засади полягають в уніфікації технологічних процесів за рахунок впровадження єдиних стандартів, нормативів, кваліфікаційних характеристик тощо. Сутність регіонального управління організаційною системою науково-професійної ступеневої освіти полягає також у застосуванні єдиних принципів роботи, можливої кооперації та розподілу окремих функцій при єдиних вимогах до кваліфікації фахівців.

За формою представлення сутності об'єктів системи розподіляються на формалізовані (формальні, символічні) і матеріально-речовинні (реальні, конкретні) системи. За цією класифікацією система науково-професійної ступеневої освіти відноситься до формалізованих.

Якщо взяти за вихідні дані методи Загальної теорії систем, то ми розглядаємо систему науково-професійної ступеневої освіти як систему, що прагне до стійкості (стійкого існування) і базується на п'яти факторах: економічному, виробничому, правовому, технологічному та інноваційному.

У цьому випадку, ми розглядаємо фактори впливу зовнішнього середовища на існування системи і процеси функціонування самого об'єкту дослідження через визначені показники (критерії, параметри). Ці показники представлено результатами функціонування органів науково-професійної ступеневої освіти та здійснення управлінських, виробничих та економічних дій. Фактори впливу, та показники, що їх характеризують, визначають напрями аналізу діяльності органів науково-професійної ступеневої освіти.

Аналіз кожного з визначених показників дасть змогу оцінити життєвий цикл системи науково-професійної ступеневої освіти регіонального рівня і визначити важелі державного управління регіональною мережею науково-професійної ступеневої освіти.

З метою виконання регіональною корпоративною мережею науково-професійної ступеневої освіти функцій інформаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств, предметна область її діяльності в цьому напрямі, визначається характером і змістом циклу інноваційної діяль-

ності підприємницької сфери, а саме: науковими дослідженнями, розробкою технологій, створення інновацій, впровадження інновацій.

Інформаційні потреби підприємств, що пов'язані з проведенням зазначених робіт знаходяться в площині таких даних:

- науково-технічні інновації;
- впровадження розробок;
- розробка бізнес-планів;
- розробка інноваційних проектів;
- підвищення кваліфікації фахівців;
- підготовка фахівців;
- наукова, економічна, статистична, правова, комерційна інформація;
- патентно-інформаційні і кон'юнктурні дослідження;
- маркетингові дослідження;
- отримання відповідної освіти тощо.

**Висновки та пропозиції.** На основі аналізу на-

укового доробку виявлено тенденції зміни основних факторів економічного зростання суспільства в умовах світової інтеграції, зокрема необхідність зміни пріоритетів з розбудови індустріального суспільства на створення інформаційного суспільства знань та послуг. В контексті цього посилюється увага до вдосконалення освітньої сфери, постає нагальне питання створення науково-професійної освіти, що передбачає інтеграцію освітнього процесу з науково-обґрунтованим здобуттям знань та їх упровадженням у виробничий процес. Розроблено моніторинг ускладнюючих факторів впливу внутрішнього для країни і зовнішнього (глобального) середовища на створення системи науково-професійної освіти. Отримані результати дослідження матимуть суттєве практичне значення для розроблення та вдосконалення як стратегії, так і тактики державного управління науково-професійною ступеневою освітою в Україні.

#### Список літератури:

1. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський. – К. : Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
2. Геєць В. М. Трансформація моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя, перспективи / В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк, С. І. Киреев та інші ; Інститут економічного прогнозування НАН України ; ред. В. М. Геєць – К. : Логос, 1999. – 497 с.
3. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального Управління : монографія / О. Г. Осауленко, О. Ф. Новікова, Н. С. Власенко, І. В. Калачова; НАН України, Ін-т економіки пром-ті; Держстат України. – К., Донецьк, 2004. – 656 с.
4. Коровський А. В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування : монографія / А. В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.
5. Лобас В. М. Удосконалення механізмів фінансування гуманітарної сфери / В. М. Лобас // Менеджер. – 2003. – № 3. – С. 93-101.
6. Матвієнко П. В. Оцінка ефективності державного управління системою освіти та науки в регіонах України / П. В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 56-62.
7. Дмитренко Г. Управлінські можливості морального оздоровлення українського суспільства // Вища школа. – 2003. – № 6. – С. 24-32.
8. Михайловська О. В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів / О. В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11 (53). – С. 101-110.
9. Панасюк В. П. Школа и качество: выбор будущего / В. П. Панасюк. – СПб. : КАРО, 2003. – 384 с.
10. Романовський О. О. Теорія і практика зарубіжного досвіду в підприємницькій освіті України : монографія / О. О. Романовський. – К. : Деміур, 2002. – 400 с.
11. Соловійов В. Інформаційне суспільство, інтелектуальна власність та економіка, що базується на знаннях / В. Соловійов // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 12. – С. 39-45.

**Пишенина Т. И.**

Международный университет «Украина»

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

##### Резюме

Исследовано состояние функционирующей системы государственного управления в сфере образования. Проанализированы кризисные явления системы образования. Предложены механизмы, способные поддерживать изменения образовательной системы во внешней среде.

**Ключевые слова:** экономические аспекты, научно-профессиональное ступенчатое образование, информационная система, факторы внешнего воздействия.

**Pishenina T. I.**

International University of «Ukraine»

#### ECONOMIC ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF EDUCATION SYSTEM

##### Summary

Investigated status of management system of the State in the area of education. Analyzed the crisis of the education system. The mechanisms that can support the changes in the educational system in the environment.

**Key words:** economic aspects, education, information system, factors of influence.

УДК 657.6

Пожарицька І. М.

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

## ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті доведена можливість використання в аудиторській діяльності процесного підходу, що гарантує високу соціальну відповідальність аудиту. Видокремлені основні типи аудиторських процесів: управлінські, основні, забезпечуючі. Дана розгорнута характеристика процесів аудиту. Вхід та вихід процесів в аудиторській фірмі формується залежно від мети та завдань процесних дій.

**Ключові слова:** аудиторська діяльність, аудиторський процес, процес, процесний підхід, соціальна відповідальність, контроль якості.

Інтернаціоналізація аудиторської діяльності, зрість конкуренції на ринку аудиторських послуг України, вимоги користувачів щодо якості послуг аудиту вимагають нових підходів до управління аудиторської фірми.

**Постановка проблеми.** У другій половині ХХ ст. послідовно розвивалися три підходи до управління: процесний, системний і ситуаційний [21]. За Андреевим В.Д., процес є однією із найважливіших категорій контролю [1]. Системність І.К. Дрозд та В.А. Шевчук подають як один з найважливіших принципів контролю [7]. В.В. Бурцев аналізує етапи системного підходу до контролю [5]. Сформульовано визначення ситуаційного контролю з метою оперативного корегування роботи менеджерів в роботі В.Ф. Максимової [9]. Жигун Л.А. розглядає еволюцію концепцій контролю [8]. Діалектичну сутність підходів до розкриття сутності внутрішньогосподарського контролю розкриває Пантелєєв В.П [11]. Однак у працях учених з контролю і аудиту не приділялося достатньо уваги процесному походу.

Наукове дослідження виконується відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри обліку та аудиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва за темою «Облік, аналіз та аудит в системі управління підприємницькою діяльністю: методологія та організація» (державний реєстраційний номер 0112U008400). У межах наукової програми автором Пожарицькою І.М. досліджуються концептуальні засади професійного судження та думки аудитора, його теоретико-методологічні та організаційні аспекти. Автором вже були проведені дослідження стосовно сучасного стану наукових досліджень в галузі контролю [13] та уточнені форми контролю відповідно різних шкіл менеджменту [14].

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Більшість науковців наголошують на системному підході до управління аудиторською діяльністю та використовують його як спосіб пізнання аудиту як галузі знань [4, 6, 7, 8, 11, 12, 15, 17, 19].

Так, використання системного підходу дало змогу О.А. Петрику зрозуміти сутність аудиту як галузі знань та визначити основні елементи теоретико-методологічних та організаційних засад аудиту [12, с. 8].

Базуючись на застосуванні системного підходу, як пріоритетної загальнонаукової методологічної концепції сучасного аудиту, Н.І. Дорош побудувала теоретичну модель аудиторського процесу [6, с. 14].

Бондар В.П. застосовував системний підхід для розвитку внутрішньофірмової стандартизації аудиторської діяльності в цілях підвищення якості аудиту [4, с. 5].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Системний підхід до управління не

дає відповіді на питання про те, чому підприємства з схожою будовою і в одному і тому ж зовнішньому середовищі (наприклад, що працюють в одній галузі і реалізують свою продукцію на одних і тих же ринках), значно відрізняються відносно результату функціонування.

Цю проблему намагається вирішити ситуаційний підхід за допомогою пов'язання різних прийомів і концепцій з конкретними ситуаціями функціонування підприємства для досягнення своїх цілей. Ситуаційний підхід концентрується на ситуаційних відмінностях між підприємствами і самих підприємств, намагається визначити значущі зміни ситуації і їх вплив на ефективність діяльності підприємства. Вченими були сформульовані наступні внутрішні змінні: цілі, структура, ресурси, культура організації. Саме варіативність внутрішніх змінних зумовлює можливість вирішення проблеми гнучкості і адаптивності до зовнішнього середовища.

**Метою статті** є доведення можливості використання процесного підходу в аудиторській діяльності та розробка основних процесів з описом їх характеристики.

**Виклад основного матеріалу.** Застосування в організації системи процесів, разом з їх ідентифікацією і взаємодією, а також менеджмент процесів вважають «процесним підходом» (ISO 9001-2001).

Першим вираз «процесний підхід» стосовно менеджменту використовував, Джеймс Харрінгтон в своїй книзі «Поліпшення бізнес-процесів» (англ. видавництво 1991 р.), написаною з акцентом на теорію. Пізніше вийшла його книга «Оптимізація бізнес-процесів» у вигляді практичного керівництва, видана російською мовою в 2002 року [20].

Термін «процесний підхід» остаточно утвердився в міжнародному стандарті ISO 9000:2005 Систем менеджменту якості. У ній сказано: «щоб результативно функціонувати, організація повинні визначити і управляти численними взаємозв'язаними і взаємодіючими процесами. Часто вихід одного процесу утворює безпосередньо вхід наступного. Систематична ідентифікація і менеджмент вживаних організацією процесів, і особливо взаємодії таких процесів, можуть вважатися «процесним підходом». Бажаний результат досягається ефективнішим, коли діяльністю і відповідними ресурсами управляють як процесом» [20].

Філософські основи поняття процесу і, відповідно, процесного підходу закладені англійським філософом та математиком А.Н. Уайтхедом (1861-1947) в його праці «Процес і реальність». «Природа є процесом експансивного розвитку, з необхідністю перехідного від одного охоплення до іншого. Все, що досягнуте, йде, але також і зберігається, оскільки входить в нові охоплення, що виникають колишніх. Природа є структура процесів, що

розгортаються. Реальність є процес. Стійкі речі результатом тимчасового процесу. Фізична стійкість є процесом безперервного спадкоємства певної ідентичності характеру, яка простежується на всьому історичному шляху події» [20].

Представлені поняття дають змогу використувати термін «процес» і в аудиті. Процес аудиту – це перехід об'єкту із стану з одними характеристиками (на вході) в стан з іншими (на виході), зміни, що відбуваються з об'єктом, на який направлена аудиторська дія.

Аудиторський процес, щоб називатися таким, повинен включати наступні складові: 1) логічний підмет – одиницю, тобто те, що змінюється або знаходиться в процесі; 2) тимчасові відносини; 3) просторові відносини; 4) напрям.

Американець Дж. Робертсон аудиторський процес розглядає з погляду еволюційного розвитку та стадій [16, с. 20-24].

Професор М.Т. Білуха визначає аудиторський процес як сукупність організаційних, методичних і технічних прийомів, які здійснюються за допомогою аудиторських процедур [2, с. 63]. У подальшому М.Т. Білуха обмежується розкриттям змісту стадій аудиторського процесу.

Проф. В.С. Рудницький розглядає процес аудиту як динамічний процес, який складається із засобів праці (методичних прийомів аудиту), предмету праці (об'єкт аудиту) та самої праці аудитора (дії) [17, с.174].

Проф. Н.І. Дорош узагальнила аудит як систематичний процес [6, с. 16].

Також, процесний підхід вже застосовується до окремих стадій, етапів аудиту, тільки несвідомо.

Так, Н.М. Проскуріна досліджує процес отримання аудиторських доказів за допомогою аудиторських процедур [15]. А К.С. Сурніна розглядає процес здійснення аналітичних процедур [19]. В.П. Бондар розробляє процес вибіркового дослідження в аудиті [3].

Сурніна К.С. також сформулювала визначення процесу аудиту та розробила його змістову, організаційну та технологічну характеристику [19, с. 48-53].

В Міжнародних стандартах аудиту (редакція 2010 року) сказано, що аудит фінансової звітності є кумулятивним та ітеративним процесом [10, с. 360].

В МСА також наголошується, що процес планування є не етапом, а процесом збору, оновлення й аналізу інформації про розуміння суб'єкта господарювання [10, с. 285].

Також у тексті Міжнародних стандартів аудиту можна знайти такі висловлювання:

- процес оцінки ризиків суб'єкта господарювання;
- процес оцінки внутрішнього контролю;
- процес попереднього оцінювання;
- процес фінансової звітності для здійснення облікових оцінок та ін. [10].

Таким чином, можна говорити про виділення в аудиторському процесі не окремих стадій чи етапів, а самостійних процесів в рамках аудиту, які постійно змінюються під впливом аудиторських дій.

В підтримку цього говорить і впровадження системи контролю якості аудиторських послуг. Так, Міжнародні стандарти ІСО сімейства 9000 версій 2000-го року на застосування «процесного підходу» при розробці, впровадженні і поліпшен-

ні результативності системи менеджменту якості з метою підвищення задоволеності споживачів завдяки виконанню їх вимог. Перевага процесного підходу полягає в «тотальному управлінні, яке охоплює як окремі процеси системи процесів, так і їх комбінації і взаємодії».

Саме впровадження стандартів ISO 9001:2008 в управлінні направлено на досягнення мети росту ефективності та результативності організації при досягненні її стратегії та задоволення потребностей зацікавлених осіб (покупців, клієнтів) у тому числі у сфері соціальної відповідальності.

У вузькому сенсі під соціальною відповідальністю прийнято розуміти те, як суб'єкти суспільних відносин виконують свої прямі обов'язки з реалізації конкретних заходів економічного, правового і організаційного характеру, направлених на задоволення потреб різних груп населення [18, с. 50].

Безумовно сучасний аудит несе велику соціальну відповідальність перед суспільством та користувачами фінансової звітності щодо її достовірності та повноти. Тому використання процесного підходу до управління аудиторською фірмою взагалі та аудиторським процесом частково, є дуже доречним.

У ISO 9001:2008 показано загальне представлення процесу (рис. 1).



Рис. 1. Загальне представлення процесу в ISO 9001:2008

Входи і заплановані виходи можуть бути матеріальними (такими, як персонал, матеріали або компоненти) або нематеріальними (наприклад, інформація). Виходи можуть бути також побічними, наприклад, відходи або викиди. У кожного процесу є споживачі і інші зацікавлені сторони (які можуть бути як , так і поза організацією), що мають потреби і очікування щодо процесу, ті, хто визначає необхідні виходи процесу. Повинна бути збудована система для збору даних про хід виконання процесу, які потім повинні аналізуватися з тим, щоб встановити, чи потрібні які-небудь дії, що коректують, або поліпшення. Всі процеси повинні бути узгоджені з цілями організації, її сферою діяльності і складністю, а також повинні бути спроектовані так, щоб додавати цінність організації. Результативність і ефективність процесу може бути оцінена за допомогою як внутрішніх, так і зовнішніх процесів аналізу.

Практика показала, що основою успішної реалізації процесного підходу є вдалилий мережі процесів організації, яке включає визначення,



класифікацію і ідентифікацію процесів, що роблять вплив на якість продукції, вироблюваною організацією.

Адекватний опис процесів можливий за допомогою процедури моделювання. Метою моделювання є створення точного, достатнього, лаконічного, зручного для сприйняття і аналізу опису системи, як сукупності взаємодіючих компонентів і взаємозв'язків між ними.

Як відомо, у організації протікає безліч процесів. М. Портер пропонує класифікацію процесів, яка базується на їх ролі в створенні додаткових цінностей. Відповідно до цього критерію всі процеси підрозділяють на три групи:

1) основні, які пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції (послуг);

2) забезпечуючі процеси здійснюють підтримку основних процесів (постачання, управління персоналом та ін.);

3) управлінські процеси включають процеси по встановленню цілей і формуванню умов для їх досягнення [20].

Всі перераховані процеси взаємозв'язані між собою і утворюють єдину систему.

Спробуємо на підставі вищевикладеного виділити процеси в аудиторській фірмі, керуючись такими вимогами:

а) необхідності розгляду процесів з погляду доданої цінності (кожний процесний вид аудиторської діяльності слугує поліпшенням в задоволенні потреб користувачів аудиторських послуг);

б) досягнення результатів виконання аудиторських процесів і їх результативності та ефективності;

в) постійного поліпшення процесів, засновано-

го на об'єктивному вимірюванні (контроль якості аудиторського процесу взагалі).

Вхід та вихід процесів в аудиторській фірмі формується залежно від мети та завдань процесних дій. Взаємозв'язані види діяльності аудитора становлять аудиторські процедури відповідно до стандартів аудиту та професійного судження аудитора (табл.1).

Безумовно, це не повний набір процесів аудиторської діяльності. Так, процеси, які стосуються безпосередньо аудиторського процесу (виконання аудиту чи аудиторських послуг) можна більш детально деталізувати залежно від мети та умов завдання з надання впевненості. Управлінські процеси, пов'язані з організацією та забезпеченням діяльності аудиторської фірми, також можна уточнювати та розширяти.

**Висновки та пропозиції.** На підставі проведеного дослідження була досягнена мета статті, що дозволяє сформулювати основні висновки:

1. Було встановлено, що вимоги соціальної відповідальності аудиторів перед суспільством вимагають вдосконалення управління аудиторської діяльності на підставі процесного підходу.

2. Відокремлені основні процеси аудиторської діяльності та дана їх характеристика, що дозволить більш ефективно використовувати ресурси та результативно виконувати аудиторські дії для задоволення потреб користувачів та підвищення якості аудиторських послуг.

Подальшому дослідженню належить розробка моделі процесу професійного судження аудитора, яка буде направлена на використання щодо предметних суджень відповідно міжнародним стандартам аудиту та дозволить систематизувати процес з метою уніфікації складання аудиторської документації.

Таблиця 1

## Характеристика процесів аудиторської діяльності

Група процесів	Назва процесу	Вхід процесу	Аудиторські процедури, дії	Вихід процесу
Управлінські процеси	Процес стратегічного планування	Договори, дані про суб'єкти, ринок послуг	Дії керівництва фірми щодо стратегічного планування	Стратегічний план розвитку аудиторської фірми
	Процес організації аудиторських послуг	Матеріальні, Трудові, технічні ресурси	Дії щодо наукової організації праці у фірмі	Оперативний план виконання послуг
	Процес контролю якості послуг	Стандарти системи контролю якості	Тестування, моніторинг, оцінка персоналу	Висновок про дотримання вимог СКЯ
Основні процеси (аудит фінансової звітності; послуги з надання впевненості)	Процес прийняття умов завдання з аудиту	Інформація про суб'єкт, інші дані	Оцінювання незалежності, Аналітичні процедури	Договір на виконання послуг (аудиту)
	Процес планування аудиту	Інформація про суб'єкт	Листування, Розробка стратегії	Стратегія аудиту, план, програми
	Процес оцінки суттєвості та аудиторського ризику	Облікові дані, фінансова звітність, інша інформація	Розрахунок рівня суттєвості, оцінка ризику суттєвого викривлення	Встановлений рівень суттєвості, аудитор. ризику
	Процес оцінки системи внутрішнього контролю	Інформація про компоненти внутрішнього контролю	Тестування СВК, процедури у відповідь на ризику	Аудиторські докази
	Процес виконання аудиторських процедур	Інформація щодо рівня твердження	Процедури відповідно критерію та рівню твердження	Аудиторські докази
	Процес оцінки тверджень управлінського персоналу	Облікові оцінки, облікова політика	Тестування, запит, підтвердження точкова оцінка	Аудиторські докази
	Процес висловлення думки щодо фінансової звітності	Дані аудиторських доказів	Аналіз аудиторських доказів, узагальнення	Аудиторський звіт
Забезпечуючі процеси	Процес документування аудиту	Дані аудиторських процедур	Складання робочої документації	Робочі документи аудитора
	Процес аудиторського забезпечення	Технічні, кадрові та методичні ресурси	Комплекс дій відповідно до виду забезпечення	Наявність виду забезпечення

**Список літератури:**

1. Андреев В. Д. Практический аудит / Андреев В. Д. – М. : Экономика, 1994. – 336 с.
2. Белуха Н. Т. Аудит : учебник. – К. : Знання, КОО, 2000. – 769 с.
3. Бондар В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / В. П. Бондар. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 456 с.
4. Бондар В. П. Організація і технологія аудиторської діяльності: стратегія якості та відповідальності : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.09 «Облік та аудит» – К. 2009.
5. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / Бурцев В. В. – М. : Экзамен, 2000. – 320 с.
6. Дорош Н. І. Методологічні та організаційні аспекти аудиту : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.09.04 «Облік та аудит» – К., 2004. – 40 с.
7. Дрозд І. К., Шевчук В. О. Державний фінансовий контроль : навчальний посібник / Дрозд І. К., Шевчук В. О. – К. : Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
8. Жигун Л. А. Менеджмент: современные основы организации контроля на предприятии / Л. А. Жигун. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 469 с.
9. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / Максимова В. Ф. – К. : АВРІО, 2005. – 264 с.
10. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг – К. : Аудиторська палата України, 2010. – 1027 с.
11. Пантелеев В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : монографія / Пантелеев В. П. ; Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2008. – 491 с.
12. Петрик О. А. Стадія та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.09.04 «Облік та аудит» / О. А. Петрик. – К., 2004. – 27 с.
13. Пожарицкая И. М. О современном состоянии научных исследований в области контроля в Украине / И. М. Пожарицкая // Культура народов Причерноморья. – 2010. – № 191. – С. 134-137.
14. Пожарицкая И. М. Формы контроля в различных школах менеджмента / И. М. Пожарицкая // Экономика и управление. – 2011. – № 2. – С. 27-31.
15. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н. М. Проскуріна. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. – 739 с.
16. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон : [пер. с англ.]. – М. : КРМГ, АФ «Контакт», 1993. – 496 с.
17. Рудницький В. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль : Економічна думка, 1998. – 176 с.
18. Социальный аудит : учеб. пос. Под. ред. проф. А. А. Шулуца. – М. : ИД «Атисо», 2008. – 620 с.
19. Сурніна К. С. Аналітичні процедури в аудиті: методологія і практика : монографія / К. С. Сурніна. – Сімферополь : ДІАІП, 2011. – 392 с.
20. Теория управления. Менеджмент. В 3 ч. Ч. 2. Классики менеджмента: хрестоматія / сост. Л. П. Черныш, Л. П. Ермалович, Е. М. Бурак. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2007. – 375 с.
21. Фалмер Ф. И. Энциклопедия современного управления / Ф. И. Фалмер. – М. : Изд-во ВИПКэнерго, 1992. – 614 с.

**Пожарицкая И. М.**

Национальная академия природоохранного и курортного строительства

**ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ****Резюме**

В статье доказана возможность использования в аудиторской деятельности процессного подхода, который гарантирует высокую социальную ответственность аудита. Выделены основные типы аудиторских процессов: управленческие, основные, обеспечивающие. Дана развернутая характеристика процессов аудита. Вход и выход процессов в аудиторской фирме формируется в зависимости от целей и задач процессных действий.

**Ключевые слова:** аудиторская деятельность, аудиторский процесс, процесс, процессный подход, социальная ответственность, контроль качества.

**Pozharytska I. M.**

National Academy of Nature Protection and Resort Building

**THE PROCESS APPROACH IN AUDIT ACTIVITIES****Summary**

In this article the possibility of using auditing process approach, which guarantees high social responsibility audit. identified main types of audit processes: management, basic, providing. This detailed description of the audit process. Entrance and exit of processes in an audit firm formed depending on the goals and tasks of process operations.

**Key words:** audit activities, the audit process, process, process approach, social responsibility, quality control.

УДК 316.3:330

Пойта І. О.

Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України»

## АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проведенню аналізу закономірностей та сталих тенденцій у системі управління ринком послуг. Обґрунтована актуальність дослідження розвитку ринку послуг та його постійної диверсифікації, а також механізмів регулювання та функціонування. Розглянуто основні функції органів управління ринком послуг в умовах сталого розвитку. Проаналізовано особливості регулювання та визначено основні тенденції змін в управлінні сферою послуг.

**Ключові слова:** ринок послуг, менеджмент, рівні управління, державне управління, регіональне управління, функції управління, методи управління.

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Сучасний розвиток економіки супроводжується розгортанням глобалізаційних процесів, які докорінно змінюють характер функціонування ринків. В українській економіці, як і в усьому світі, роль сфери послуг зростає швидкими темпами. Збільшується кількість послуг, їх якість та різноманітність, вплив на життя людей, зростає кількість комерційно-посередницьких структур, які забезпечують багатогранні потреби в послугах виробничої і невиробничої сфери.

Розвиток ринку послуг, зростання обсягу послуг та досконала система управління є необхідною передумовою практичної реалізації мети держави з соціально орієнтованою економікою.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Теоретичні та прикладні аспекти проблеми управління розвитком ринку послуг досліджено в наукових працях багатьох учених-економістів і практиків. Ґрунтовне дослідження різних аспектів управління розвитком ринку послуг міститься у працях В.П. Андрущенко, О.Г. Асмолова, В.Г. Афанасьєва, В.І. Бондаря, В.Ю. Бикова, Б.А. Гавського, Б.М. Данилишина, В.М. Князева, В.А. Козакова, К.В. Корсака, С.В. Крисюка, І.Ф. Кураса, В.І. Куценко, В.І. Лугового, Т.В. Лукінова, В.К. Майбороди, Медведєва І.А., П.І. Надолішнього, І.Ф. Надольного, Н.Р. Нижник, Н.Г. Нічкало, В.М. Огаренко, М.І. Пірен, І.Ф. Прокопенка, В.А. Ребкала, В.А. Скуратівського, В.І. Токаревої, Ю.О. Чернецького та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велике різноманіття порушених наукових проблем та глибину їх дослідження, у сучасній науці окремі їх аспекти залишились не вирішеними. Так, недостатньо вивчений сучасний стан розвитку ринку послуг в Україні; не розроблено модель взаємного пристосування ринку послуг і ринку праці; потребують удосконалення система управління ринком послуг, організаційно-економічний механізм регулювання ринку послуг.

**Ціллю статті** є дослідження системи управління ринком в Україні, суперечностей її розвитку та взаємодії на сучасному етапі економічної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Древні філософи вважали, що причиною зубожіння суспільства, як правило, є відсутність належного управління або порушення старшинства між людьми [2, с. 94]. Питання про природу і принципи справедливого й ефективного управління складало предмет роздумів багатьох

великих мислителів, а основи реалістичного погляду на управління як на процес, який виникає із необхідності досягнення загальних цілей у ході сумісної життєдіяльності людей, були закладені ще в античності [2, с. 54].

На початкових етапах спільної діяльності людей, коли праця була досить простою, вона здійснювалася спільно з виробничою діяльністю. У міру зростання спільної діяльності та її ускладнення, поглиблення спеціалізації та кооперації праці виникла потреба виділення управління як специфічного виду трудової діяльності людини на виробництві – управлінської.

У зарубіжній науці управління склалися чотири найважливіші концепції, які внесли суттєвий вклад у розвиток сучасної теорії і практики управління [1, с. 201]. Це теорія наукового управління, теорія адміністративного управління, теорія управління з позицій психології і людських відносин, теорія управління з позиції науки про поведінку.

Отже, управління регулюється законами розвитку ринків системи господарювання і направлений на гнучке пристосування виробничо-збутової діяльності фірми до ринкових умов, які змінюються.

Крім того, існують три наукових підходи до управління, які одержали розвиток у сучасних умовах: підхід до управління як до процесу, системний підхід, ситуаційний підхід [5, с. 78].

З появою економіко-математичних методів і ЕОМ настала ера переходу від якісного описання управлінських ситуацій, які виникають, до кількісного їх аналізу та обґрунтування. Нині в науці управління йде заміна словесних міркувань і описового аналізу моделями, символами та кількісними значеннями. Це доводить, що управління – це наука, хоча й достатньо молода.

Усім, що нас оточує, управляють об'єктивні закони – суттєві, усталені, повторювані відношення між явищами у природі й суспільстві. Умовно ці закони можна поділити на три групи:

- закони матеріального світу (фізичні, хімічні, біологічні тощо);

- закони суспільного життя (історичні, економічні тощо);

- філософські закони, тобто ті, які діють та управляють і матеріальним світом, і суспільним життям (заперечення заперечення; єдності й боротьби протилежностей, переходу кількості в якість).

Управління розвитком ринку послуг можна виділити три рівні (рис. 1):

- державне управління (державне регулювання ринку послуг) – вища ланка;

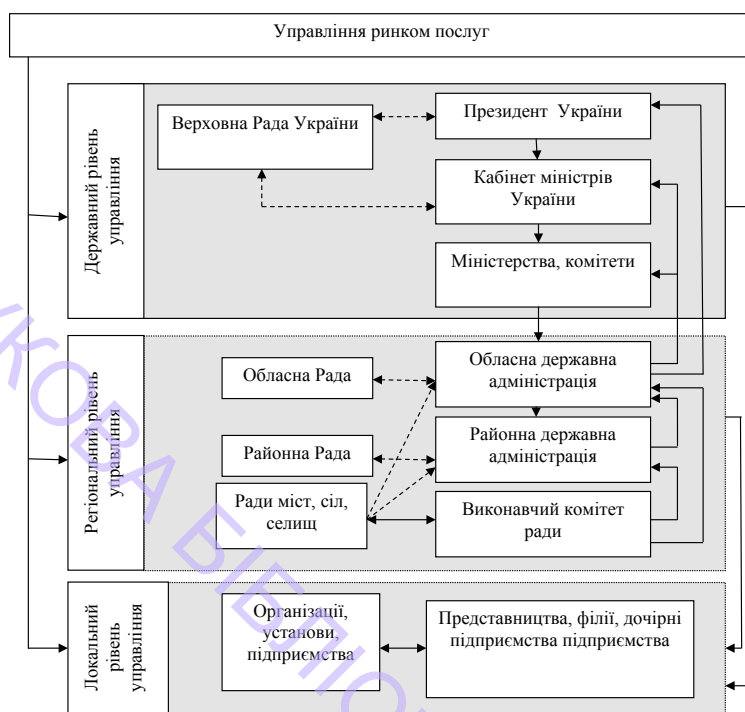


Рис. 1. Система управління ринку послуг в Україні

- регіональне управління (регулювання розвитку ринку послуг на рівні обласних та місцевих органів самоврядування) – середня ланка;

- локальне управління (управління підприємствами у сфері послуг) – нижча ланка [6, с. 58].

Управління підприємством – це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудох колективів), яка є складною системою. Диференціація та координація управлінської праці, формування рівнів управління здійснюються за допомогою вертикального поділу праці [1, с. 97].

Система управління підприємством передбачає диференціацію та координацію управлінської діяльності за виконуваними функціями. Під функцією управління слід розуміти продукт поділу і спеціалізації управлінської праці, відокремлений напрямок управлінської діяльності, що дозволяє здійснювати управлінський вплив.

Зміст і набір дій і функцій, які здійснюються в процесі управління, залежать від типу організації, її розмірів, сфери її діяльності, рівня в управлінській ієрархії, від функцій всередині організації та інших факторів. Разом з тим, незважаючи на всю різноманітність, для всіх процесів управління в організації характерна наявність однорідних видів діяльності. Таким чином, можна виділити п'ять груп функціональних процесів, що охоплюють діяльність будь-якої організації і є об'єктом управління зі сторони менеджменту. Це – виробництво (товару чи послуг), маркетинг, фінанси, персонал, облік і звітність. Більш доцільно всі ці види робіт згрупувати в чотири основні функції управління, тобто відносно самостійні, спеціалізовані ділянки управлінської діяльності, це – планування, організація, мотивація і контроль (рис. 2.).

Таким чином, процес менеджменту сервісного підприємства розпочинається з визначення цілей, які є підставою для розроблення системи заходів щодо їх досягнення та матеріального, фінансового і соціального забезпечення, за що відповідає функція планування. Для втілення планів у життя необхідно мати певну організацію – структуру, яка виконуватиме плани. Так, наступною функці-

єю менеджменту є «організування». Для того щоб працівники працювали з певною віддачею необхідно застосовувати функцію «мотивування». Завершальною стадією управлінського циклу є функція «контролювання». Усі функції менеджменту взаємопов'язані і взаємно інтегровані. Тому, планування організують, мотивують, регулюють і контролюють. Контролювання планують, організують, регулюють, мотивують. Мотивування планують, організують, регулюють, контролюють тощо. Зв'язок між функціями менеджменту забезпечує інформаційний обмін між носіями функцій.

Отже, розвиток ринку послуг визначається співвідношенням і характером зовнішніх і внутрішніх збурювань, що порушують умови нормального її функціонування. Під впливом збурювань організація змушена удосконалювати свій потенціал. Оскільки збурювання мають постійний характер, то й організація повинна сповідати принцип постійного удосконалення. У силу цього організація здобуває здатність зберігати свою основну якість в умовах зовнішнього середовища, що змінюється, забезпечувати власне відтворення, наступність і стабільність.

Крім внутрішніх органів управління підприємствами та організаціями, існують вищі органи загальнодержавного управління всіма суб'єктами господарювання [3, с. 95]. Формування і функціонування таких органів управління є об'єктивно необхідним й доцільним, оскільки зумовлюються наявністю широкого кола управлінських рішень, прийняття та практична реалізація яких переважають поза можливостями та компетенцією самих підприємств і організацій.

Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів бізнесу на ринку послуг є системою державних заходів, спрямованих на розвиток, вдосконалення та упорядкування підприємницької діяльності, а також створення правових механізмів їх реалізації в реальній економічній ситуації.

Характерним для регіонального управління є те, що його здійснюють місцеві органи виконавчої влади, які діють у межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Так, згідно з Конституцією АРК її виконавчі органи – Рада міністрів, міністерства, республіканські комітети, місцеві державні адміністрації тощо – самостійно здійснюють виконавчі функції на території автономії з питань, які віднесено законодавством АРК і України до їх компетенції.

На регіональному рівні виконують свої функції підприємства й установи. Їх адміністрація безпосередньо, з урахуванням особливостей ад-

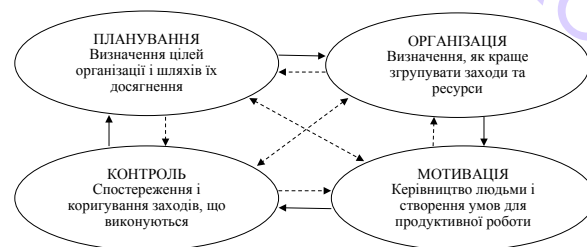


Рис. 2. Основні функції менеджменту у сфері послуг

міністративно-територіальних одиниць, здійснює управління трудовими колективами, спрямовує їх діяльність на виконання завдань виробничого, соціального та іншого характеру [1, с. 297].

Кожен регіон має право здійснювати цілеспрямовану соціально-економічну політику з урахуванням своїх внутрішніх інтересів, наявності відповідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, необхідності реалізації місцевих цілей і завдань.

Оптимальному поєднанню загальнодержавних і регіональних інтересів сприяє така форма співробітництва держави та окремих регіонів, яка сприяє зближенню рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, підвищенню рівня ефективності територіального поділу праці, раціональному використанню ресурсного потенціалу, розвитку ефективних міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків.

Досягти оптимальності загальнодержавних і регіональних інтересів можна завдяки вдалому поєднанню регулювання соціально-економічного розвитку країни на державному та регіональному рівнях.

Також функції регіонального управління можна поділити на чотири групи (рис. 3). Функції управління здійснюються та реалізуються за допомогою методів управління [4, с. 87].



Рис. 3. Функції та методи регіонального управління

До заходів регулювання регіонального розвитку ринку послуг належать: створення регіональних спеціальних фондів; пряме державне інвестування; впровадження змішаного інвестування; регіональний контракт; випуск регіональних цінних паперів; застосування місцевих податків; створення вільних економічних зон; заохочення іноземних інвестицій та ін.

Основні функції державного регулювання ринку

послуг класифікують за характером дії, за характером впливу і за змістом [5, с. 96].

Регулювання ринку послуг здійснюється на національному рівні (встановлюються певні режими для діяльності місцевих та іноземних фірм), двосторонньому (угоди між країнами, положення яких поширюються і на сферу послуг), багатосторонньому (конвенції та інші нормативні акти міжнародних організацій) рівнях.

Найважливіші національні заходи регулювання ринку послуг спрямовані на встановлення і підтримання стандартів обслуговування в таких сферах, як медицина, освіта та інші, на захист внутрішнього ринку послуг від іноземних конкурентів, стимулювання експорту послуг.

Багатостороннє регулювання ринку послуг відбувається шляхом розроблення угод у межах міжнародних організацій широкого профілю. Наприклад, СОТ (Світова організація торгівлі), ЮНКТАД (постійний допоміжний орган Генеральної Асамблеї ООН, утворений у 1964 р., завданням якого є сприяння міжнародній торгівлі; до складу входить 114 держав, Україна – з 1972 р.; штаб-квартира у Женеві) є провідними міжнародними організаціями, що займаються дослідженням і регулюванням торгівлі послугами, розробляють рекомендації для окремих секторів ринку послуг (морських перевезень, страхових

послуг, реалізації новітніх технологій і ноу-хау). Не менш важливим напрямком цієї роботи є розроблення конвенцій та угод у межах спеціалізованих міжурядових організацій (Організації міжнародної цивільної авіації, Міжнародної морської організації, Всесвітньої туристичної організації та ін.).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отож, правова основа, що регулює підприємницькі відносини на ринку послуг, на жаль, далека від досконалості. Основними її недоліками є:

- недостатня систематизованість законів і нормативних актів, що регулюють розвиток національної економіки загалом;
- застарілість багатьох правових і нормативних положень, що регулюють бізнес на ринку послуг;
- нечіткість, багатозначність змісту багатьох положень. Це породжує різночитання, спірні ситуації, які виникають

між підприємцями, ними і владними структурами, ними і споживачами послуг.

Тому особливо важливим питанням залишається визначення оптимальної сукупності законодавчих актів, яка б забезпечила ефективний розвиток комерційного підприємництва на ринку послуг і національної економіки загалом.

Отже, лише комплексний підхід до управління сферою послуг буде забезпечувати сталий розвиток як систем нижчого рівня – підприємств, так і вищого – держави.

#### Список літератури:

1. Данилишин Б. М. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства : монографія / Б. М. Данилишин, В. І. Куценко, Я. В. Остафійчук. – К. : ЗАТ «Нічвала», 2005. – 328 с.
2. Иванов Н. Н. Управление сферой услуг: инфраструктурный подход / Н. Н. Иванов. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2001. – 143 с.
3. Крамаренко В. И. Экономика и менеджмент сферы услуг (Вопросы теории и методологии) / В. И. Крамаренко. – Симферополь : Таврида, 1997. – С. 95.

4. Куценко В. І. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку : монографія / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко. – Чернівці : Видавець Лозовий В. М., 2011. – 656 с.
5. Лавлок К. Маркетинг послуг: персонал, технологи, стратегії / К. Лавлок. – М. : Изд. дом «Вильяме», 2005. – 108 с.
6. Школа І. М. Стратегія розвитку підприємств невиноробничої сфери регіону : навч. посіб. / І. М. Школа, А. А. Вдовічена, Т. М. Ореховська та ін. / За ред. І. М. Школи, А. А. Вдовічена. – Чернівці : Книги – XXI, 2008. – 288 с.

**Пойта И. А.**

Государственное учреждение «Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины»

**АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЫНКА УСЛУГ УКРАИНЫ**

**Резюме**

Статья посвящена проведению анализа закономерностей и устойчивых тенденций в системе управления рынком услуг. Обоснована актуальность исследования развития рынка услуг и его постоянной диверсификации, а также механизмов регулирования и функционирования. Рассмотрены основные функции органов управления рынком услуг в условиях устойчивого развития. Проанализированы особенности регулирования и определены основные тенденции изменений в управлении сферой услуг.

**Ключевые слова:** рынок услуг, менеджмент, уровни управления, государственное управление, региональное управление, функции управления, методы управления.

**Poyta I. O.**

State Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»

**ANALYSIS OF MARKET DEVELOPMENT SERVICES DEPARTMENT UKRAINE**

**Summary**

Article is devoted to the analysis of patterns and trends in sustainable management system market services. The urgency of market research services and its constant diversification and mechanisms of regulation and function. The basic functions of management services market in terms of sustainable development. The features of regulation and the main trends in the management of the service sector.

**Key words:** market services, management, levels of management, public administration, regional administration, management functions, management methods.

УДК 331.108.4

Швець І. Б.  
Полиця А. О.

Донецький національний технічний університет

СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ  
ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні аспекти та узагальнено нормативно-правове регулювання мотивації професійного розвитку персоналу на макроекономічному рівні та на рівні окремих підприємств. Класифіковано основні потреби працівників та запропоновано інструменти, що спонукають персонал до професійного розвитку. Систематизовано основні принципи, на яких має базуватися система мотивації професійного розвитку працівників. Запропоновано визначення поняття мотивації професійного розвитку персоналу та обґрунтовано тип мотиваційного клімату, за яким мотивація персоналу до професійного розвитку буде найбільш ефективною.

**Ключові слова:** мотивація, професійний розвиток, навчання, персонал, мотиваційний клімат.

**Постановка проблеми.** Функціонування підприємств у сучасних умовах відбувається під впливом несприятливого зовнішнього середовища, яке має властивість до постійних та швидких змін. Водночас економічна політика держави, українське законодавство і система оподаткування є чинниками, що створюють певні ризики для сталої діяльності суб'єктів господарювання. Це в свою чергу ставить більшість підприємств перед необхідністю підготовки персоналу до роботи в нестабільних умовах. Високий динамізм зовнішнього середовища обумовлений також якісно новими змінами у техніко-технологічному розвитку, що призвело до якісної зміни ролі працівника у виробництві, перетворивши його у вирішальний фактор виробництва. Невипадково, наприклад, сьогодні понад 85% японських менеджерів пріоритетним своїм завданням вважають розвиток людських ресурсів, в той час як впровадження нових технологій – 45%, а просування на нові ринки – близько 20% [1]. Водночас все більшого поширення в українських компаніях набуває ідея створення системи безперервної освіти працівників. В той час, як у світі швидко зростають та ускладнюються вимоги до знань та професійних компетенцій, в українській системі професійного навчання загострюються протиріччя. За оцінками експертів та представників підприємств, існуюча система професійного навчання на підприємствах за якісними та кількісними показниками не задовольняє не лише перспективним, а й сучасним потребам національної економіки. Така ситуація унеможливує здійснення підготовки конкурентоспроможних кваліфікованих кадрів на підприємствах. Однією із головних перешкод на шляху впровадження ефективної системи самоосвіти постає проблема небажання переважної більшості працівників навчатися через різні причини особистого характеру.

Рівень професійної майстерності та кваліфікація працівника визначають рівень відповідної оплати праці. Про суттєвий вплив освіти та професійної підготовки на рівень заробітної плати персоналу свідчить збільшення диференціації в рівнях заробітної плати залежно від рівня професійної підготовки в США, Великобританії, та деяких інших країнах. Насамперед, це обумовлено технологічними змінами у виробництві та впровадженням нових форм організації праці. Завдяки цьому в останні роки попит на ринку праці збільшився на висококваліфіковану робочу силу та водночас зменшився на малокваліфікованих та

некваліфікованих працівників. Порівняння у рівнях оплати праці в залежності від рівня освіти свідчить про наявність суттєвої диференціації при зростанні рівня освіти (табл. 1).

Таблиця 1  
Розмір середньої заробітної плати в залежності від рівня освіти [2, 3]

Рівень освіти	Середня заробітна плата в рік (дол. США)	
	США	Великобританія
Незавершена середня освіта	23277	37077
Повна загальна середня освіта	34197	54470
Молодший спеціаліст	40556	60911
Бакалавр	57026	67922
Кандидат наук	69958	84238
Доктор наук	88867	96191

Незважаючи на переконливість показників середньої заробітної плати при наявності високого рівня освіти, мотивація працівників залишається вкрай недостатньою. Проте мотивація професійного розвитку залишається найбільш дієвим інструментом забезпечення необхідних кінцевих результатів виробничої діяльності підприємства завдяки виявленню й продуктивному використанню професійного потенціалу працівників. Саме тому мотивація розвитку персоналу підприємства є актуальним науково-практичним завданням, що вимагає подальшого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам питань професійного розвитку працівників приділяли увагу зарубіжні та вітчизняні вчені. Досліджуючи проблему мотивації, В. Хьюїт і Р. Макквайд ґрунтовно розглядали бар'єри професійного розвитку працівників [4; 5]. В. Вант узагальнив досвід мотивації працівників до дистанційного навчання, надаючи цьому виду навчання пріоритетного значення [6]. Основним чинником розвитку сучасного підприємства О. Альохіна розглядає професійний розвиток персоналу [7], а Р. Старик розвиток персоналу вважає одним із елементів системи створення інтелектуального капіталу підприємства [8]. Численні дослідження авторів присвячено вирішенню практичних проблем мотивації професійного розвитку працівників. Так, Т. Дорошенко розглядає особливості впровадження стимулювання професійного розвитку працівників в системі стратегічного

розвитку підприємства [9]. На думку О. Стахова, важливе значення для стимулювання працівників до професійного розвитку має поточна оцінка персоналу [10].

Мотивація професійного розвитку персоналу ґрунтується на основних засадах мотивації особистості та системному підході до створення системи розвитку персоналу. Досліджуючи сутність системи розвитку персоналу, Н. Том зауважує, що вона є цілеспрямованим комплексом інформаційних, освітніх та прив'язаних до конкретних робочих місць елементів, що сприяють підвищенню кваліфікації працівників певного підприємства відповідно до завдань розвитку самого підприємства, потенціалу та схильностей працівників [11]. Більш широке поняття надає А. Кібанов. На його думку, розвиток персоналу являє собою сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом у сфері навчання персоналу організації, його перепідготовки й підвищення кваліфікації [12]. Основною метою мотивації працівника до навчання Н. Костюк вважає досягнення позитивного результату навчання у відповідності до соціальних цінностей особистості, колективу і суспільства в цілому [13]. Розглядаючи інструменти зовнішньої мотивації до професійного розвитку, Ю. Ужакіна відзначає, що мотивація до навчання – це процес спонукання працівника до діяльності, спрямованої на власний розвиток за допомогою активації внутрішніх факторів і зовнішнього впливу.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявність наукових досягнень українських і зарубіжних авторів, мотивація навчання та професійного розвитку персоналу залишається недостатньо дослідженою і потребує подальшого дослідження щодо теоретичних засад організації системи мотивації професійного розвитку працівників.

**Мета статті** полягає у розробці науково-методичних засад створення системи мотивації професійного розвитку персоналу на підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** Сутність мотивації розвитку персоналу складається з двох взаємопов'язаних процесів: мотивації персоналу та процесу розвитку знань, навичок працівників і підвищення їхнього рівня кваліфікації. Тому для визначення сутності мотивації професійного розвитку персоналу доцільно розглянути кожен складову цього процесу. На підставі дослідження і систематизації таких понять, як «розвиток персоналу» і «мотивація персоналу» різних авторів пропонується визначення цієї категорії як системний процес опосередкованого управлінського впливу на працівників через систему стимулів професійного розвитку з метою удосконалення ними своїх знань, умінь та навичок, що дозволить підвищити продуктивність праці, а отже, і максимізувати прибуток підприємства.

Окремі питання підвищення кваліфікації працівників на підприємствах регулюється Законами України «Про освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про вищу освіту», Положенням про порядок кваліфікаційної атестації осіб, які здобувають професійно-технічну освіту, затвердженим спільним наказом Мінпраці і МОН від 31 грудня 1998 р. Так, статтею 57 Закону України «Про освіту» передбачено періодичність підвищення кваліфікації не рідше одного разу на п'ять років. Щодо стимулювання працівників до професійного розвитку держава лише гарантує встановлення підвищених посадових окладів за наукові ступені і

вчені звання. У Законі України «Про професійно-технічну освіту» основна увага приділяється лише питанню фінансування підвищення кваліфікації працівників. Так, передбачається, що підвищення кваліфікації педагогічних працівників державних професійно-технічних навчальних закладів та установ здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України, комунальних – за рахунок коштів місцевого бюджету, приватних – за рахунок коштів власника. Отже, існуючі нормативно-правові акти України не враховують особливостей підвищення професійного рівня працівників і не передбачають заходів щодо його стимулювання.

Позитивним кроком щодо державного регулювання заходів із професійного розвитку слід розглядати прийняття 12 січня 2012 р. Закону України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-VI [14], що визначає організаційні, правові та фінансові основи функціонування системи стимулювання професійного розвитку працівників на підприємствах України. Зокрема, для підвищення конкурентоспроможності працівників цим законом визначено, що роботодавці зобов'язані забезпечувати підвищення кваліфікації працівників не рідше ніж один раз на п'ять років. Законом також передбачено, що роботодавці можуть здійснювати як формальне, так і неформальне професійне навчання працівників на підприємствах. В Україні промислові підприємства мають деякі труднощі при підборі робітничих кадрів, а саме: або претендент не має навіть мінімальної необхідної кваліфікації, або достатнього досвіду роботи. Тому впровадження неформального навчання може мати позитивні наслідки, оскільки це навчання даватиме можливість підприємствам оперативно здійснювати підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників відповідно до потреб виробництва. Проведення неформального навчання не потребує ліцензування на право надання освітніх послуг і тому може бути дієвим інструментом для промислових підприємств при вирішенні питання щодо залучення кваліфікованих робітників.

Для того щоб система мотивації професійного розвитку персоналу була ефективною і забезпечувала очікувані результати, необхідним є створення системи наукових принципів, до яких слід віднести наступні:

1. *Принцип законності*, що передбачає необхідність дотримання норм чинного законодавства, нормативних та інших документів, які прийняті на підприємстві (колективному договору, правилам внутрішнього трудового розпорядку тощо) при здійсненні заходів мотивації професійного розвитку.

2. *Принцип своєчасного заохочення за результатом*, який передбачає, що отримання запланованих результатів від професійного навчання має здійснюватися протягом короткого часу після проходження навчання, та було пов'язано з результатами навчання працівника, а не асоціювалося працівником з іншими причинами.

3. *Принцип єдності* передбачає використання єдиних засобів та форм мотивації для всіх працівників підприємства.

4. *Принцип системності* передбачає, що мотивація розвитку персоналу має бути перманентним процесом.

5. *Принцип перспективності* передбачає, що заходи щодо мотивації професійного розвитку працівників мають носити випереджаючий характер, тобто бути актуальними, затребуваними і спрямованими на майбутнє.



6. Принцип гнучкості та оперативності передбачає своєчасний перегляд системи мотивації професійного розвитку в залежності від змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, цілей підприємства та його фінансового стану [15].

Мотивація, як процес зміни стану і ставлення працівника до навчання, ґрунтується на мотивах, які являють собою певні причини, що спонукають працівника діяти. Більшість дослідників виділяють два основних типу мотивації до навчання: внутрішню і зовнішню. Зовнішня мотивація являє собою використання методів заохочення, стимулювання, критики і покарання. Однією з умов мотивації працівників до професійного розвитку, відповідно до даної теорії, є впевненість працівника у наявності прямого зв'язку між навчанням і його наслідками. Однак, такий тип мотивації є поверхневим, короточасним і може бути застосований, коли працівник має слабку підготовку, а матеріал для вивчення є складним та погано структурованим, нецікавим, або у випадку, коли не простежується зв'язок навчання із практичною діяльністю працівника. Внутрішня мотивація має акцент на самому навчальному матеріалі та носить стійкий і тривалий характер. Для посилення внутрішньої мотивації працівника необхідно структурувати матеріал, зробити навчання цікавим і орієнтувати працівника на досягнення конкретних практичних цілей [17].

Більш доцільною для практичних цілей є систематизація мотивів до навчання та професійного розвитку за такими групами:

- соціальні (усвідомлення соціальної значущості навчання, потреба у розвитку світогляду та інші);
- пізнавальні (інтерес до отримання нових знань, вмінь, навичок, прагнення до розвитку пізнавальних здібностей та інші);
- особистісні (бажання користуватися авторитетом) [16, с. 45].

Забезпечення ефективного стимулювання працівників до професійного розвитку має враховувати потреби працівників. Виявивши одну або кілька важливих для працівника потреб, необхідно обрати найбільш оптимальний спосіб мотивації професійного розвитку. Основні методи задоволення потреб працівника, згідно з класифікацією А. Маслоу, наведені у табл. 2.

Таблиця 2

**Потреби та інструменти, що спонукають персонал до професійного розвитку**

Потреби	Інструменти
Самовираження	- постановка більш складних цілей навчання; - надання самостійності при обранні теми навчання; - заохочення прояву ініціативи і самостійності в процесі підвищення кваліфікації.
Визнання і статус	- публічне визнання заслуг у навчанні; - просування по кар'єрних сходах;
Приналежність до колективу	- підкреслення важливості навчання працівника для підприємства; - надання інформації про майбутні нововведення на підприємстві;
Безпека і гарантія	- впровадження матеріальної винагороди за підвищення кваліфікації; - надання відгулів, вільного часу.

Одним із основних факторів ефективного стимулювання професійного розвитку працівників

є мотиваційний клімат на підприємстві. З цього приводу Дж. Пфеффер зауважує: «Створення приємної та стимулюючої атмосфери, яка дозволить працівникам проявляти свої здібності при виконанні професійних обов'язків, є дієвим засобом підвищення мотивації і продуктивності праці працівників. Створення таких умов може викликати труднощі і вимагати більш тривалий час, ніж звичайний вплив на працівників через важелі винагороди» [18, с. 15]. Сукупність умов, які впливають на мотиви працівників для досягнення цілей підприємства та їх особистих цілей являють собою мотиваційний клімат підприємства, який доцільно розглядати за чотирма типами (рис. 1).



Рис. 1. Типи мотиваційного клімату [19]

Для успішного функціонування системи мотивації працівників до професійного розвитку більш важливим є активно-особистісний клімат, у якому поєднана можливість професійного розвитку і самореалізації працівника з високою вимогливістю і підпорядкуванням діяльності працівника інтересам підприємства. Саме за цього мотиваційного клімату мотивація професійного розвитку працівників буде найефективнішою. На практиці такий клімат існує в деяких міжнародних підприємствах, у яких отримала поширення японська філософія менеджменту. У протилежність цьому пасивно-безособистісний клімат характеризується низькою вимогливістю і байдужістю до особистості працівника, внаслідок чого спостерігається низький рівень пізнавальної активності, вичікувально-пасивна поведінка працівників, які використовують свої здібності і ініціативу фрагментарно і безсистемно. Професійний розвиток не є внутрішньою потребою працівників і здійснюється завдяки зовнішнім обставинам.

Пасивно-особистісний і активно-безособистісний клімат є проміжними видами, які характеризуються наявністю підтримки працівника керівництвом. Основний принцип організації діяльності в таких колективах – відсутність змін. У разі наявності на підприємстві активно-безособистісного клімату стимулювання професійної діяльності здійснюється в умовах застосування до працівників жорстких вимог та строгої регламентації діяльності. При цьому прояви індивідуальності не заохочуються. В таких умовах через відсутність корпоративного духу працівники відчувають дискомфорт і незадоволеність. Але за таким кліматом мотивація професійного розвитку буде більш ефективнішою, ніж за попереднім типом мотиваційного клімату. Таким чином, можливо стверджувати, що найефективнішим організаційним кліматом для мотивації професійного розвитку працівників є активно-особистісний клімат.

Зміни у сучасному виробництві викликали в країнах з розвинутою ринковою економікою розповсюдження системи заробітної оплати, що ґрунтується на оцінці знань та рівня компетентності. Основним принципом такої системи є винагорода працівника за оволодіння додатковими навичками

або знаннями, а не за потенційний вклад займаної їм посади у досягненні цілей організації, що є основним принципом традиційної системи заробітної оплати. Аналіз такої системи оплати праці свідчить, що їй притаманні певні переваги та також недоліки (табл. 3).

Таблиця 3  
Переваги і недоліки системи оплати праці за рівень компетентності

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– мотивація працівників до професійного розвитку;</li> <li>– уникнення надмірного акценту на кількісні цілі;</li> <li>– оплата працівнику за наявність реальних здібностей, а не результатів, які не завжди можливо контролювати.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– виникнення труднощів при визначенні критерію ефективності певних компетенцій;</li> <li>– неврахування результатів діяльності, які є пріоритетними для підприємства;</li> <li>– відсутність гарантії, що необхідні компетенції працівників забезпечать ефективне виконання завдань.</li> </ul>

Д. Браун і М. Армстронг відзначають актуальність та дієвість цієї системи оплати праці: «Підприємства знаходять, що їх ефективна діяльність залежить від наявності компетентних працівників. Оплата за рівень компетентності означає, що

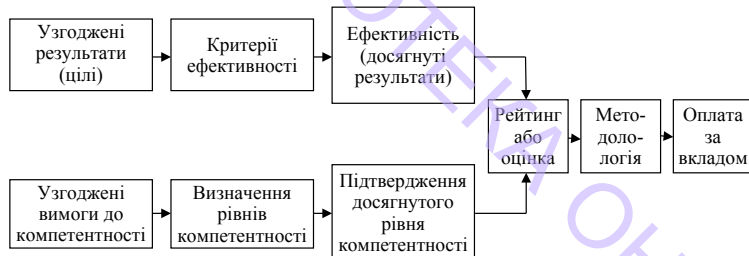


Рис. 2. Схема процесу оплати праці за трудовим вкладом [18]

організація орієнтується на майбутнє, а не на минуле» [18, с. 252].

Одним із практичних підходів щодо мотивації працівників до професійного розвитку, який мінімізує недоліки системи оплати праці за рівень компетентності, є оплата та трудовим вкладом, так звана «оплата за ефективність», яка запропонована Г. Брумбахом. Пояснюючи сутність та основні переваги підходу, автор зазначає, що ефективність поєднує як поведінку, так і результат. Поведінка являє собою не тільки інструмент досягнення результатів, вона сама по собі є результатом – продуктом розумових і фізичних зусиль працівника при виконанні завдання, що має підлягати оцінці незалежно від результатів [18, с. 253]. Схема процесу оплати праці за трудовим вкладом наведений на рис. 2.

Розглянута модель оплати праці є такою, що має бути покладена в основу розробки систем мотивації праці працівників до професійного розвитку в різних умовах функціонування підприємств.

**Висновки і пропозиції.** Мотивація професійного розвитку персоналу має складатися із двох рівнозначних процесів – оцінки результатів роботи працівника і рівня компетентності. Забезпечити таку двоїстість можливо за умов впровадження оплати за ефективність в широкому сенсі: оплата за результат має бути оплатою за досягнуті результати, а оплата за компетентність має стати оплатою за майбутній успіх. Саме така двоїстість цього процесу робить підхід до побудови системи оплати праці найбільш ефективною: працівники зацікавлені не тільки у вирішенні поточних завдань, а й спрямовані на вирішення стратегічних завдань, розв'язання яких потребує постійного професійного розвитку.

#### Список літератури:

- Крамаренко В. І. Управління персоналом фірми. – К.: ЦУЛ, 2003. – 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/34/2295.html>.
- EducationPays, U.S. CensusBureauFinds [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alcalde.texasexes.org/2011/09/education-pays-u-s-census-bureau-finds/>.
- AverageUKSalary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.averagesalarysurvey.com/article/average-uk-salary/17141530.aspx>.
- Huitt W. Motivation to Learn: An Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.edpsycinteractive.org/topics/motivation/motivate.html>.
- McQuaid R., Lindsay S., Johnson S. An appetite for learning: increasing employee demand for skills development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukces.org.uk/assets/ukces/docs/publications/praxis-3-an-appetite-for-learning.pdf>.
- Wang M., Ran W., Liao J. Performance-Oriented Approach to E-Learning in the Workplace [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ifets.info/journals/13\\_4/15.pdf](http://www.ifets.info/journals/13_4/15.pdf).
- Алехина О. Стимулирование работников организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.asd-russia.ru/publishing/2\\_ocenka\\_i\\_stimulirovanie\\_personala/o.alexina\\_stimulirovanie\\_razvitiya\\_rabotnikov\\_organizacii](http://www.asd-russia.ru/publishing/2_ocenka_i_stimulirovanie_personala/o.alexina_stimulirovanie_razvitiya_rabotnikov_organizacii).
- Старик Р. Управління знаннями як фактор розвитку інтелектуального капіталу і підвищення конкурентоспроможності / Р. Старик // Ефективність державного управління : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 26. – С. 375-381.
- Дорошенко Т. М. Стимулювання професійного розвитку працівників в системі стратегічного розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu\\_e/2009\\_15/stat\\_09/38.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/stat_09/38.pdf).
- Стахів О. Проведення оцінки персоналу на підприємстві з метою стимулювання працівників до підвищення кваліфікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.nbu.gov.ua:8080/bitstream/handle/123456789/20039/06-Stahiv.pdf>.
- Том Н. Развитие персонала как инструмент управления предприятием / Н. Том // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 2. – С. 69-74.
- Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 453 с.
- Костюк Н. В. Развитие позитивной мотивации к обучению учащихся начального профессионального образования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://childpsy.ru/dissertations/id/18814.php>.
- Закон України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-VI від 12 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
- Рекомендації щодо сприяння стимулюванню зацікавленості роботодавців у підвищенні професійного рівня працівників від 3 грудня 2008 р. № 564 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN44854.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN44854.html).
- Шиянов Е. Н., Котова И. Б. Развитие личности в обучении. – М.: Академия, 1999. – 288 с.

17. Кречетников К. Г. Проектирование средств информационных технологий обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/IEEE/Russian/2002/Nr%201/OTO\\_2002\\_1\\_03.pdf](http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/IEEE/Russian/2002/Nr%201/OTO_2002_1_03.pdf).
18. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата праці: Практичний посібник з побудови оптимальної системи оплати праці та винагороди персоналу / Пер. з англ. за наук. ред. Т. В. Герасимової. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 512 с.
19. Батьковский А., Попов С. Приемы мотивации к труду и профессиональному росту [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/18\\_1\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/18_1_99.htm).

**Швец И. Б.  
Польця А. О.**

Донецкий национальный технический университет

#### СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

##### Резюме

Исследованы теоретические аспекты и обобщено нормативно-правовое регулирование мотивации профессионального развития персонала на макроэкономическом уровне и на уровне отдельных предприятий. Классифицированы основные потребности работников и предложены инструменты, которые побуждают персонал к профессиональному развитию. Систематизированы основные принципы, на основе которых должна основываться система мотивации профессионального развития работников. Предложено определение понятия мотивации профессионального развития персонала и тип мотивационного климата, при котором мотивация персонала к профессиональному развитию будет наиболее эффективной.

**Ключевые слова:** мотивация, профессиональное развитие, обучение, персонал, мотивационный климат.

**Shvets I. B.  
Polytsia A. O.**

Donetsk National Technical University

#### DESIGNING OF THE MOTIVATION SYSTEM OF THE STAFF PROFESSIONAL DEVELOPMENT

##### Summary

The theoretical aspects were investigated and legal regulations of motivation professional development of employees at the macroeconomic level and at the level of individual enterprises were generalized. The basic needs of employees were classified and tools that encourage staff to professional development were proposed. The basic principles on which to base the system of motivation professional development of employees were systematized. The definition of motivation professional development of employees and type of motivational climate, according to which motivation professional development of staff be most effective were proposed.

**Key words:** motivation, professional development, training, employee, motivating climate.

УДК 657.1:331.1

Попкова О. О.

Львівська комерційна академія

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ  
НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ЗГІДНО З П(С)БО

Розглядається облік витрат на оплату праці будівельного підприємства за видами будівельних робіт. Запропоновано структуру аналітичного обліку витрат на оплату праці для будівельного підприємства.  
Ключові слова: витрати на оплату праці, облік заробітної плати.

**Постановка проблеми.** Будівельна галузь є однією з галузей матеріального виробництва, яка динамічно розвивається в останні роки. Особливості, зумовлені характером будівельної продукції, справляють істотний вплив на порядок ведення бухгалтерського обліку в даній галузі. До найбільш істотних з них можна віднести територіальну відособленість об'єктів будівництва, багато в чому індивідуальний характер будівельного виробництва, тривалість проектування і будівництва об'єкта, різноманіття видів будівельно-монтажних робіт під час будівництва об'єкта. Перелічені особливості обумовлюють специфічний порядок обліку собівартості будівельних робіт, до складу якої входять витрати на оплату праці. Недостатність аналітичності інформації призводить до не достовірного визначення собівартості окремих видів будівельних робіт в частині витрат на оплату праці, що у свою чергу дає не повну інформацію про собівартість об'єкта будівництва у цілому. Ефективна організація методики обліку витрат на оплату праці стає нагальною проблемою багатьох будівельних організацій, що вимагає оперативного вирішення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання методики бухгалтерського обліку витрат на оплату праці підприємствах, зокрема будівельних розглядали численні науковці, серед яких Бутинець Ф.Ф., Круппка Я.Д., Задорожній З.В., Мельник Р.О., Саух І.В. Покатаєва О.В., Кошулинська Г.О. Старченко Н.М. Єремян О. М. та ін. [1; 4; 5; 6; 7]. Проте, на нашу думку, питанню аналітичного обліку витрат на оплату праці будівельних підприємств приділено недостатньо уваги.

**Мета статті.** Метою написання даної статті є дослідження особливостей методики аналітичного обліку витрат на оплату праці робітників на будівельному підприємстві й надання рекомендацій щодо її покращення.

**Виклад основного матеріалу.** Процес будівництва характеризується різноманіттям будівельно-монтажних робіт: будівельні, монтажні, роботи по капітальному ремонту, пусконаладжувальні, бурові, геологорозвідувальні та інші роботи. Собівартість нового об'єкта формується за рахунок витрат, пов'язаних з використанням у процесі будівництва машин і механізмів, прямих матеріальних затрат, витрат на оплату праці та відрахувань на соціальне страхування, використання інших виробничих ресурсів. При цьому однією з основних статей калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт є витрати на оплату праці.

Бухгалтерський облік витрат на оплату праці (нарахування заробітної плати), згідно Плану рахунків, ведеться на рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». У даному рахунку передбачено три субрахунки:

- 1) 661 «Розрахунки за заробітною платою»;
- 2) 662 «Розрахунки з депонентами»;
- 3) 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

Діюча модель аналітичного обліку витрат на оплату праці, встановлена законодавством, завжди являлася об'єктом для дискусій більшістю вчених. У таблиці 1 відібрано основні пропозиції вчених щодо удосконалення структури рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», аналітики на субрахунках четвертого та п'ятого порядків.

Таблиця 1  
Структура рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» поглядами вчених

Вчені / рахунки	Покатаєва О.В., Кошулинська Г.О. [5]	Старченко Н.М. [7]	Єремян О. М. [1]
661	Розрахунки за заробітною платою	Розрахунки за заробітною платою	Розрахунки за заробітною платою
6611	Розрахунки за нарахованими виплатами	Поточні виплати	Поточні виплати
66111	Поточні виплати	Заробітна плата за окладами і тарифами	Заробітна плата за окладами і тарифами
66112	Заробітна плата за окладами і тарифами	Інші нарахування з оплати праці	Інші нарахування з оплати праці
66113	Інші нарахування з оплати праці	Виплати за невідпрацьований час	Виплати за невідпрацьований час
66114	Виплати за невідпрацьований час	Премії та інші заохочувальні виплати	Премії та інші заохочувальні виплати
66115	Премії та інші заохочувальні виплати		
66116	Комісійні винагороди		
6612	Виплати при звільненні	Виплати при звільненні	Виплати при звільненні
6613	Виплати після закінчення трудової діяльності	Інші виплати працівникам	Виплати після закінчення трудової діяльності
6614	Розрахунки за виплатою відпускних		Виплати інструментами власного капіталу
6615			Інші довгострокові виплати

Запропоновані вченими структури мають місце на існування, якщо вони налаштовані на певну специфіку діяльності окремого підприємства. Проте, для підприємств будівельної галузі вони будуть недостатніми.

Враховуючи особливості діяльності будівельних підприємств, нами були виділені основні види робіт, на яких спеціалізуються дані підприємства (рис. 1).

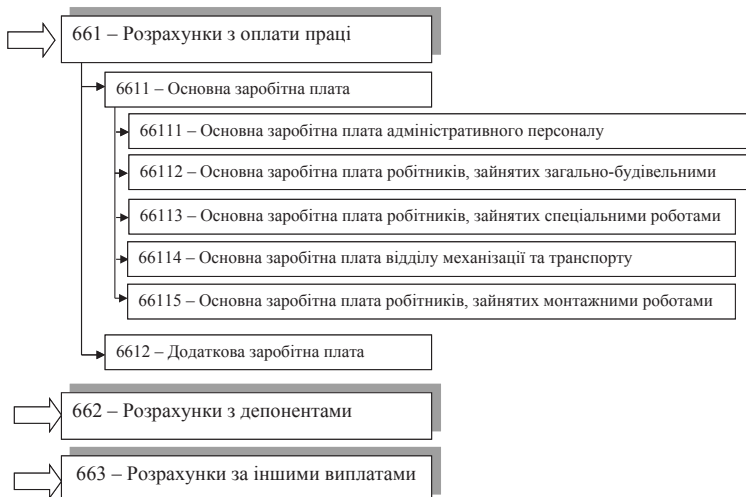


**Рис. 1. Основні напрями будівельних робіт на досліджуваних підприємствах**

Проблемою, що виникла на практиці, є те, що у більшості будівельних підприємств не ведеться аналітика витрат у розрізі будівельно-монтажних робіт. Бухгалтерія не володіє інформацією щодо величини витрат на оплату праці, які було понесено на той чи інший вид робіт. Дана проблема обумовлюється тим, що бухгалтерський облік витрат на оплату праці ведеться за стандартною схемою, передбаченою П(С)БО. Лише на окремих підприємствах обліковою політикою визначено поділ заробітної плати на основну та додаткову, і, відповідно, відкриття до рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» субрахунки четвертого порядку, а саме:

- 6611 «Основна заробітна плата»;
- 6612 «Додаткова заробітна плата».

Проте, навіть цього недостатньо для охоплення всіх аспектів обліку витрат на оплату праці при різноманітності видів будівельно-монтажних робіт. Для вирішення даної проблеми, нами було запропоновано наступну структуру рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», яка є допоміжним механізмом розрахунку собівартості робіт у частині витрат на оплату праці (Рис. 2).



**Рис. 2. Пропонована структура рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» будівельного підприємства**

Як видно з рис. 2, поділ рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» був здійснений на дві складові, які є звичними для більшості підприємств, проте доповнений субрахунками, що відповідають меті нашого дослідження.

Отже, по кредиту рахунку 66111 «Основна заробітна плата адміністративного персоналу» відображаються витрати на оплату праці апарату управління будівельного підприємства. Сюди входять: заробітна плата директора, бухгалтерії, керівників підрозділів, менеджерів та ін. офісного персоналу.

Витрати на оплату праці робітників, зайнятих загально-будівельними роботами відображаються по кредиту рахунку 66112 «Основна заробітна плата робітників, зайнятих загально-будівельними роботами». Сюди відносяться суми заробітної плати бетонярів, арматурників, робітників, що виконують кам'яні, оздоблювальні, земляні та інші роботи. Оскільки загально-будівельні роботи охоплюють у собі низку інших напрямів робіт, на нашу думку, доцільно буде до даного субрахунку ввести додаткове субконто – види робіт. Це дозволить з високою мірою точності відобразити суму витрат на оплату праці по певному виду робіт, а також інформацію про кількість робітників однієї кваліфікації, що у свою чергу дає оцінку потужності підприємства щодо його персоналу.

На рахунку 66113 «Основна заробітна плата робітників, зайнятих спеціальними роботами» відображають заробітну плату, нараховану за теплоізоляційні та санітарно-технічні роботи, бригади за буріння і кріплення стовбура свердловини, а також за виконання підготовчо-заклучних операцій.

Витрати на оплату праці машиністів колісних і гусеничних тракторів, що беруть участь у технологічному процесі будівельно-монтажних робіт, машиністів автомобільних кранів, помічники машиністів, водіїв, вантажників відображаються в обліку за кредитом рахунку 66114 «Основна заробітна плата відділу механізації та транспорту».

Монтаж устаткування є досить трудомістким виробництвом. Рівень ручної праці досягає 50%, тому у витратах на монтаж устаткування питома вага витрат на оплату праці набагато вища, ніж в цілому по будівництву. Лише основна заробітна плата виробничих робітників при монтажі обладнання в середньому складає 40%. Тому заробітна плата монтажних робітників потребує обліку на окремому субрахунку, у якому відображається сума за виконання підготовчих і пусконаладжувальних робіт, аналітичний облік яких ведеться по кредиту рахунку 66115 «Основна заробітна плата робітників, зайнятих монтажними роботами».

Вважаємо, що поділ додаткової заробітної плати за видами робіт є недоцільним, оскільки вона носить нерегулярний характер.

Загалом, запропонована структура аналітичного обліку витрат на оплату праці передбачає формування облікової інформації щодо оплати праці за виконання окремих видів робіт, а також зарплату допоміжного та адміністративного персоналу.

**Висновки і пропозиції.** На основі проведеного дослідження доведено, що запропонована законодавством модель аналітичного обліку витрат на оплату праці є недосконалою, про що також свідчать численні праці інших науковців. Будівельна галузь характеризується різними видами будівельних робіт, які потребують досконалого обліку. Запропонована модель аналітичного обліку дозволить відслідковувати витрати на оплату праці по окремому виду робіт, що у свою чергу дасть більш точну інформацію для формування собівартості будівельного об'єкту.

**Список літератури:**

1. Єремян, О. М. Вдосконалення системи обліку та оптимізація оподаткування розрахунків з оплати праці в сучасних умовах розвитку ринкових відносин [Текст] / О. М. Єремян // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 116-119.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995р. №108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
3. Інструкція зі статистики заробітної плати : Затверджена Наказом Міністерства статистики України від 13 січня 2004 року № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Облік в будівництві: підручник / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Р. О. Мельник ; М-во освіти і науки України ; ТДЕУ. – Т. : Екон. думка, 2005. – 606 с.
5. Покатаєва О. В., Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві [Текст] / О. В. Покатаєва, Г. О. Кошунинська // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 138-140.
6. Саух І. В. Витрати на оплату праці: економічна сутність / І. В. Саух // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2010. – № 4(54). – С. 288.
7. Старченко Н. М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам в бюджетних установах [Текст] / Н. М. Старченко // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – № 9(33), Ч. 3. – 2012.

**Попкова Е. А.**

Львовская коммерческая академия

**МЕТОДИКА УЧЕТА РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ СОГЛАСНО СО СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

**Резюме**

Рассматривается учет расходов на оплату труда строительного предприятия за видами строительных работ. Предложена структура аналитического учета расходов на оплату труда для строительного предприятия.

**Ключевые слова:** расходы на оплату труда, учет заработной платы.

**Popkova O. O.**

Lviv Commercial Academy

**METHOD OF ACCOUNTING THE LABOR COSTS IN BUILDING INDUSTRIES IN ACCORDANCE WITH ACCOUNTING STANDARTS OF UKRAINE**

**Summary**

We considered the accounting for labor costs in building industries by types of construction works. It was suggested the structure of analytical accounting of labor costs for building companies.

**Key words:** accounting for labor costs, accounting payroll.

УДК 336.02

Постоленко Ю. П.

Одеський національний економічний університет

## УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Досліджено особливості бюджетного процесу на макрорівні. Визначено основні характеристики бюджетного процесу на рівні суб'єкта господарювання. Проаналізовано взаємозв'язок бюджетних процесів на різних рівнях економічної системи. Виявлено основні проблеми сучасного бюджетного процесу.

**Ключові слова:** бюджет, бюджетний процес, державний бюджет, бюджет суб'єкта господарювання.

**Постановка проблеми.** Бюджет є основою ефективного функціонування будь-якої сучасної економічної системи. Виконання соціально-економічних функцій держави здійснюється на основі формування і реалізації державної бюджетної політики, яка заснована на відповідному бюджеті. Бюджет є однією із найважливіших інституційних основ економічної незалежності держави. Бюджет забезпечує акумулювання коштів, що необхідні для фінансування потреб держави та проведення державної внутрішньої і зовнішньої політики. Бюджет одночасно є важливим елементом ринкових відносин і адміністративним інструментом. Бюджет обумовлює результати реалізації соціально-економічних процесів на різних рівнях.

У сучасних умовах для виживання і збереження довгострокової конкурентоспроможності суб'єкта господарювання повинні постійно адаптувати свою діяльність до умов ринкового оточення. В такій ситуації все більшого значення набуває удосконалення системи управління діяльністю суб'єктів господарювання, що має базуватися на ефективній системі формування та реалізації їх бюджетів.

На кожному рівні формування та реалізації бюджету є певні особливості та відмінності. Однак є ряд однакових правил реалізації бюджетного процесу, що дозволяє взаємопов'язувати бюджети різних рівнів у межах економічної системи держави.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Процес реалізації ефективної бюджетної політики розглядали О.Я. Колісник [3], Л.В. Лисяк [4], А.І. Сухоруков [6], В. Сідлецький [5], С.І. Юрій [9] та інші. Питання бюджетування розглядали у своїх працях М.Д. Білик, І.О. Бланк [2], Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.В. Ковальов, В.Ф. Палій, В.П. Савчук, Я.В. Соколов, М.Г. Чумаченко, набутки яких є змістовними та маючими практичну цінність.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте, проблеми оптимізації бюджетного процесу на рівні держави та особливо на рівні суб'єктів господарювання залишаються актуальними та не в повній мірі дослідженими. Після прийняття нового Бюджетного кодексу зросла актуальність проблеми дослідження бюджетного процесу на рівні держави, зокрема його основної стадії – стадії виконання бюджету як із прибуткової, так і з витратної частин.

**Мета статті.** Головною метою статті є дослідження основних можливостей та проблем реалізації бюджетного процесу на різних рівнях економічної системи України.

**Виклад основного матеріалу.** Бюджетний процес являє собою вид діяльності, що здійснюється в певній логічній послідовності, має циклічний характер, що виражається у здійсненні послідовної

сукупності процесуальних дій, що направлені до єдиної мети.

Сутність бюджетного процесу пов'язана з обґрунтуванням бюджетних процедур, їхнім групуванням і логічним спрямуванням на досягнення поставленої мети, якою є забезпечення економічного суб'єкта таким обсягом грошових коштів, котрого він потребує для повсякденного виконання своїх функцій і стратегічних завдань. Ці процедури мають бути чіткими, взаємопов'язаними, завершеними, такими, що базуються на попередніх та складаються у єдиний бюджетний процес [4].

Бюджетний процес на рівні держави – це особливий вид діяльності відповідних державних структур. Ця діяльність передбачає складання, розгляд, затвердження, виконання бюджетів, контроль за виконанням бюджетів у кожній ланці бюджетної системи України. Ця діяльність не є довільною, вона регламентується нормами права, передусім Бюджетним кодексом України.

Бюджетний процес на рівні підприємства – управлінська технологія, яка використовується для забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів підприємства чи його структурних елементів для досягнення визначеної мети функціонування. В такому бюджеті мають бути представлені за кількома варіантами розписані потреби та ресурси підприємства у кількісній формі. Основна мета бюджетного процесу на мікрорівні – це координація напрямків діяльності всіх підрозділів на досягнення кінцевого результату, яким є забезпечення ефективного розвитку.

Кожна стадія бюджетного процесу як частина єдиного процесу має свої особливості. Стадія є самостійним елементом бюджетного процесу та певним рівнем у досягненні кінцевої мети цього процесу. Для цього використовуються певні форми, методи, важелі, інструменти, способи, орієнтуючись на стратегічні перспективи та завдання соціально-економічного розвитку економічного суб'єкта. Кожна стадія базується на попередній, складаючи в цілому єдиний бюджетний процес. Вдосконалення бюджетного процесу неможливо без вдосконалення етапів складання, затвердження та виконання державного бюджету або бюджету підприємства.

Основними ознаками бюджетного процесу на макрорівні є бюджетне прогнозування і складання розрахунків показників бюджету на перспективу, бюджетне програмування, вибір сценарію розвитку економіки, на підставі якого формується проект бюджету наступного року, вибір показників бюджету та встановлення вимог до переліку показників, врахування бюджетних обмежень, вибір методу складання проекту бюджету, визначення механізму взаємодії президентської, виконавчої та законодавчої гілок влади стосовно змісту та вимог до майбутнього бюджету, необхідність орга-

нізації відносин між органами державної влади і місцевого самоврядування стосовно розподілу бюджетних коштів між окремими бюджетами, організація виконання бюджету.

Для макрорівні перелік ознак є дещо скороченим.

У бюджетному процесі на різних рівнях найважливішим фактором його існування і функціонування є динамічність. Обов'язковою ознакою бюджетного процесу є система техніко-організаційних нормативів витрат, що діють протягом визначеного часу.

Бюджетний процес можна вважати ефективним за умови чіткого визначення завдань, які формує економічний суб'єкт, якості реалізації завдань: уточнення стратегічних пріоритетів, завдань та функцій суб'єкта; розробка основних напрямів бюджетної політики на наступний рік, виявлення матеріальних, трудових та фінансових резервів; забезпечення реальності прогнозних обсягів доходів і витрат бюджету; збалансування бюджету; забезпечення своєчасного та повного надходження бюджетних ресурсів відповідно до затверджених обсягів; своєчасне і повне фінансування запланованих витрат; якісне та своєчасне розроблення і затвердження звітності; здійснення контролю за дотриманням податкового і бюджетного законодавства тощо.

Ці завдання є узагальненими, кожне з яких містить широкий спектр конкретних завдань, пов'язаних з окремими аспектами бюджетного процесу відповідного рівня.

Складність і масштабність завдань обумовлені складністю і масштабом бюджетного процесу у цілому, кількістю та функціями його учасників, різними чинниками зовнішнього і внутрішнього, об'єктивного та суб'єктивного, кількісного та якісного походження.

У вітчизняній фінансовій літературі та нормативно-правових актах принципам організації бюджетного процесу не приділяється належна увага.

До принципів організації бюджетного процесу на макрорівні доцільно віднести, у першу чергу, узагальнюючі принципи формування бюджетної політики та спеціальні принципи, які відображають особливості бюджетного процесу і мають відношення тільки до нього, зокрема, такі: єдності теорії і практики, взаємозв'язку, самостійності, об'єктивності, ефективності, соціальної справедливості та неупередженості, розвитку, законності, зіставності та порівняльності, історизму, стабільності, директивності, безперервності, повноти, реальності, планованості та пропорційності, наукової обґрунтованості, демократії, компетентності, гнучкості, системності, пріоритетності, економії, гласності, публічності і прозорості, зацікавленості, відповідальності, бюджетного контролю у бюджетному процесі.

Відсутність таких принципів у Бюджетному кодексі наносить шкоду бюджетному процесу у цілому, хоч окремі принципи цього процесу у Кодексі наведені як принципи побудови бюджетної системи.

Основні принципи бюджетного процесу на мікрорівні мають бути закріплені у бюджетному кодексі підприємства, який має бути основним документом в системі внутрішнього документообігу, що регламентує фінансово-господарську діяльність підприємства. Кодекс повинен враховувати специфічні умови функціонування суб'єкта господарювання.

Вченими розроблені численні принципи бюджетного процесу на мікрорівні [3; 4].

Основними принципами вважаємо такі:

1. Принцип безперервності бюджетного процесу.

2. Принцип формування єдиної бази даних бюджетування, управлінського і бухгалтерського обліку задля забезпечення достовірності та порівняльності різних показників управлінської і фінансової звітності. Для цього необхідно єдине кодифікування статей прибутків і витрат, центрів фінансової відповідальності, плану рахунків управлінського обліку.

3. Балансовий метод заснований на використанні принципів бухгалтерського обліку при плануванні бюджетів як реєстрів управлінського обліку. Його застосування дозволяє забезпечити коректність розрахунків, порівняльність показників бюджетів з даними бухгалтерського обліку.

4. Принцип багатоступінчастого аналізу витрат і маржі, що дає можливість оцінювати структуру собівартості і прибутку на різних стадіях фінансово-виробничого циклу для ухвалення економічно обґрунтованих рішень.

5. Принцип бюджетування по напрямках витрат і по основних видах діяльності, що передбачає виділення основних видів діяльності.

До важливих принципів організації бюджетного процесу на мікрорівні доцільно також віднести принципи взаємозв'язку, самостійності, об'єктивності, ефективності, розвитку, зіставності і порівняльності, стабільності, реальності, планованості і пропорційності, гнучкості, системності, пріоритетності, економії, відповідальності, контролю тощо.

До основних особливостей бюджетного процесу в Україні слід віднести наступні: бюджетний процес одного бюджетного періоду є тривалим і охоплює не менше трьох календарних років; кожен календарний рік пов'язаний з бюджетними процедурами трьох бюджетних років: складання та прийняття рішень по звітності про виконання бюджету за попередній рік, виконання бюджету поточного року, складання проекту бюджету наступного року; враховуючи велике значення та складність бюджетного процесу, він проходить під керівництвом Верховної Ради України; до виконання бюджетних процедур на кожному етапі бюджетного процесу залучаються всі органи державної влади, державного управління та місцевого самоврядування; у бюджетному процесі беруть участь всі підприємства, організації та установи незалежно від форм власності, рівня управління, місця знаходження, організаційної та функціональної структури, а також громадяни, які пов'язані з дохідною чи видатковою частиною бюджетів; кожна стадія бюджетного процесу є самостійним етапом, має завершену форму. Одночасно всі стадії взаємозв'язані між собою. Під час бюджетного процесу реалізуються бюджетні права органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування. Бюджетний процес забезпечує реалізацію бюджетної доктрини держави.

Умовно проблеми бюджетного процесу в Україні можна розділити на три категорії: проблеми на стадії прийняття бюджету; проблеми, що виникають в процесі виконання бюджету; проблеми контролю та відповідальності за бюджетний процес.

Щоб уникнути цих проблем або хоча б зменшити їх кількість доцільно було б доповнити Бюджетний Кодекс України нормами, що передбачали б відповідальність учасників бюджетного процесу за невиконання чи несвоєчасне виконання процедур формування і погодження проекту Закону про державний бюджет та за порушення встановлених заборон.



Основними проблемами бюджетного процесу вітчизняних підприємств багато років є недосконалість інформаційних систем та недостатній рівень фахівців, що повинні складати бюджети. Крім того формування бюджетів на макrorівні потребує відповідних витрат, передусім часу. Тому в першу чергу доцільно активно впроваджувати системи бюджетування на крупних підприємствах задля забезпечення координації дій структурних підрозділів, підвищення якості управлінських рішень щодо формування та використання економічних ресурсів задля покращання фінансових результатів тощо.

**Висновки.** Бюджет займає центральне місце у фінансовій системі будь якого економічного суб'єкта, забезпечує виконання задач і функцій, що стоять перед ним, виступає діючим механізмом його фінансової політики. Раціональна організація бюджетного процесу залежить від чіткого визначення його сутнісного наповнення. Бюджетний процес – досить складне явище, яке має розглядатися за його елементами, до яких слід відносити стадії, учасників, методи, інструменти і моделі. Крім того, доцільно враховувати внутрішні і зовнішні чинники впливу на прийняття бюджетних рішень.

#### Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 37-38.
2. Бланк І. А. Основи фінансового менеджмента : в 2 томах / І. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-центр, 2001. – 1248 с.
3. Колісник О. Я. Бюджетна безпека у забезпеченні стратегії соціально-економічного розвитку держави : автореф. дис. ... канд. наук : 08.00.08 / О. Я. Колісник. – 2009. – 22 с.
4. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. – К. : ДННУАФУ, 2009. – 600 с.
5. Сідлецький В. Ефективність бюджетної політики та її впливу на формування державного бюджету / В. Сідлецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.ua.edu.ua/2012/efektyvnist-byudzhetnoji-polityky-ta-jiji-vplyvuna-formuvannya-derzhavnoho-byudzhetu>.
6. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України : монографія / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.
7. Тренев Н. Н. Управление финансами : учебн. пособие / Н. Н. Тренев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 496 с.
8. Финансы: підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеев та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

**Постоленко Ю. П.**

Одесский национальный экономический университет

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

##### Резюме

Исследованы особенности бюджетного процесса на макроуровне. Определены основные характеристики бюджетного процесса на уровне предприятия. Проанализирована взаимосвязь бюджетных процессов на различных уровнях экономической системы. Выявлены основные проблемы современного бюджетного процесса.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетный процесс, государственный бюджет, бюджет предприятия.

**Postolenko Y. P.**

Odessa National Economic University

#### IMPROVING THE BUDGET PROCESS AT VARIOUS LEVELS OF ECONOMIC SYSTEM

##### Summary

The budget process at the macro level is investigated. The main characteristics of the budget process at the enterprise's level are investigated. The relationship budgetary processes at different levels of economics system is analyzed. The basic problems of modern budgeting process are determine.

**Key words:** budget, budget process, the budget, budget of enterprise.

УДК 330.34; 330.35

Правдивцев П. А.

Донецький національний університет

## СУЧАСНИЙ СТАН ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан економіки України згідно з теорією стадій економічного зростання В. Ростоу. Визначено особливості трансформації економічної системи України; запропоновано пріоритетні напрямки державної політики, які дозволять сформувати матеріальне підґрунтя, необхідне для подальшого економічного зростання.

**Ключові слова:** трансформація, економічне зростання, економічний розвиток, державна політика.

**Актуальність теми дослідження.** Процес становлення та розвитку економічної системи у кожній державі пов'язаний з різними соціально-економічними проблемами, вирішення яких вимагало унікальних інструментів та механізмів, специфічних для даної моделі економічної системи. Однак вибір того чи іншого методу подолання криз більшою мірою залежить від рівня розвитку країни, трансформаційних процесів, які відбуваються в її економіці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Логіка еволюцій та трансформацій економік є предметом досліджень таких видатних економістів як А. Вальрас [1], К. Маркс [2], В. Паретто [3], У. Ростоу [4], А. Сміт [5], Й. Шумпетер [6] та ін. Однак, особливості сучасних трансформаційних процесів в економіці України є недостатньо дослідженими. Саме тому обрана тема є вельми актуальною.

**Метою дослідження** є аналіз сучасного стану трансформаційних процесів в економіці України.

**Викладення основного матеріалу.** На сьогодні економіка України є трансформаційною й зазнає низку кризових явищ, які пов'язані з структурними змінами, без яких процес розвитку є неможливим. У процесі трансформації економіки, на наш погляд, ключовими поняттями (процесами) є «економічний ріст» та «економічний розвиток».

Йозеф Шумпетер вважається першим, хто визначив відмінності між ростом і розвитком економіки. У своїй монографії «Теорія економічного розвитку» він визначив економічне зростання як кількісні зміни – збільшення виробництва і споживання з часом одних й тих самих товарів і послуг. Під економічним розвитком Й. Шумпетер розуміє позитивні, якісні зміни, нововведення у виробництві, у продукції та послугах, в галузі управління, в інших сферах життєдіяльності і видах економічної діяльності. Тобто економічний ріст – це довгострокова тенденція збільшення реального обсягу на душу населення, яка є необхідною умовою та забезпечує економічне зростання. Структурна перебудова економічної системи на якісно новий рівень функціонування, тобто економічне зростання у процесі трансформації економіки можлива за умов стабільного економічного росту.

Згідно з теорією стадій економічного зростання Вільяма Ростоу, кожна країна має пройти п'ять стадій: традиційне суспільство; формування передумов для стрибка; стрибок до кумулятивного зростання; перехід до технологічної зрілості; стадія масового споживання [7, с. 14].

Досліджуючи трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України проаналізуємо статистичні дані та порівняємо їх з характеристиками стадій, а також визначимо на якій стадії розвитку фактично знаходиться країна.

Традиційним суспільством вважається технологічно відстале суспільство, в якому переважають аграрні відносини та ієрархічна соціальна структура. Аналізуючи склад валового внутрішнього продукту за виробничим методом, очевидно, що в Україні переважають промислові та торговельні відносини над аграрними – сільське господарство, мисливство та лісове господарство складають лише 7,9% ВВП [8].

Однак щодо ієрархічної соціальної структури, що є також ознакою першої стадії, то, на нашу думку, на сьогодні в Україні створені такі економічні умови, які сприяють підкоренню більшої частини суспільства несприятливим умовам життєдіяльності. Населення фактично працює «за хліб». В 2012 р. у структурі сукупних витрат домогосподарств 90,9% займають споживчі сукупні витрати. Причому постійно відмовлялися в найнеобхіднішому, крім харчування 37,6% домогосподарств, а 2,9% не мали змогу забезпечити навіть достатнє харчування. Згідно з розподілом населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів в місяць, найбільша частка населення – 23,9% отримує дохід у розмірі 1200,1-1560,0 грн. [8]. На нашу думку, наведені факти свідчать про низьку спроможність суспільства до соціальної мобільності, що посилює підпорядкованість більшої частини населення тим верствам населення, що мають економічну та політичну владу (це свого роду сучасна ієрархічна організація суспільства).

Друга стадія характеризується використанням новітніх технологій у сільському господарстві за рахунок появи нових інвесторів. Новітні технології передбачають інноваційні способи виробництва, які є більш продуктивними та економічними й дозволяють покращувати якість продукції, збільшувати обсяги тощо.

Аналіз темпів зростання виробництва продукції сільського господарства України в 1991-2012 рр. (рис. 1) показав, що динаміка щорічних темпів

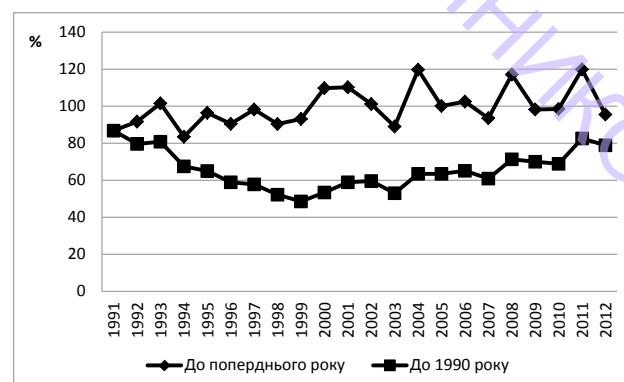


Рис. 1.1. Темпи зростання виробництва продукції сільського господарства в Україні в 1991-2012 рр. [8]

пів приросту є нестабільною та протягом 21 року незалежності в новій економічній системі України не було досягнуто рівня виробництва 1991 року. Це свідчить про відсутність в економіці України характерних рис другої стадії економічного зростання.

Ознакою стадії стрибка до кумулятивного зростання є самодетермінованість процесів зростання та формування соціально-політичної структури суспільства, спрямованої на підтримання новітніх технологій.

Економічна політика держави відображає дотримання курсу розвитку новітніх технологій через обсяги та джерела фінансування інноваційної діяльності. Так, в Україні, за період 2000-2012 рр. загальна сума витрат на інноваційну діяльність збільшилася у 6,5 разів, але частка власних коштів зменшилася з 79,6% у 2000 р. до 63,9% у 2012 р. (табл.1).

Таблиця 1  
Джерела фінансування інноваційної діяльності  
(у млн. грн.) [8]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	638,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6

Частка фінансування за рахунок коштів державного бюджету у загальній сумі витрат залишається несуттєвою: за період 2000-2012 рр. вона збільшилася майже до 2% у 2012 р. й становила 224,3 млн. грн. Загалом динаміка державного фінансування є дуже нестабільною з щорічними коливаннями на десятки мільйонів гривень як у бік збільшення, так і навпаки. Це може свідчити про відсутність системності та стабільності у державній політиці щодо підтримання інноваційного прогресу в країні. Значна частка коштів іноземних інвесторів (8,7% у 2012 р.) демонструє міжнародний інтерес до інноваційного потенціалу України, однак він реалізується завдяки та заради інтересів інших держав.

Ринковий механізм України ще не може забезпечити сталий розвиток інноваційної сфери та безумовно потребує більш дієвого втручання держави. За період 1991 – 2005 рр. кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки збільшилася до 1510, однак тенденція не збереглася й у 2012 р. їх вже нараховувалося 1208 організацій, що на 136 менше ніж у 1991 р. Стабільна динаміка зменшення спостерігається також серед наукових кадрів України. Майже у 4 рази зменшилася чисельність науковців у 2012 р., порівняно з 1991 р. й становить 82032 особи

[8]. Наведені факти не є результатом оптимізації кадрової та організаційної системи відносно в інноваційній сфері. Навпаки, наведені процеси вплинули на обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт (табл.2).

Таблиця 2  
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [8]

Рік	Всього, у фактичних цінах, млн. грн.	У тому числі, млн. грн.				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, у %
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,36
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,35
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,24
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,21
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,16
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,11
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	0,95
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6	0,90
2011	10349,9	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5	0,79
2012	11252,7	2621,9	2057,7	5369,9	1203,2	0,80

Попри стабільні тенденції зростання обсягів робіт у грошовому еквіваленті, питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП стабільно зменшувалася й у 2012 р. склала 0,8%, порівняно з 1,36% у 1996 р.

Можна зробити висновок, що темпи зростання інноваційної діяльності в Україні не відповідають потребам трансформаційних процесів в країні. Це є наслідком неефективної системи фінансування та організаційно-кадрової структури.

Четверта стадія являє собою довготривалий період технологічного прогресу. Аналізуючи статистичні дані по Україні, очевидно, що в країні не відбувається перехід до технологічної зрілості. У період 2000-2005 рр. питома вага підприємств, що впроваджували інновації скоротилася з 14,8% до 8,2% (табл. 3).

Таблиця 3  
Впровадження інновацій на промислових підприємствах [8]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	
2000	14,8	1403	430	15323	631	..
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0

2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3

Подальше зростання питомої ваги підприємств, що відзначається з 2006 р. досягло 13,6% у 2012 р. що на 1,2% менше ніж у 2000р. Динамічне зростання кількості впроваджених нових технологічних процесів є лише кількісною ознакою інноваційних процесів. На нашу думку, «якість» відображається у впровадженні маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів, частка яких у 2000 р. дорівнювала 30,7%, а у 2012 р. зменшилася до 25,3%. За своєю сутністю технологічний прогрес є фактором інтенсивного економічного росту і має сприяти вирішенню проблеми обмеженості природних ресурсів. У період 2000-2012 рр. кількість найменувань освоєного виробництва інноваційних видів продукції скоротилося у 4,5 рази. В 2012 р. було впроваджено 3403 одиниці інноваційних видів продукції, з яких 672 одиниці нових для ринку й 2731 одиниця нова тільки для підприємства. Загалом, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції за останні 10 років знизилася з 7,0% до 3,3% у 2012 р.

Стадія масового споживання – найтриваліша стадія, в ході якої формується суспільство добробуту та ускладнюється процес виробництва споживчих благ. Суспільство добробуту характеризується повною реалізацією функцій держави, щодо забезпечення населення усіма необхідними благами, задля розширеного відтворення населення, його духовного та культурного розвитку, а також вирішення соціально-економічних проблем, які не підпорядковуються ринковому механізму (врегулювання житлового фонду, охорони здоров'я та рівня життя й освіти).

За даними Державної служби статистики згідно з результатами вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2012 р. 42,0% й 9,4% населення вважають свій стан здоров'я відповідно задовільним та поганим. Також нараховується 2761,1 тис. домогосподарств, у яких хто-небудь із

членів протягом останніх 12 місяців при потребі не зміг отримати медичну допомогу, придбати ліки та медичне приладдя. Це складає 16,7% до кількості домогосподарств, у яких хто-небудь із членів потребував медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя [8].

У 2011 р. 735 тис. сімей, або 67,8% від загальної кількості черговиків, чекали поліпшення своїх житлових умов 10 років і більше (у 1990 р. відповідно 285 тис. сімей, або 11%) [8].

Згідно з Конституцією України, ст. 53, «Кожен має право на освіту. Повна загальна середня освіта є обов'язковою. Держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам» [9].

Однак, в Україні на початок навчального 2012/2013 рр. нараховувалося 1204 тис. місць у дошкільних закладах, в яких 1428 тис. дітей. Таким чином, охоплення дітей закладами по попереднім даним становить 59% до кількості дітей відповідного віку [8]. Можна зробити висновок, що українському суспільству не притаманні риси суспільства добробуту.

**Висновки.** Економіка України є трансформаційною, про що свідчать постійні зміни у політичній, економічній та соціальних сферах життя країни. Однак, в Україні порушена логіка економічного зростання. З одного боку, економічна система має ознаки першої стадії розвитку – ієрархічність соціальної структури, з іншого боку, ознаки третьої стадії – підтримка інноваційної діяльності, хоча вона є нестабільною й не в необхідних обсягах. Але економіка країни не пройшла другої стадії розвитку, на якій формуються передумови для стрибка. Сільське господарство не тільки не зазнало стрімкого розвитку завдяки новітнім технологіям, але й навпаки втратило досягнутий рівень. Тим самим була втрачена ланка гармонійного економічного росту. На нашу думку, економічна політика держави має спрямовуватися на вирішення проблем другої стадії економічного зростання, а саме розвиток сільського господарства на основі використання новітніх технологій та за рахунок залучення нових інвесторів. Це дозволить сформувати матеріальне підґрунтя для стрибка.

#### Список літератури:

1. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том второй, книга 2: процесс производства капитала. – М. : Политиздат. – 1983. – 3883 с.
3. Pareto, Vilfredo. Cours d'йconomie politique, v. 12, Lausanne – P., 1896. – 97 с.
4. Ростю В. В. Стадии экономического роста / Пер. с англ. Марченко В. П. – Нью-Йорк : Прегер, 1961. – 238 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Директмедиа Паблшинг. – 2008. – 665 с.
6. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. – М. : Директмедиа Паблшинг. – 2008. – 401 с.
7. Трансформаційна економіка : навчальний посібник / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцева, І. Й. Малий та ін. ; За ред. В. С. Савчука. – К. : КНЕУ. – 2006. – 612 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>.

**Правдивцев П. А.**

Донецкий национальный университет

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ  
В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

**Резюме**

В статье проанализировано современное состояние экономики Украины согласно теории стадий экономического роста Уильяма Ростоу. Определены особенности трансформации экономической системы Украины; предложены приоритетные направления государственной политики, которые позволят сформировать материальную основу, необходимую для дальнейшего экономического роста.

**Ключевые слова:** трансформация, экономический рост, экономическое развитие, государственная политика.

**Pravdivtsev P. A.**

Donetsk National University

**MODERN STATE OF THE TRANSFORMATIONAL PROCESSES IN THE ECONOMY OF UKRAINE**

**Summary**

The current state of the economy of Ukraine was analyzed according to the William Rostow's theory of stages of economic growth. The features of the transformation of the economic system of Ukraine were defined; priority areas for public policies that will form the background of the material needed for further economic growth were proposed.

**Key words:** transformation, economic growth, economic development, public policy.

УДК 005.591.6:621

Гриньова В. М.  
Разінькова М. Ю.

Харківський національний економічний університет

ФОРМИ ТА МЕТОДИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні аспекти планування інновацій. Розглянуто сутність інноваційного планування у сучасних ринкових умовах. Визначено функції, які виконує підсистема планування інновацій, розглянуто системи планування інновацій на підприємстві. У статті проаналізовано централізовані і децентралізовані системи планування інновацій на підприємстві. Розкрито одну з найважливіших задач організації планування інновацій на підприємстві. Запропоновано форми й методи активізації інноваційної діяльності машинобудівного підприємства.

**Ключові слова:** планування інновації, інноваційний процес, централізовані системи планування, децентралізовані системи планування, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

В управлінні господарською діяльністю підприємства планування посідає головне місце, адже бере на себе організаційний початок усього процесу реалізації об'єктованих напрямів подальшого розвитку підприємства. Процес будь-яких нововведень починається з аналізу проблем у стратегії підприємства, які не дозволяють її реалізувати. Це призводить до необхідності запровадження інновацій на підприємстві. Крім того, забезпечити міцну конкурентну позицію підприємству неможливо тільки завдяки скороченню витрат, зниженню цін, підвищенню попиту за рахунок рекламних акцій. Необхідно запроваджувати те, чого бажають покупці, і що є несподіванкою для конкурентів, тобто інновації. Це дозволить підприємству захопити й утримувати лідерство. Аналіз останніх досліджень. Розгляду питань теорії та практики інноваційного розвитку приділили увагу багато вітчизняних та зарубіжних учених. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців значний внесок у дослідження різних аспектів планування інноваційної діяльності зробили Ю.П. Морозов [1], В.В. Іванова [2], І.А. Павленко, П.Н. Завлін [3], А.В. Андрейчиков [4], О.Н. Андрейчикова [4], І.І. Цигилик [5], Langdon M. та інші.

На сьогоднішній день інноваційна сфера, зокрема планування інновацій, є однією з найменш розвинутих у національній економічній системі. Постановка завдання. Метою дослідження у роботі є вивчення та узагальнення теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо активізації інноваційної діяльності машинобудівного підприємства.

Обов'язковою умовою забезпечення стабільного економічного зростання в Україні на цей час є активізація інвестиційних процесів, докорінна модернізація технологічної бази виробництва, впровадження сучасних технологій та способів виробництва. Безперервне загострення конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках, ускладнення споживчих вимог покупців, глобалізація економічних відносин, неухильне прискорення науково-технічного прогресу обумовлюють необхідність не тільки поступового оновлення товарів і послуг, які виробляються на підприємствах, але й всебічного удосконалення систем управління, організації виробництва, праці, фінансування, маркетингу та збуту тощо. За таких умов інноваційна діяльність стає безперервним процесом формування гнучкого і сприйнятливою до будь-яких змін внутрішнього середовища підприємства, забезпечення якісно нового рівня організації господарської діяльності. Неодмінною умовою вирішення зазна-

ченого завдання є всебічне, повне та збалансоване планування інноваційного процесу відповідно до сучасних вимог забезпечення структурно-інноваційних трансформацій вітчизняної економіки. За думкою Ю.П. Морозова [1], планування інновацій – це система розрахунків, спрямована на вибір і обґрунтування цілей розвитку інноваційного підприємства і підготовку рішень, необхідних для безумовного досягнення таких цілей. У рамках інтегрованої системи управління підприємством підсистема планування інновацій виконує сім найважливіших функцій (2, с. 172-173): 1) цільова орієнтація усіх учасників інноваційного процесу на підприємстві; 2) перспективна орієнтація і раннє розпізнавання проблем розвитку; 3) координація діяльності всіх учасників інновацій; 4) підготовка управлінських рішень; 5) створення об'єктивної бази для ефективного контролю; 6) інформаційне забезпечення учасників інноваційного процесу; 7) мотивація учасників.

Значимість відзначених приватних функцій підсистеми планування робить її найважливішою складовою системи управління інноваційним підприємством. Сутність інноваційного планування у ринкових умовах полягає насамперед в науковому обґрунтуванні цілей, стратегій, заходів і ресурсів, які при обмежувачих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, мають забезпечити підприємству досягнення результатів, що сприятимуть його безперервному функціонуванню та подальшому розвитку.

Система планування складається з певного комплексу підсистем, які мають повністю охоплювати усі елементи та усі аспекти функціонування об'єкту планування, завдяки чому забезпечується пропорційність його розвитку. Здійснення процесу планування інноваційної діяльності пов'язане з реалізацією певного комплексу функцій: основних (відбивають сутність планування), специфічних (розкривають зміст планового процесу) та забезпечувачих (сприяють виконанню основних і специфічних). На основі основних функцій планування, які реалізуються стосовно усіх елементів об'єкта планування (процесу інноваційного розвитку), формуються функціональні підсистеми, у межах яких реалізуються основні функції планування – визначення цілей і пріоритетів, розробка планів, заходів, проектів та ін. До підсистем, які забезпечують реалізацію основних та специфічних функцій планування інноваційного розвитку підприємства віднесено такі підсистеми забезпечення: методичне, інформаційно-технічне, організаційне, кадрове та узгодженості в

системі планування інновацій. За думкою автора, під системою планування інноваційної діяльності підприємства слід розуміти сукупність дій щодо надання управлінських органів (суб'єкту управління) на інноваційний процес (об'єкт управління) за допомогою реалізації функцій (основних, специфічних і забезпечуючих), спрямованих на досягнення постійної, свідомо підтримуваної пропорційності його розвитку.

Складність процесів планування інновацій і різноманіття розроблювальних планів вимагають строгої організації всіх процедур підготовки, обробки і синтезу планової інформації, контролю за виконанням планів і їхнього своєчасного коректування. П.І. Завлін [3, с. 63-66] зазначає, що організація планування інновацій на підприємстві передбачає вирішення трьох комплексів питань: визначення складу і характеру спеціалізації органів планування інновацій, встановлення характеру формалізації процесів планування інновацій на підприємстві.

Склад і характер спеціалізації органів планування інновацій на підприємстві визначаються трьома основними факторами: рівнем централізації планування на підприємстві, типом загальної системи управління і прийнятою формою організації інновацій.

Принципово розрізняють централізовані і децентралізовані системи планування інновацій на підприємстві. При централізованій системі виконання функцій планування покладається на центральні органи планування інновацій. У великих спеціалізованих підприємствах, наприклад у Науково-дослідницькому інституті, зведене планування інновацій здійснюють функціональні служби (відділи або управління): економіки і планування розвитку підприємства, тематичного і календарного планування, зовнішньоекономічних зв'язків, маркетингових досліджень і збуту, фінансів, праці і заробітної плати, договорів і юридичного забезпечення, матеріально-технічного постачання, бухгалтерія й ін. Центральні планові служби в цьому випадку вирішують питання стратегічного, перспективного планування, а також зведених розрахунків і обґрунтувань у цілому по підприємству. Поряд з центральними службами в окремих функціональних і предметних (тематичних) підрозділах створюються планові підрозділи, що займаються переважно частками питаннями оперативного планування і контролю за ходом реалізації інноваційних процесів.

При децентралізованій схемі виконання функцій планування інновацій покладається на планові служби і керівників підрозділів підприємства, спеціалізованих за тематичною ознакою або відповідальних за окремі стадії інноваційного процесу: науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, виробництво, збут, постачання та ін. У цьому випадку стратегічне й оперативне планування інновацій здійснюється роздільно за напрямками інноваційної діяльності підприємства.

Одна з найважливіших задач організації планування інновацій на підприємстві укладається у взаємному ув'язуванні та погодженні окремих планів у єдиний комплекс планових завдань (координація окремих інноваційних планів). Звичайно пропонується розрізняти три види координації планів: за періодами, змісту і рівням планування. Координація планів за періодами може здійснюватися двояким шляхом:

- сумарний або наростаючий підсумок по роках визначає значення планованого показника на кінець перспективного періоду;

- цільове значення планованого показника на кінець перспективного періоду розподіляється потім по окремих роках поточних планів.

Координація окремих і зведених планів за змістом може здійснюватися двома основними способами:

- спочатку розробляються окремі плани по тематичних напрямках інновацій або окремих частин інноваційного процесу (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, виробництво, збут, постачання та ін.), що інтегруються у відповідні зведені плани;

- спочатку розробляються на основі стратегічних рішень зведені плани, що потім дезінтегруються в конкретні плани за напрямками впровадження інновацій і етапам інноваційного процесу (функціональним підрозділам).

Процес планування за рівнями ієрархії може здійснюватися на підприємстві за трьома альтернативними способами (3, с. 19):

- «зверху донизу» – шляхом послідовної деталізації загальних задач і напрямків і доведення їх до окремого виконавця;

- «знизу нагору» – через збір, узагальнення пропозицій низових структур і інтеграцію їх у цілісну концепцію розвитку інновацій;

- «зустрічне» або змішане планування, при якому цільові задачі спускаються «зверху вниз», а способи їхнього рішення формуються за зворотним принципом «знизу нагору».

Формалізація процесів планування на підприємстві у зазначених сферах здійснюється специфічними методами і забезпечує змістовну координацію всіх служб і підрозділів у системі управління інноваціями.

Планування інновацій на підприємстві звичайно починається з продуктово-тематичних розрахунків [5]. Продуктово-тематичне планування інновацій укладається у формуванні перспективних напрямків і тематики науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, підготовці програм і заходів щодо відновлення продукції, удосконалюванню технології й організації виробництва на підприємстві. Логічним продовженням продуктово-тематичного планування є об'ємно-календарні розрахунки, у процесі яких здійснюється планування обсягів робіт, завантаження підрозділів і виконавців; побудова календарних графіків проведення робіт з окремих проєктів, усієї сукупності планованих робіт, розподіл робіт з окремих календарних періодів. Виконання розрахунків по об'ємно-календарному плануванню при рішенні розглянутих задач здійснюється з урахуванням ряду принципів вимог, а саме: виконання усієї планованої номенклатури робіт відповідно до установлених директивних (погодженим із замовником) договірним терміном завершення робіт у цілому або по окремих етапах їхнього проведення; по можливості безперервне проведення робіт з кожного об'єкта проєктованої техніки; рівномірне і повне завантаження виконавців і устаткування по відрізу планованого періоду. Виробниче планування інновацій звичайно пов'язане з завершальними стадіями інноваційних процесів, що включають виготовлення зразкових екземплярів виробів, проведення масштабних випробувань створюваних зразків техніки і технології, відпрацювання технічної документації для виробництва інноваційного продукту, спрямованого на задоволення наявного попиту. Виконання цього комплексу робіт здійснюється дослідно-експериментальними виробництвами у виді самостійних

інноваційних підприємств або цехів, ділянок підприємств. Склад дослідно-виробничих робіт передбачається у кожному окремому інноваційному проекті. Виробниче планування інновацій звичайно пов'язане з завершальними стадіями інноваційних процесів, що включають виготовлення зразкових екземплярів виробів, проведення масштабних випробувань створюваних зразків техніки і технології, відпрацювання технічної документації для виробництва інноваційного продукту, спрямованого на задоволення наявного попиту. Виконання цього комплексу робіт здійснюється дослідно-експериментальними виробництвами у виді самостійних інноваційних підприємств або цехів, ділянок підприємств. Склад дослідно-виробничих робіт передбачається у кожному окремому інноваційному проекті. Виробниче планування інновацій має задачею розподіл виробничих робіт з календарних відрізків планованого періоду і закріплення їхній за визначеними робітниками

місцями. До такого розподілу пред'являються вимоги рівномірного і комплексного виконання виробничої програми досвідних розробок і як найбільш можливого повного використання трудових ресурсів і основних фондів підприємства. Зазначені форми і методи планування, що розглядають різні його аспекти, тісно взаємозалежні і доповнюють один одного.

Таким чином, система планування інновації складається з певного комплексу підсистем, які мають повністю охоплювати усі елементи та усі аспекти функціонування об'єкту планування, завдяки чому забезпечується пропорційність його розвитку. Розглянувши методичні засади інноваційного планування, можна зробити висновок про високу ефективність комплексного застосування даних методик на підприємстві (згідно з конкретними умовами і вимогами щодо інновацій, які мають забезпечувати сталий розвиток підприємства).

#### Список літератури:

1. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент : учебн. пособие / М. : Юнити-Дана, 2000. – 446 с.
2. Иванова В. В. Планирование деятельности предприятия: навч. посіб. / В. В. Иванова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.
3. Завлин П. Н. Основы инновационного менеджмента : учебн. пособие / М.: Экономика, 2004. – 475 с.
4. Андрейчиков А. В., Андрейчикова О. Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике : учебн. пособие. – М. : «Финансы и статистика», 1999. – 203 с.
5. Цигилик І. І. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства / І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозіль. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 99 с.

**Гринёва В. Н.**  
**Разинькова М. Ю.**

Харьковский национальный экономический университет

#### ФОРМЫ И МЕТОДЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

##### Резюме

В статье рассмотрены теоретические аспекты планирования инноваций. Рассмотрена сущность инновационного планирования в современных рыночных условиях. Определены функции, которые выполняет подсистема планирования инноваций, рассмотрены системы планирования инноваций на предприятии. В статье проанализированы централизованные и децентрализованные системы планирования инноваций на предприятии. Раскрыто одну из важнейших задач организации планирования инноваций на предприятии. Предложено формы и методы активизации инновационной деятельности машиностроительного предприятия.

**Ключевые слова:** планирование инновации, инновационный процесс, централизованные системы планирования, децентрализованные системы планирования, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

**Grineva V. N.**  
**Razinkova M. Y.**

Kharkiv National University of Economics

#### THE FORMS AND METHODS OF ACTIVIZATION THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

##### Summary

The article deals with the theoretical aspects of planning innovation. The essence of innovation planning in current market conditions. It was defined functions that perform subsystem planning innovation, considered planning system innovation in the enterprise. The article analyzes the centralized and decentralized planning system innovation in the enterprise. It solves one of the most important task of the organization of planning innovation in the enterprise. It was proposed one of the form and method of enhancing innovation engineering company.

**Key words:** planning innovation, innovation process, centralized system of planning, decentralized system of planning, research and development work.



УДК: 347.793/656.61

Редина Е. В.  
Романенко К. М.

Национальный университет «Одесская юридическая академия»

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО ЗАЩИТЕ УКРАИНСКИХ МОРЯКОВ

В статье выявлены актуальные проблемы работы украинских моряков на судах открытого реестра. Обоснованы необходимые условия обеспечения эффективности украинского судоходства как основы социальной защищенности национальных экипажей. Сформулированы реальные пути и основные положения по социальной защите членов экипажей судов.

**Ключевые слова:** социальная защищенность, «удобные экипажи», международный реестр судов Украины, конвенции МТФ, условия оплаты труда, безопасность человеческой жизни на море.

**Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами.** На сегодняшний день украинские моряки составляют значительную долю международного торгового флота, поэтому важной является проблема их безопасности и защиты их прав. Риск украинских моряков связан с целым рядом правовых, социально-экономических и политических проблем. Одной из основных социальных проблем при регистрации судов под «удобным» флагом или в так называемом открытом реестре является социальная защищенность их экипажей. На межгосударственном уровне возникновению разнообразных проблем у моряков способствует неопределенность Украины в международно-правовой сфере. К примеру, Украина до сих пор не ратифицировала многие документы МОТ, обеспечивающие гарантию соблюдения прав моряков, и, фактически, моряки не имеют правового поля для защиты своих прав в других государствах, а также в среде зарубежных судовладельцев.

**Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы, на которые ссылается автор.** Сущность указанных проблем рассматривалась в работах [1, с. 103; 2, с. 42; 3, с. 168] и в целом ряде других, однако ни в одной из указанных работ не раскрываются причины, недостаточно анализируются последствия и не обосновываются реальные пути предотвращения ситуации. Рассмотрены пути решения проблем трудовых отношений, которые увеличиваются в результате некоторых общих изменений в судоходстве.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается статья.** В статье исследованы трансформации понятия «удобный» флаг во временном разрезе под влиянием изменений в международном торговом судоходстве. Проанализированы трансформации международного права, которые обеспечивают социальную защищенность экипажа и его действенность. Исследованы особенности украинской практики регистрации судов и обусловленных ею проблем. Обоснованы эффективные условия обеспечения эффективности украинского судоходства как основы социальной защищенности национальных экипажей.

**Целью** данной работы является формирование современных трансформаций понятия «удобного» флага и обоснование эффективных путей социальной защиты украинских экипажей в условиях дальнейшей интернационализации международного судоходства.

**Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.** Индия, Филиппины, Южная Корея и

Индонезия являются основными поставщиками моряков на суда под «удобными» флагами. Проблему многих членов таких международных экипажей можно кратко изложить следующим образом: их не защищают законы, им не способствуют при одностороннем аннулировании трудовых соглашений, фактически им не к кому обратиться за помощью. Поэтому условия труда на судах «удобного» флага иногда почти такие же, какими они были и в далеком прошлом. Особенно это касается судов спроектированных и построенных под наблюдением китайского реестра для использования в каботажных перевозках, нормы социального обеспечения, которых не соответствуют никаким международным нормам. Многие из таких судов, из-за отсутствия спроса на перевозки в китайском каботаже были впоследствии проданы, зарегистрированы под «удобным» флагом и используются на перевозках в Юго-Восточной Азии и на Дальнем Востоке [4, с. 175].

Злоупотребления относительно рабочей силы происходят, как правило, в сфере перевозок массовых грузов, например нефти или леса, где доля расходов на содержание экипажей намного больше, чем в линейном судоходстве. Таким образом, рабочая сила является тем фактором производства, который обеспечивает экономию за счет найма дешевых экипажей.

Деятельность Международной транспортной Федерации (МТФ) предполагает возвращение судов в страны, резидентами которых являются судовладельцы, создает обстановку большей подотчетности. Для этого МТФ пытается объединить в профсоюзы экипажи указанных судов. Однако соответствующие судоходные компании используют много методов противодействия данному факту. Одним из них служит двойной комплект бухгалтерских документов (двойная бухгалтерия). Применяют различные варианты данного метода, но у всех одинаковый мотив – стремление избежать выплаты большей зарплаты. Подобную практику используют во избежание конфликтов с профсоюзами, которые контролируют зарплату моряков. Поэтому по возможности украинскому моряку при работе на судах под иностранным флагом целесообразно хранить сведения о своей зарплате, что может послужить доказательством мошенничества в случае обнаружения двойной бухгалтерии. Зарплата МТФ для моряков, работающих на судах под «удобными» флагами, с 1994 г. постоянно увеличивается, как и ставки МТФ, что приводит к ежегодным повышениям окладов. На последнем международном переговорном форуме представители МТФ и судовладельцев достигли договоренности повысить зарплату морякам судов удобных флагов на 8%. Соглашение вступило в

силу с 1 января 2008 г. и затронуло почти 70 тыс. моряков. При этом минимальная зарплата квалифицированного матроса (АВ) с учетом овертаймов и отпускных составила 1675 долл. США. Исходя из этого уровня и дифференцированного коэффициента, минимальная зарплата капитана судна составляет 5345 долл., старшего механика – 4871 долл. и т. д. Многие судовладельцы категорически против таких расходов [5, с. 20].

Проблемы трудовых отношений усиливаются в результате некоторых общих изменений в судостроительстве. «Удобный» флаг обеспечивает отказ от трудового регулирования страной, владеющей судном, и становится средством оплаты низкой заработной платы и принуждения к сверхурочной работе, которая часто происходит в опасных условиях. Согласно МТФ, судно считается плавающим под «удобным» флагом, если бенефициарное владение и контроль над судном проводится в стране отличной от страны флага судна, то есть важным критерием является то, чтобы национальность судовладельца отвечала национальности флага. Кампания МТФ против «удобных» флагов началась формально в 1948 году на Всемирном Конгрессе в Осло (Норвегия) и предусматривала следующее:

- установить на основании международного правительственного соглашения действительную связь между флагом, под которым ходит судно, и национальностью или местожительством его владельцев, менеджеров и моряков, и тем самым исключить «удобный» флаг полностью;

- гарантировать моряку, служащему на судах удобного флага, независимо от его национальности, защиту от эксплуатации судовладельцами.

Следует отметить, что флот под «удобным» флагом стремительно растет. Заставить судовладельцев регистрировать суда под национальным флагом оказалось невозможным. Попытки МТФ улучшить условия труда и зарплату моряков во многих случаях оказались неэффективными, поскольку многие моряки, нанимаемые на суда под «удобным» флагом, не имеют права обращаться в профсоюз, что закреплено в их контрактах.

Сегодня все больше экипажей на судах иностранных судовладельцев полностью укомплектованы российскими и украинскими моряками, которые в свою очередь, отработав по несколько контрактов, считаются высококвалифицированными специалистами международного класса. К сожалению, проблема с невыплатой морякам законной заработной платы стала уже привычной. МОТ в своей деятельности постоянно возвращается к проблемам занятости и трудоустройства моряков. По этим актуальным вопросам был принят ряд конвенций (№№ 9, 22, 145) [6,7] и рекомендаций (№№ 107, 139, 154), в которых в той или иной степени заложены основные принципы трудоустройства моряков, обеспечение занятости, положение о трудовых договорах моряков. Первой конвенцией МТФ, регламентирующей вопросы трудоустройства стала Конвенция № 9 «О трудоустройстве моряков» (1920 г.), которая предусматривает, что трудоустройство моряков не может быть предметом коммерческой деятельности, осуществляемой каким-либо лицом, обществом или учреждением с целью получения денежной прибыли; трудоустройство моряка на любом судне не влечет за собой какого-либо вознаграждения какому-либо лицу, обществу или учреждению; трудоустройство как коммерческая деятельность, осуществляемая с целью получения прибыли, допускается временно на основании лицензии, при условии, что

данная деятельность будет происходить под контролем правительства в целях охраны прав всех заинтересованных лиц; государство, ратифицирующее конвенцию, организует и поддерживает эффективную и соответствующую потребностям экипажа систему бесплатных государственных служб занятости для моряков. Руководство работой таких служб занятости возлагается на лиц с практическим опытом мореплавания; а также в процессе трудоустройства морякам предоставляется свободный выбор судна, а судовладельцам – свободный выбор членов экипажа.

По вопросам условий труда и социальной защиты моряков МТФ приняла всего 25% от общего числа принятых конвенций и рекомендаций. Нормативные акты МТФ, регулирующие условия труда и социальную защиту работников морских профессий, являются крупнейшей группой специальных (распространяющихся только на лиц, занятых в определенной отрасли экономики) конвенций и рекомендаций. Это обусловлено спецификой производственной деятельности в море, а также тем, что деятельность моряков, в основном, осуществляется за пределами их страны и поэтому требует международно-правового регулирования.

Несовершенная отечественная система налогообложения заставляет предпринимателей регистрировать бизнес в оффшорных территориях, избегая тем самым обязанности нести налоговое бремя в Украине. Результаты этого процесса негативно сказываются и на экономике – бюджет не пополняется в результате неуплаты налогов, и на работниках – которые нанимаются к отечественному судовладельцу, но под «удобный» флаг и, соответственно подчиняются иностранному законодательству.

Открытые реестры или так называемые «удобные» флаги предлагают свою регистрацию судовладельцев других стран. Реестры «удобных» флагов традиционно отличаются легкостью регистрации и низкими налогами (или их отсутствием). Поднятие государственного флага на судне служит юридическим фактом, что позволяет применять к правоотношениям, возникающим на его борту, национальное право страны флага. Поскольку флаг судна является доказательством его принадлежности к определенному государству, национальное законодательство не может быть применено к трудовым правоотношениям между работодателем и членами экипажа, и поэтому не способно защитить значительное число количество украинских моряков, работающих на судах под «удобными» флагами.

Критическое сокращение численности украинских судов, находящихся в эксплуатации, сложное финансовое положение отрасли поставили перед моряками проблему поиска новых возможностей по применению своих знаний и сил на иностранных судах. В свою очередь иностранные судовладельцы покупают относительно дешевую рабочую силу и экономят на инвестициях в персонал. Однако судовладельцы заинтересованы в привлечении не только дешевой, но и квалифицированной рабочей силы на свои суда. Этим двум требованиям полностью отвечают украинские моряки.

Основными нарушениями трудового законодательства, в частности норм международных конвенций, являются: задержка заработной платы, выплата ее в меньшем размере, чем предусмотрено стандартами о труде, незаключение трудовых

договоров при найме моряка на работу, отказ работодателя от заключенных трудовых договоров, неправильный учет рабочего времени и сверхурочных работ.

Согласно нормам международных конвенций МТФ, деятельность агентств по найму рабочей силы является бесплатной и подлежит обязательному лицензированию в порядке, установленном национальным законодательством. Украинское законодательство в этой части формально соответствует международно-правовым требованиям, но фактически сложившаяся ситуация на рынке рабочей силы свидетельствует о невыполнении норм морских конвенций МТФ: крьюинговые агентства взимают плату с моряков за посредничество при трудоустройстве.

Существующие проблемы позволяют сделать выводы о необходимости ратификации Украиной соответствующих конвенций МТФ, внесении изменений в ряд конвенций, принятия новых конвенций по актуальным проблемам правового регулирования труда моряков.

На практике наиболее эффективным решением проблемы содержания судов под национальным флагом является создание международных реестров судов, предоставляющие отечественным судовладельцам условия, подобные существующим в странах открытой регистрации, но обеспечивающие достаточный технический и экологический контроль и надзор за судном и его эксплуатацией.

Несмотря на то, что странами открытой регистрации предоставляются экономические выгоды, поднятие на судне «удобного флага» может вызвать осторожное или даже отрицательное отношение со стороны определенных групп грузовладельцев, жесткие требования страховщиков и, таким образом, снижение потенциального уровня конкурентоспособности, обусловленной преимуществами, предоставляемыми страной открытой регистрации.

Одним из наиболее эффективных решений проблемы является создание международного реестра Украины. Создание второго Международного реестра судов Украины является одним из необходимых условий эффективного развития национального торгового судоходства. Основными принципиальными положениями национального законодательства должны стать то, что судно, зарегистрированное в Международном реестре судов Украины, освобождается от уплаты пошлины, акциза и всех без исключения налогов, сборов и обязательных платежей, предусмотренных действующим законодательством Украины, на него не распространяется ограничения установленные законодательством Украины по валютному регулированию и регулированию внешнеэкономической деятельности в Украине. Взимается только ежегодный потоннажный сбор и единовременный сбор за регистрацию (перерегистрацию).

**Выводы из данного исследования и перспективы дальнейшего развития в этом направлении.** Таким образом, реализация обоснованных подходов к процессу регистрации судов в Украине будет способствовать решению социально-экономических проблем экипажей, что позволяет сформулировать основные положения по защите членов экипажа судов, которые заключаются в следующем:

1. Для судов, зарегистрированных в Международном реестре судов Украины, количествен-

ный состав экипажа судна и его квалификация должны быть достаточными для обеспечения безопасности мореплавания, безопасности человеческой жизни на море, безопасности окружающей среды, осуществления на борту судна режима рабочего времени и отдыха (досуга) в соответствии с действующим законодательством Украины, и заключенными Украиной международными соглашениями.

2. Для судов, зарегистрированных в Международном реестре судов Украины, должности капитана, старшего помощника капитана, главного (старшего) механика, начальника радиостанции (радиооператора) могут занимать только граждане Украины.

3. Каждый член экипажа судна должен иметь контракт, заключенный или непосредственно с оригинальным судовладельцем, судовладельцем или с лицом, которое последние на это уполномочили (крюинговые компании). В контракте должны быть указаны условия оплаты труда, ставка оклада, сторона которая производит отчисления на пенсионное обеспечение, его уровень и другие социальные гарантии.

4. Содержание контракта не должно противоречить действующему законодательству Украины и заключенным Украиной международным соглашениям. Контрактом должно также быть установлено, что если международным договором Украины не предусмотрено иное, члены экипажа судна, которые не являются гражданами Украины, платят подоходный налог в Украине, согласно действующему законодательству.

Экипаж судна должен иметь надлежащую квалификацию, подтвержденную действующими дипломами или квалификационным свидетельством по установленным в Украине стандартам. Требования к таким документам устанавливаются законодательством Украины и заключенными Украиной международными соглашениями.

5. Необходимо также предусмотреть введение в национальное законодательство норм трудового права в отношении регулирования условий труда моряков, которые влияют на их здоровье и безопасные условия труда. Нормы права, регулирующие труд моряков, образуют систему, состоящую из норм различных правовых систем, и действующих в различных государствах. Поэтому Украине следует заключить договоры о правовой помощи с иностранными государствами «удобных флагов» с целью унификации норм трудового права и упрощения решения трудовых споров с участием украинских моряков.

6. Для повышения эффективности защитной функции трудового права требуется введение системы страхования ответственности судовладельцев за невыплату заработной платы морякам, а также для возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью моряков и компенсации других финансовых обязательств судовладельца перед моряком.

Использование изложенных положений, в частности, при создании второго Международного реестра судов Украины является одним из необходимых условий эффективного развития национального торгового судоходства. Такой режим налогообложения обеспечит конкурентоспособность судов под государственным флагом Украины по сравнению с флотом наших основных конкурентов на черноморском фрахтовом рынке и будет способствовать созданию привлекательных условий труда украинских моряков.

**Список літератури:**

1. Josй Manuel Viegas Transport Policy Development in Europe 1950-2020 / Viegas Josй Manuel // Fifty Years of Transport Policy Successes, Failures and New Challenges (Complete Edition – ISBN 9282103137) – Transport OECD, 2003. – P. 99-110.
2. Crude Steel Production / Steel Crude // Fairplay International Shipping Weekly – № 6267 – 11.03.2004. – P. 50.
3. Alderton P. M. Sea transport: operation and economics / P. M. Alderton // London: Tomas Reed – 1998. – 226 p.
4. Редіна С. В. Відкриті реєстри: соціально-економічні проблеми екіпажу // Економічні інновації. Актуальні проблеми економіки та управління основною експлуатаційною діяльністю морського транспорту: зб. наук. праць: статті / С.В.Редіна. – Одеса, 2009. – Вип. 39. – С. 171-178.
5. Merchant Shipping (Registration of Ships) Regulations, 1993 [Electronic Resource]. – Mode of access : URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukxi/1993/3138/contents/made/> – Title from the screen.
6. Convention (No. 180) concerning Seafarers' Hours of Work and the Manning of Ships in 1996, [Electronic Resource]. – Mode of access : URL: <http://www.admiraltylawguide.com/conven/seafarershours1996.html> – Title from the screen.
7. Convention concerning the Recruitment and Placement of Seafarers (Entry into force: 22 Apr 2000, [Electronic Resource]. – Mode of access : URL: [http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100INSTRUMENT\\_ID:312324/](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100INSTRUMENT_ID:312324/) – Title from the screen.

**Редіна С. В.**

**Романенко К. М.**

Національний університет «Одеська юридична академія»

**ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ЗАХИСТУ УКРАЇНСЬКИХ МОРЯКІВ**

**Резюме**

У статті наведено актуальні проблеми українського екіпажу на судах відкритого реєстру. Обґрунтовані необхідні умови забезпечення ефективності українського судноплавства як основи соціальної захищеності національних екіпажів. Сформульовано реальні шляхи та основні положення з соціального захисту членів екіпажу суден.

**Ключові слова:** соціальна захищеність, «зручні екіпажі», міжнародний реєстр суден України, конвенції МОТ, умови оплати праці, безпека людського життя на морі.

**Redina I. V.**

**Romanenko K. M.**

National University «Odessa Academy of Law»

**FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF UKRAINIAN SEAMEN PROTECTION**

**Summary**

Article presents the actual problems of Ukrainian crew on the vessels in open registers. Necessary conditions are justified to ensure the effectiveness of Ukrainian navigation as a basis for the social protection of national crews. Real ways and main provisions of vessel's crew social protection are founded and determined.

**Key words:** social security, «comfortable crew», International Register of ships in Ukraine, ILO Conventions, payment conditions, life safety at sea.

УДК 657:65.012.32

Резнікова О. С.

Національний університет біоресурсів і природокористування України  
Південний філіал «Кримський агротехнологічний університет»

## КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У КОНТРОЛІНГУ

Внаслідок складності і різноманітності процесу прийняття рішень існує безліч підходів до його вивчення. Залежно від того, який підхід використовується, змінюється і роль контролінгу як системи підтримки прийняття управлінських рішень.

**Ключові слова:** класифікація підходів, прийняття рішень, контролінг, запрограмовані рішення, незапрограмовані рішення, раціоналізація процесу прийняття управлінських рішень.

**Постановка проблеми.** Процес прийняття рішень – циклічна послідовність дій суб'єкта управління, які спрямовані на вирішення проблем організації і складаються з аналізу ситуації, генерації альтернатив, виборі з них найкращої та її реалізації.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблема дослідження системи контролінгу на підприємстві, а також рекомендацій для прийняття рішень займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Данилочкіна Н.Г. [1], Карданская Н.Л. [2], Карминский А.М. [3], Орлов А.И. [4], Эддоус М., Стэнсфилд Р. [5], Хан Д. [6].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Одним з основних завдань системи контролінгу на підприємстві є вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Для того, щоб сформувані такі рекомендації, треба насамперед проаналізувати весь процес прийняття рішень – з яких етапів він складається, коли і яка інформація потрібно керівникові, які найбільш розповсюджені помилки, яких варто остерігатися.

**Ціль дослідження.** Відомо, що виконання кожної з функцій керування змушує керівника вирішувати ряд специфічних завдань, найбільш типовими з яких є:

- аналіз змін у зовнішньому оточенні і їхній вплив на майбутнє підприємства;
- вироблення стратегії і тактики досягнення поставлених цілей;
- удосконалення структури діяльності підприємства;
- виділення кола завдань, вирішення яких на кожному рівні підприємства варто довіряти людям (керівникам);
- з'ясування недоліків і потреб підлеглих;
- аналіз причин росту задоволеності чи незадоволеності роботою в підлеглих;
- установлення періодичності оцінки результатів;
- з'ясування причин відставання і внесення коректив для оптимального досягнення поставлених цілей та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Всі управлінські рішення можна розділити на дві групи: запрограмовані й незапрограмовані. Кожна з цих груп пред'являє свої особливі вимоги до контролінгу як системи підтримки прийняття управлінських рішень.

Запрограмовані рішення приймають у стандартних ситуаціях відповідно до готових процедур, традицій, звичок. Запрограмовані рішення можуть бути простими, прийнятими «з ходу», і складними, що потребують ретельної проробки. Прикладами запрограмованих рішень можуть служити рішення про покупку матеріалів, про ве-

личину зарплати для нового співробітника й ін. Відповідно і система контролінгу орієнтується на стандартизацію, уніфікацію вихідної інформації і критеріїв прийняття запрограмованих рішень, розробку єдиних процедур, що чітко описують дії в подібних ситуаціях.

Незапрограмовані рішення приймають у нестандартних, слабо структурованих ситуаціях для вирішення нових, незвичайних проблем. Прикладами незапрограмованих рішень можуть бути рішення про вироблення маркетингової стратегії підприємства, про інвестування тимчасово вільних фінансових ресурсів та ін. Для незапрограмованих рішень не існує і не може існувати готового алгоритму. Тому контролінг тут має дослідницький, творчий характер; вихідна інформація, надана системою контролінгу для прийняття незапрограмованих управлінських рішень, а також самі критерії прийняття таких рішень завжди орієнтуються на специфіку конкретної задачі.

Рішення можна класифікувати не тільки за ступенем стандартизації, але й залежно від рівня визначеності в навколишньому середовищі:

- ситуація визначеності: керівник точно знає всі можливі варіанти дій і результат використання кожного варіанта (приклад – вкладення вільних коштів у твердопроцентні цінні папери);
- ситуація ризику: керівник не знає точного результату, але знає імовірність кожного результату (приклад – рішення страхової компанії про встановлення страхової премії на такому рівні, що здатний забезпечити покриття можливих збитків і принести компанії прибутку);
- ситуація невизначеності: керівник не має точної інформації про результати і не може навіть оцінити імовірності можливих результатів (приклад – рішення про здійснення нового наукоміського проекту).

В умовах ризику контролінг повинен оцінювати не тільки ефект від кожного можливого варіанта дій, але й імовірність одержання цього ефекту, тому в умовах ризику контролінг має користатися апаратом теорії імовірностей і математичної статистики. Крім того, відношення керівника до ризику ніколи не буває нейтральним: хтось схильний ризикувати, хтось хоче застрахуватися від будь-яких несподіванок. Звичайно люди негативно відносяться до ризику, тобто готові на ризик тільки в обмін на додаткову вигоду – про це не можна забувати при зборі вихідної інформації і розробці критеріїв прийняття управлінських рішень. Тому контролінг як система підтримки прийняття управлінських рішень повинен враховувати ризикові переваги, що залежать від безлічі факторів, таких, як стратегія підприємства, особистість керівника, фінансове становище підприємства та ін. Завдання контролінгу ще більш ускладнюються в

умовах невизначеності: треба робити виправлення на неповноту інформації.

Отже, внаслідок складності й розмаїтості процесу прийняття рішень існує безліч підходів до його вивчення. Залежно від того, який підхід використовується, змінюється і роль контролінгу як системи підтримки прийняття управлінських рішень.

Всі існуючі підходи до вивчення процесу прийняття економічних рішень можна умовно подати у вигляді точок, розташованих на прямій між двома полюсами: з одного боку – абсолютна раціональність, орієнтація переважно на математичні категорії, з іншого – абсолютна ірраціональність, сильний акцент на соціальні чи психологічні категорії.

Процес ухвалення рішення з позицій класичного підходу виглядає так:

- виявлення проблеми;
- визначення мети і вибір критеріїв; установлення значущості критеріїв;
- вибір можливих альтернатив;
- оцінка альтернатив за обраним критерієм;
- вибір найкращої альтернативи.

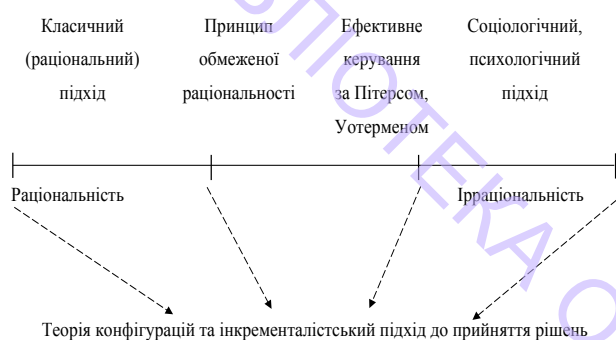


Рис. 1. Класифікація підходів до прийняття рішень

Основні постулати класичного (раціонального) підходу

1. Ухвалення рішення є раціональним процесом, орієнтованим на досягнення заздалегідь відомої мети.

2. Існує стійка повна і несуперечлива система переваг, що робить вибір між альтернативами однозначним.

3. Усі доступні альтернативи відомі (тобто має місце ситуація визначеності або відомий повний спектр подій і їхньої імовірності).

4. Складність процедури ухвалення рішення не принципова: головне – досягнення правильного результату.

Роль контролінгу при раціональному підході полягає в наданні максимально повної і точної кількісної інформації, розрахунку показників, надходження оптимуму.

Усередині раціонального підходу існує кілька теорій, що пояснюють прийняття управлінських рішень: розробка стратегії (*SWOT-аналіз*), планування стратегії (за Ансофом), позиціонування (за Портером).

Найбільш проста з цих теорій – розробка (*design*) стратегії – була запропонована в 50-х роках в перших роботах з стратегічного менеджменту. Відповідно до цієї теорії прийняття управлінських рішень – контрольований, свідомий, а не інтуїтивний процес (при цьому модель ухвалення управлінського рішення є простою і слабко формалізованою. Готових рецептів, на думку прихильників цієї теорії, не існує: кожне рішення приймають з урахуванням специфіки конкретного

ситуації. Практичний додаток цієї теорії – широко використовувана в системі контролінгу методика *SWOT-аналізу*: на основі аналізу зовнішнього середовища (можливості й небезпеки) визначають ключові фактори успіху, на основі аналізу внутрішнього середовища оцінюють сильні й слабкі сторони власного підприємства, а управлінське рішення – результат синтезу цих складових.

Логічним продовженням теорії розробки стратегії стала теорія планування стратегії, що розглядає прийняття управлінських рішень з позицій системного аналізу, кібернетики, дослідження операцій. Яскравим представником цієї школи став Ансофф. Відповідно до теорії планування стратегії прийняття управлінських рішень повинно бути контрольованим свідомим і формалізованим процесом, у ході якого застосовуються методи системного аналізу, розраховуються спеціальні комплексні показники (такі як комплексний показник конкурентного статусу підприємства і т. д.). Результатом цього процесу є готове стратегічне рішення, що потім втілюється в плани, програми, бюджети. У рамках цієї теорії контролінг займається, по-перше, проектуванням («конструюванням») самої процедури прийняття управлінських рішень на конкретному підприємстві і т. д., по-друге, розрахунком показників, що характеризують позитивні чи негативні сторони кожного варіанта управлінського рішення і, по-третє, пошуком оптимального рішення.

На початку 80-х років стала популярною теорія позиціонування, основна ідея якої полягає в існуванні готової, єдиної для всіх матриці стандартних ситуацій і стандартних рішень, а завданням керівника є вибір «потрібної клітинки», «обчислення» єдиного правильного рішення. Практичними додатками цієї теорії є матриця БКГ, матриця Мак-Кінсі, матриця «продукт-ринок» та ін. Завданням контролінгу в рамках цієї теорії є головним чином оптимізація – «обчислення» управлінського рішення.

Постулати принципу обмеженої раціональності, за Г. Саймоном, ґрунтуються на тому, що «абсолютної раціональності» не буває:

1. Наявна в менеджера інформація про природу проблеми і можливі варіанти її вирішення свідомо неадекватна. Одержати більш точну і повну інформацію неможливо (звичайно через відсутність грошей чи часу). Значна частина наявної інформації нерелевантна, тому використання дуже спрощених моделей дійсності цілком виправдане.

2. Наявна інформація сприймається перекручено. Людська пам'ять здатна утримувати лише обмежений обсяг інформації. Здатність людського розуму до правильного вибору оптимального варіанта дій теж обмежена.

3. Менеджер прагне не до максимального, а до задовільного результату.

Йому можуть бути відомі не всі альтернативи: досить, щоб він був обізнаний хоча б з одним прийнятним варіантом.

Процес прийняття рішень відповідно до принципу обмеженої раціональності виглядає так:

- виявлення потреби;
- визначення мети і формування набору критеріїв, що характеризують мінімально прийнятний варіант;
- пошук альтернатив (як правило, він проводиться в обмеженій добре знайомій області; набір розглянутих альтернатив свідомо неповний);
- вибір варіанта, що забезпечує прийнятний результат.

Відповідно до принципу обмеженої раціональності основне завдання контролінгу – раціоналізація процесу прийняття управлінських рішень на основі використання методів прийняття рішень в умовах невизначеності. Головна відмінність цього підходу від попереднього (класичного раціонального) полягає в концентрації контролінгу не стільки на оптимізації, скільки на встановленні обмежень, що характеризують прийнятні варіанти.

Постулати принципу ефективного керування за Пітерсом і Уотерменом ґрунтуються на тому, що зайва раціональність сковує інновації, приводить до переоцінки значущості фінансів, не враховує неекономічні цілі підприємства, тому керівник повинен:

- виявляти гнучкість;
- робити всі одразу;
- експериментувати;
- діяти з високою швидкістю;
- використовувати слабоформалізовані системи.

Соціологічний і психологічний підходи базуються на впливі свідомості людини і людських відносин на процес прийняття рішень.

Соціологи вивчають процес прийняття рішень як процес групової взаємодії. У рамках соціологічного підходу існують три основні групи теорій, що описують прийняття управлінських рішень: теорії політичної взаємодії, колективного навчання, корпоративної культури.

Теорія політичної взаємодії вивчає процес прийняття управлінських рішень з погляду балансу

сил і інтересів різних груп усередині колективу підприємства і в зовнішньому середовищі. Саме управлінське рішення розглядається насамперед як політичний крок, спрямований на зміцнення позицій визначеної групи.

Теорія колективного навчання підкреслює, що складність і динамічний характер внутрішнього і зовнішнього середовищ будь-якого підприємства в поєднанні з недоліком інформації і досвіду перетворюють процес прийняття управлінських рішень у процес безупинного навчання для керівника і всього колективу підприємства. Таким чином, чіткої межі між ухваленням управлінського рішення і його реалізацією не існує: обидва процеси взаємозалежні, взаємообумовлені і протікають одночасно.

**Висновки і пропозиції.** Процес прийняття рішень може відбуватися як в індивідуальній, так і в колективній свідомості всього підприємства, двигуном його можуть стати особистість керівника, організаційна культура чи зовнішнє середовище.

Рішення можуть набувати форму перспективних або формалізованих планів, моделей поведінки, політичних інтриг, вибору позиції на ринку – все визначається контекстом конкретної ситуації, причому сам цей контекст змінюється за визначеними законами у відповідності зі зміною стадії життєвого циклу. Правильною може бути кожна із розглянутих теорій, а вибір конкретного пояснення в кожному випадку визначається сукупністю різних факторів.

#### Список літератури:

1. Данилочкіна Н. Г. Контролінг как инструмент управления предприятием / Е. А. Анањина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкіна и др. – ЮНИТИ, 2002. – 149 с.
2. Карданская Н. Л. Основы принятия управленческих решений : учебное пособие / Н. Л. Карданская. – М. : Русская Деловая Литература, 1998. – 288 с.
3. Карминский А. М. Контролінг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 256 с.
4. Орлов А. И. Эконометрическая поддержка контроллинга / А. И. Орлов // Контролінг. – 2002. – № 1. – 19 с.
5. Эддоус М., Стэнфилд Р. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнфилд. – М. : Аудит, 1997. – 590 с.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер. с немец. / Д. Хан. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

#### Резникова О. С.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины  
Южный филиал «Крымский агротехнологический университет»

#### КЛАССИФИКАЦИЯ ПОДХОДОВ К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КОНТРОЛЛИНГЕ

##### Резюме

Вследствие сложности и разнообразия процесса принятия решений существует большое количество подходов его изучения. В зависимости от того, какой подход используется, изменяется и роль контроллинга как системы поддержки принятия управленческих решений.

**Ключевые слова:** классификация подходов, принятия решений, контролінг, запрограммированные решения, незапрограммированные решения, рационализация процесса принятия управленческих решений.

#### Reznikova O. S.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine  
Southern branch «Crimean Agro-Technological University»

#### CLASSIFICATION APPROACHES TO DECISION-DECISIONS IN CONTROLLING

##### Summary

Because of the complexity and diversity of the decision making process, there are many approaches to study it. Depending on what kind of campaign is used, changed, and the role of controlling a system of decision-making.

**Key words:** classification approaches, decision-making, controlling programmed solutions, non-programmed solutions, streamlining the process of decision-making.

УДК 330.131.7:656.96(045)

Ремига Ю. С.

Національний авіаційний університет

## ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто основні організаційні заходи щодо мінімізації ризиків в діяльності транспортно-експедиторських підприємств. Проаналізовано та узагальнено сучасні підходи, теорії та методики з оцінювання ризику в діяльності підприємств. Автором запропоновано використання в діяльності транспортно-експедиторських підприємств інтегрованого методу управління ризиками для нівелювання невизначеностей на кожному окремому етапі бізнес-процесу з метою мінімізації ризиків підприємства в цілому.

**Ключові слова:** транспортно-експедиторське підприємство, ризик, управління ризиками.

**Постановка проблеми.** Найскладнішим етапом в управлінні ризиками є процес аналізу ризиків. При проведенні аналізу ризиків, перш за все, треба визначити джерела і причини ризиків, які з них є основними, переважаючими. Джерелами ризиків, наприклад, можуть бути: господарська діяльність, особистість людини, природні фактори. Причиною ризиків можуть виступати брак інформації, невизначеність майбутнього, непередбачуваність поведінки ділового партнера. Тому при виборі конкретної методики управління ризиками слід керуватися призначенням (сферою застосування) даної оцінки, при цьому необхідно визначити параметри та характеристики ефективності функціонування підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найбільш розповсюдженими напрямками аналізу ризику є кількісна і якісна оцінка. Особливо велика увага приділяється проблемам якісного аналізу ризику, що підтверджується в наукових працях Л. Тепмана, В. Вітлінського, А. Кархова, Б. Максименко, К. Маккримона, Д. Вехрунга, К. Редхе, С. Хью, В. Синько. В діяльності ефективного підприємництва важливим виступає кількісний аналіз ризику, оскільки чим досконалішим буде метод аналізу та кількісної оцінки ступеня ризику, тим меншим буде чинник невизначеності. Тому в ряді праць вченими та практиками запропоновані та використовуються методи кількісного аналізу та показники кількісної оцінки ступеня ризику, зокрема в працях В. Вітлінського, С. Наконечного, А. Первозванського, Т. Первозванської, Б. Райзберга оцінюється ризик як в абсолютному, так і відносному вираженні.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми** полягає у визначенні вірного та ефективного методу нівелювання ризиками на кожній ланці логістичного ланцюга при здійсненні міжнародних перевезень транспортно-експедиторським підприємством.

**Мета статті** полягає в узагальненні методики нейтралізації ризиків в діяльності транспортно-експедиторських підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз наукової літератури [2; 3] та практичний досвід компаній показують, що цілі (призначення) оцінки ризику, можливості отримання необхідної інформації, витрати часу, фінансові, матеріальні або інші витрати, можуть істотно відрізнятись. Саме тому існуючі підходи, теорії та конкретні методики з оцінки ризику дуже різноманітні (рис. 1).

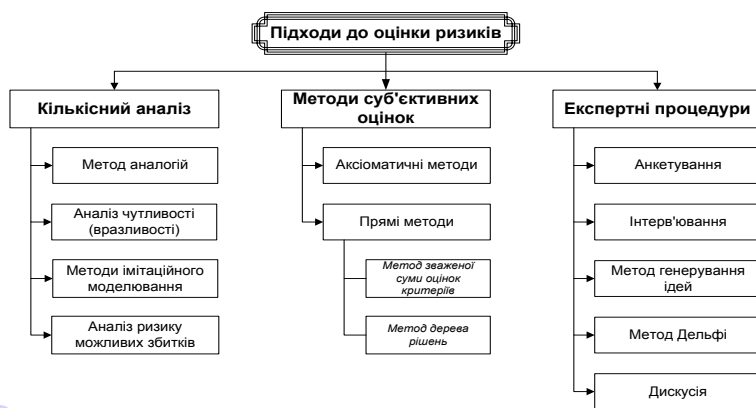


Рис. 1. Структура методів оцінки ризиків [на основі джерел: 2, 3]

Систематизовану автором в процесі досліджень систему методів аналізу ризиків наведено в табл.1 [на основі джерел: 4; 5; 2].

Процес аналізу ризику повинен включати наступні стадії [1]: створення прогнозу моделі; визначення змінних ризику; визначення ймовірного розподілу змінних і визначення діапазону можливих значень для кожної з них; встановлення наявності або відсутності кореляційних зв'язків серед ризикових змінних; прогони моделей; аналіз результатів.

Зазначимо, що науковці визначають процес аналізу ризику через певну послідовність дій [2]:

1. Визначення внутрішніх і зовнішніх чинників, які збільшують або зменшують ступінь певного виду ризику.
2. Дослідження виявлених чинників.
3. Оцінка певного виду ризику з використанням двох підходів: визначення фінансової доцільності та визначення економічної доцільності.
4. Встановлення допустимого ступеня ризику.
5. Перевірка окремих операцій щодо обраного ступеня ризику.
6. Розробка заходів для зниження ступеня ризику.

Взагалі будь-який аналіз ризику заснований на методології, за допомогою якої аналізується майбутня невизначеність для того, щоб визначити вплив ризику на майбутній результат, тому на практиці досить складно провести чітку межу між якісним і кількісним підходами до аналізу ризиків підприємства, оскільки практично кожен метод поєднує в собі описову і розрахункову складові.

Оскільки вимірювання ризику повинно ґрунтуватися на загальнометодологічних положеннях теорії вимірювань, В.В. Вітлінський та Г.І. Великованенко вважають, що процес аналізу ризику повинен включати наступні стадії [2]:



Методи аналізу та виявлення ризиків [на основі джерел: 2, 4, 5]

№ п/п	Назва методу	Сутність методу	Сфера застосування
1.	Метод аналогій чи консервативні прогнози	Дослідження накопиченого досвіду по ситуацій-аналогам з метою розрахунку ймовірностей виникнення втрат.	Виявлення і оцінка ризиків часто повторюваних прийнятих рішень.
2.	Аналіз чутливості (вразливості)	Аналіз поведінки критеріальних показників в результаті зміни одного ризикованого фактора (однофакторний аналіз).	Кількісний аналіз ризику.
3.	Метод імітаційного моделювання	Використання числової оцінки ризику.	Кількісна оцінка інтегральної ризикованості.
4.	Аналіз ризику можливих збитків	Аналіз основних зон ризику (безризикової зони, зони допустимого ризику, зони критичного ризику, зони катастрофічного ризику) та критеріїв (показників) для врахування схильності (несхильності) суб'єкта прийняття рішень щодо оцінки ризику.	Проектний аналіз.
5.	Аксіоматичні методи	Побудова функції корисності суб'єкта управління; формулювання твердження щодо виду корисності та властивостей ризику (багатокритеріальний варіант оцінки).	Здобуття інформації для виявлення та ідентифікації ризиків.
6.	Метод зваженої суми оцінок критеріїв	Вимірювання за кількісною шкалою корисності багатокритеріального об'єкту.	Управління проектами.
7.	Метод дерева рішень	Метод прийняття рішення при виборі одного з альтернативних варіантів і формування оптимальної стратегії.	Управління проектами.
8.	Методи експертного аналізу (анкетування, інтерв'ювання, дискусія)	Комплекс логічних, і математико-статистичних процедур по переробці необхідної інформації, здійснюваних експертом. Може бути у вигляді опитування через анкетування, інтерв'ювання чи за рахунок обговорення та аналізу різноманітних чинників.	Виявлення, ідентифікація і ранжування ризиків.
9.	Метод Дельфі	Груповий метод експертної оцінки, при якому проводиться індивідуальне опитування групи експертів в кілька етапів щодо їх оцінки ймовірності настання тих чи інших подій.	Управління проектами.
10.	Метод генерування ідей (інтелектуальний штурм, мозкова атака)	Групове обговорення з метою здобуття нових ідей, варіантів вирішення проблем. Активний творчий пошук принципово нових рішень.	Виявлення та експертний аналіз ризиків.
11.	SWOT – аналіз	Таблиця, що дозволяє наочно протиставити сильні і слабкі сторони менеджменту, пов'язані з ним можливості і загрози.	Виявлення та експертний аналіз ризиків.
12.	Метод процентної ставки з поправкою на ризик	Збільшення безризикової ставки відсотка на величину надбавки за ризик (ризикова премія).	Додатковий облік факторів ризику при розрахунку ефективності.
13.	Метод «Троянда (спіраль) ризиків»	Ілюстративна експертна оцінка ризиків і факторів.	Ранжування ризиків.
14.	Аналіз сценаріїв	Аналіз поведінки критеріальних показників ситуації в результаті зміни спектру ризикових факторів (багатофакторний аналіз).	Кількісний підхід в аналізі та управлінні ризиками.

- 1) створення прогнозової моделі;
- 2) визначення змінних ризику;
- 3) визначення ймовірнісного розподілу змінних і визначення діапазону можливих значень для кожної з них;
- 4) встановлення наявності або відсутності кореляційних зв'язків серед ризикових змінних;
- 5) прогнози моделей;
- 6) аналіз результатів.

В абсолютному вираженні ризик може визначатися величиною можливих втрат у матеріально-речовинному (фізичному) або вартісному (грошовому) вираженні. У відносному вираженні ризик визначається як величина можливих втрат, віднесена до деякої бази, у вигляді якої найбільш зручно приймати або майновий стан підприємства, або загальні витрати ресурсів на даний вид підприємницької діяльності, або очікуваний дохід (прибуток).

Отже, враховуючи вищезазначене, автором пропонується виділяти наступні критерії до формування системи оцінки ризиків в діяльності транспортно-експедиторських підприємств (ТЕП):

- 1) ідентифікація процесів транспортно-експедиторської діяльності;
- 2) визначення послідовності їх взаємодії;
- 3) визначення методів для ефективного функціонування та оперативного контролю даних;

- 4) забезпечення наявності ресурсів, включаючи інформацію для стійкого функціонування;
- 5) моніторинг, аналіз бізнес-процесів з метою забезпечення безпеки всієї діяльності підприємства.

Основними способами зниження ризиків в діяльності ТЕП можна назвати страхування, резервування (самострахування), хеджування, розподілення, диверсифікацію, мінімізацію (управління активами та пасивами), уникнення (відмова від операції, пов'язаної з ризиком).

Враховуючи всю різноманітність методів зниження рівня ризиків та величину збитків для транспортно-експедиторського підприємства, нами пропонується визначати узагальнений (інтегрований) метод управління ризиками в діяльності ТЕП, який повинен включати (рис. 2):

- 1) ухилення від ризику (попередження),
- 2) локалізація ризику,
- 3) дисипація (розсіювання) ризику,
- 4) компенсація ризику.

Методика ухилення від ризику для ТЕП передбачає реалізацію процесів:

- 1) вилучення ризикових ситуацій при транспортнуванні;
- 2) уникнення угод з ненадійними партнерами, клієнтами;

3) відмову від послуг невідомих або сумнівних постачальників;

4) відмову від інноваційних або інвестиційних проєктів, якщо ті викликають хоч найменшу непевність в успішній реалізації;

5) комплексну програму страхування, а не одичне звернення до страхового підприємства.

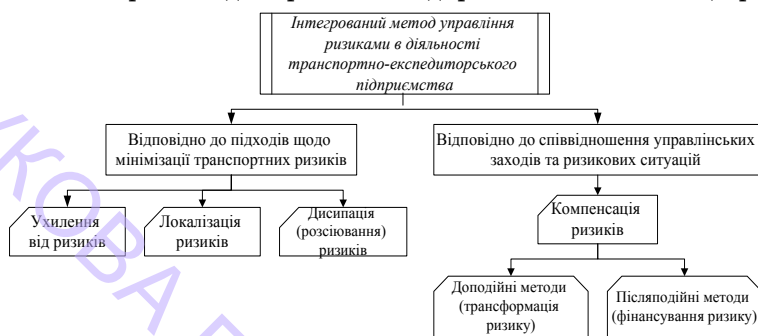


Рис. 2. Інтегрований метод управління ризиками в діяльності транспортно-експедиторського підприємства [власна розробка автора]

Локалізацію ризиків можна застосовувати тільки, коли в ТЕП чітко ідентифіковані джерела ризику, тоді найбільш небезпечні ділянки логістичного ланцюга локалізуються, і над ними встановлюється контроль, знижується рівень фінансового ризику.

Дисипація (розсіювання) ризику представляє собою гнучкі інструменти управління, один з яких є розподілом ризику між стратегічними партнерами, тобто це процес об'єднання підприємств (інтеграція). В результаті можна виділити чотири основних види інтеграції ризику для ТЕП:

1) зворотна інтеграція – це об'єднання з постачальниками;

2) пряма інтеграція – це об'єднання з посередниками, створюючими дистрибуторську мережу по збуту продукції;

3) горизонтальна інтеграція – це об'єднання з конкурентами з метою узгодження цінової політики, розмежування зон господарювання тощо;

4) вертикальна інтеграція – це об'єднання організацій, що здійснюють різні види діяльності для досягнення спільних стратегічних цілей.

Також різновидом дисипації ризику можна назвати диверсифікацію, тобто збільшення різноманітності видів діяльності, ринків збуту або каналів постачання для транспортно-експедиторського підприємства.

Наприклад, розглядаючи простий ланцюг постачання можна виділити:

1) диверсифікацію закупівель, яка надасть змогу збільшити кількість постачальників, що дозволить послабити залежність підприємства від конкретного постачальника;

2) диверсифікацію ринку збуту, яка надасть змогу передбачити розподіл готової продукції підприємства між кількома ринками або контрагентами (у цьому випадку провал на одному ринку буде компенсований успіхами на інших);

3) диверсифікацію видів господарської діяльності, яка може розширити асортимент продукції, надаваних послуг, спектру використовуваних технологій (при виникненні проблем з реалізацією одного виду продукції, організація зможе компенсувати втрати за допомогою інших сфер господарювання або взагалі перейти в іншу галузь).

Компенсація ризиків охоплює випереджувальні методи управління змінами, а також методи міні-

мізації негативного впливу несприятливих подій через [7]:

1) доподільні методи управління ризиками – це превентивні заходи, спрямовані на зміну істотних параметрів ризику (ймовірність настання, розміри збитку тощо). Сюди відносяться методи трансформації ризиків, тобто ті, які пов'язані, в основному із перешкоджанням реалізації ризику;

2) післяподільні методи управління ризиками – це заходи, здійснювані після настання збитку і спрямовані на ліквідацію наслідків. Ці методи спрямовані на формування фінансових джерел, використовуваних для покриття збитків. В основному це методи фінансування ризику.

Як узагальнення вищесказаного, автором було визначено види ризиків, що найчастіше зустрічаються в практиці ТЕП, а також визначено принципи управління й мінімізації даними ризиками (табл.2).

Проаналізувавши існуючі методи та підходи до оцінки ризиком, автор вважає, що жоден із методів окремо не підходить для оцінки ризиків в діяльності транспортно-експедиторських підприємств. Тому доцільно буде використовувати комплексний (інтегрований) метод оцінки ризиками діяльності ТЕП, що дозволить виявити, ідентифікувати кожний вид ризику на кожному етапі процесу перевезення. Тому основне завдання для ТЕП полягає у тому, щоб суб'єктивно оцінити ймовірність впливу кожного ризику, створити більш короткий список ризиків, визначити критичні ризики, які вже будуть пропущені через кількісний аналіз, і для яких будуть плануватися дії у відповідь.

Таблиця 2  
Рекомендації щодо методів і процедур мінімізації ризиків [власна розробка автора]

Вид ризику	Спосіб мінімізації ризику
Комерційний ризик	Правильно визначити співвідношення фінансових показників, збільшити рентабельність інвестицій у свою діяльність
Фінансовий ризик	Своєчасно розмістити «пасивні засоби», котрі приносять прибуток або надають кредити
Ризик помилки менеджерів	Ввести контроль та дублювання основних ланок діяльності
Ризик невірно обраного проєкту	Детально перевірити всі «за» та «проти», при необхідності використати апарат моделювання
Ризик від економічного коливання та зміни попиту	Колівання та зміну попиту необхідно прогнозувати та використовувати у планах своєї господарської діяльності
Ризик неоптимального розподілення ресурсів	Чітко визначити пріоритети у розподіленні ресурсів в залежності від запланованої кількості виробленої продукції
Ризик від діяльності конкурентів	Можливі дії конкурентів необхідно передбачувати на основі систематичного аналізу їх діяльності та враховувати у своїх майбутніх рішеннях та діях
Ризик від невдоволення робітників	Ретельно планувати соціально-економічні програми для робітників з урахуванням їх вимог та побажань. Створювати найбільш благоприємне психологічне оточення в колективі
Ризик від низьких обсягів реалізації товарів	Вести ретельну аналітичну роботу щодо вибору цільових ринків збуту

Ризик «витоків» комерційної, технічної чи іншої інформації	Ретельно перевіряти та підбирати персонал
Політичний ризик	Оскільки даний вид ризику дуже важко спрогнозувати, але для їх подолання необхідно вміти концентрувати свої психологічні, професійні та життєві сили

**Висновки і пропозиції.** Основна проблема управління ризиками для транспортно-експедиторського підприємства є визначення переліку ризиків, отриманих на етапі ідентифікації. Управляти всіма виявленими ризиками неможливо, оскільки це вимагає великих фінансових і кадрових витрат. Підприємство може, наприклад, класифікувати ризики за їх тимчасовою близькістю. Так, близькі ризики повинні мати більш високий

пріоритет, ніж ризики, які можуть трапитися у майбутньому. Розташування ризиків за ступенем їх важливості для подальшого аналізу або планування реагування на ризики може бути виконане шляхом оцінки ймовірності їх виникнення та впливу на діяльність підприємства.

Таким чином, ТЕП у своїй господарській діяльності зустрічаються з великою кількістю ризиків, тому, окрім основних методів їх мінімізації, необхідно використовувати конкретні способи їх нівелювання, які можуть бути використані лише в певному випадку. Розгляд ризиків транспортно-експедиторського підприємства за допомогою інтегрованого методу нейтралізації ризиків дозволить приймати рішення щодо управління ризиками на кожному етапі бізнес-процесу підприємства, а зниження ризиків кожного бізнес-процесу дозволить знизити ризики підприємства в цілому.

#### Список літератури:

1. Тэпман Л. Н. Риски в экономике : учеб. пособие для вузов [Текст] / Л. Н. Тэпман ; Под ред. проф. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія [Текст] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / Под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугонова. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.
4. Хахонова И. И. Организация управления финансовыми рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа : law.admtymen.ru/nic/word/466201517.rtf?nd=466201517.
5. Теория риска и моделирование рисков ситуаций : учебник [Текст] / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – 5-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 880 с.
6. Вишняков Я. Д. Общая теория рисков [Текст] / Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев. – М. : Издательский центр «Академия» 2008. – 368 с.
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://arggroup.kz/rusite/qpr12.htm>.

**Ремьга Ю. С.**

Национальный авиационный университет

#### ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

##### Резюме

Рассмотрены основные организационные меры по минимизации рисков в деятельности транспортно-экспедиторских предприятий. Проанализированы и обобщены современные подходы, теории и методики по оценке риска в деятельности предприятий. Автором предложено использование в деятельности транспортно-экспедиционных предприятий интегрированного метода управления рисками для нивелирования неопределенностей на каждом отдельном этапе бизнес-процесса с целью минимизации рисков предприятия в целом.

**Ключевые слова:** транспортно-экспедиторское предприятие, риск, управление рисками.

**Remyha Yu. S.**

National Aviation University

#### FORMATION OF RISKS NEUTRALIZATION METHODOLOGY IN FORWARDING ENTERPRISES ACTIVITY

##### Summary

The basic organizational measures to minimize the risks at freight forwarding companies have been described. The current approaches, theories and methods of risk assessment in the company activity have been analysed and summarized. The author proposed to use at the freight forwarding companies activity integrated risk management techniques for levelling uncertainties at each stage of the business process for the purpose minimize the risks of the enterprise as a whole.

**Key words:** freight forwarding company, risk, risk management.

УДК 336:02

Руженська Т. М.

Національний університет державної податкової служби України

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

В роботі розглянуто проблеми та перспективи розвитку електроенергетичної галузі в сучасних умовах та висвітлено завдання, які потрібно вирішити. Проведено аналіз фінансового забезпечення модернізації підприємств електроенергетики та зазначено норми Податкового кодексу України, які спрямовані на розвиток енергетичної галузі.

**Ключові слова:** електроенергетика, модернізація, фінансове забезпечення, програма модернізації, інновації.

**Постановка проблеми.** В економіці енергетика відіграє ключову роль, забезпечуючи функціонування і розвиток матеріальної та нематеріальної сфер виробництва, безпосередньо впливаючи на конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, а відтак і на конкурентоспроможність національної економіки, на стан економічної безпеки, на рівень добробуту населення. Беручи до уваги специфіку української економіки, а саме – наявність великої кількості енергоємних виробництв, продукція яких складає основу промислової продукції, варто зазначити, що енергетика займає провідне місце. Вітчизняна економіка – одна з найбільш енергоємних у світі: на виробництво одиниці ВВП витрачається у 3-5 разів більше енергії, ніж в інших країнах Східної Європи. Державні діячі та економісти неодноразово наголошували, що ефективність виробництва енергії на вітчизняних енергетичних підприємствах вкрай низька через високий рівень морального та фізичного зносу основних фондів, а також внаслідок технологічної відсталості галузі. Саме тому модернізація електроенергетичної галузі, пошук внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва електроенергії на інноваційних засадах – нагальне завдання, яке стоїть перед державою.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми модернізації економіки в цілому й окремих галузей зокрема присвячена значна кількість наукових праць, у тому числі й таких відомих вітчизняних вчених: О. Амоші, Л. Антонюка, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Ткаченка, Р. Тяна, Л. Федулової, Б. Холода. та інших. Конкретно розвитку та модернізації електроенергетичної галузі присвячені наукові публікації в різних аспектах – економічному, екологічному (Б. Коробко, О. Оніпко), технологічному, безпековому (С. Денисюк, О. Кириленко, В. Стогній).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Досі не існує консенсусу ні серед науковців, ні серед урядовців з питань стратегії й тактики розвитку паливно-енергетичного комплексу України в цілому й електроенергетики зокрема, а проблеми її модернізації залишаються дискусійними. Для їх вирішення необхідні подальші дослідження як на теоретико-методологічному, так і на науково-практичному рівнях усіх аспектів розвитку електроенергетичної галузі.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є з'ясування перспектив розвитку, підходів і джерел фінансування модернізації електроенергетичної галузі України. Крім того, важливо визначити поточні проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** За прогнозами до 2020 року в світі передбачається збільшення спо-

живання електроенергії на 50-100%. Вважають, що в наступні десятиріччя головним джерелом енергії будуть не відновлювані викопні види органічного палива – вугілля, нафта та природний газ. Розвіданих світових ресурсів викопних палив усіх видів вистачить відповідно: вугілля – на 250-300, нафти – на 30-40, природного газу – на 50-70 років. Той факт, що доводиться все більш зростаючими темпами витрачати не відтворювані запаси органічних палив – трагедія сучасної цивілізації [1, с. 7]. Проблеми світової енергетики вказують на актуальність енергозбереження ресурсів кожної країни.

Енергетика України має унікальні резерви потужностей з виробництва електроенергії, однак здатність цих потужностей стабільно забезпечувати економіку електроенергією обмежена низкою проблем, а саме:

- моральний і фізичний знос основних фондів (близько 80% основних фондів ТЕС і 60% – енергорозподільчих компаній повністю зношені) внаслідок браку державних коштів і непривабливості галузі для приватних інвестицій;

- низька ефективність виробництва й передачі електроенергії (споживання енергоресурсів у генерації на 35% більше, а рівень втрат при передачі вдвічі вищий, ніж у країнах ОЕСР);

- критичний фінансово-економічний стан теплових генеруючих компаній і енергорозподільчих компаній, велика заборгованість між суб'єктами енергоринку [2, с. 57].

Проте, незважаючи на існуючі проблеми в електроенергетичній галузі, за даними державної служби статистики України електростанціями вироблено 198877,7 млн. кВт·г, що на 3930,9 млн. кВт·г вище показника 2011 року [3]. Структура обсягів виробництва електроенергії в Україні наведена в таблиці 1.

Виходячи з поточного стану галузі, для підтримки надійності Об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) і забезпечення зростання економіки країни першочерговими завданнями електроенергетики України за будь-якого сценарію зростання попиту є:

- модернізація наявних генеруючих потужностей (ТЕС зі встановленням пилугозоочисного обладнання (ПГО), ТЕЦ, АЕС, ГЕС);

- модернізація та розвиток магістральних і розподільчих мереж;

- реалізація проектів будівництва ГЕС і ГАЕС (загальною потужністю 5 ГВт);

- подовження строку експлуатації діючих АЕС на 20 років;

- будівництво третього і четвертого блоків Хмельницької АЕС (мінімальна потужність – 2 ГВт);

Таблиця 1

## Обсяги виробництва електроенергії в Україні за 2010-2012 рр. млн. кВт/г

Електростанції	Роки					
	2010		2011		2012	
	млн. кВт/г	%	млн. кВт/г	%	млн. кВт/г	%
Атомні електростанції	89151,5	47,21	90247,7	46,29	90137,4	45,32
Теплові електростанції та теплоелектроцентралі	86473,5	45,79	93633,7	48,03	97125,5	48,83
Гідроелектростанції та гідроакмулюючі станції	13152,1	6,97	10945,9	5,61	10993,7	5,54
Вітрові електростанції	50,9	0,03	89,5	0,06	288,2	0,14
Сонячні електростанції			30,1		333,3	0,17

Джерело: Розроблено автором на основі даних [3]

- розвиток відновлюваних джерел енергії (ВДЕ);

- будівництво 4 ГВт вугільних станцій для заміщення потужностей, які виводяться з експлуатації [4].

Модернізація підприємств електроенергетики може бути здійснена як складова загальнонаціонального інвестиційного проекту модернізації енергетичної галузі. Цей проект повинен розроблятися і реалізовуватися на основі еколого-економічної концепції модернізації електроенергетики [5]. Крім того, такий проект повинен супроводжуватися як мінімум двома підтримуваними проектами загальнонаціонального масштабу:

1) проектом модернізації енергорозподільчої галузі, що повинен вирішити дві проблеми – зменшення втрат енергії в енергорозподільчих мережах і підвищення надійності енергопостачання;

2) проектом реалізації потенціалу енергоощадження.

Останній має здійснюватися в напрямках:

- масового впровадження енергоощадних технологій у виробництві й побуті;

- розроблення та масового застосування енергоакмулюючих технологій з метою використання енергії «нічного провалу» і згладжування пікових навантажень в мережі;

- структурних змін в економіці за рахунок пріоритетного розвитку сфери обслуговування та низькоенерговитратних галузей промисловості, в першу чергу машинобудування і легкої промисловості, а також агропромислового комплексу.

Здійснення таких кроків в електроенергетичній галузі потребує значного фінансування як з боку держави, так і приватного сектору. Сутність фінансового забезпечення полягає у виділенні певної суми ресурсів з одночасним встановленням джерел їх фінансування для здійснення проектів, робіт, заходів науково-технічної та інноваційної діяльності підприємств і організацій.

Фінансування інноваційних проектів тісно пов'язане з обґрунтуванням як видів джерел, так і інвесторів. Річ у тім, що за грошові і матеріальні ресурси підприємство мусить платити своїм кредиторам, навіть за власні ресурси у формі дивідендів акціонерам. Отже, вибір джерел фінансування підприємством своїх інноваційних проектів значною мірою залежить від умов запозичень. Згідно зі ст. 18 Закону України «Про інноваційну діяльність» джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: кошти Державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України [6]. Джерелами фінансування інновацій-

них проектів можуть бути вітчизняні та іноземні банки, портфельні фонди, приватні фонди, фонди допомоги, страхові та стратегічні інвестори. При цьому кожен з кредиторів намагатиметься надати такі кошти на вигідних для себе умовах.

Оскільки електроенергетика в сукупності з вугільною та нафтогазовою галузями забезпечують податкові надходження до державного бюджету на рівні 18-19% при питомій вазі товарної продукції цих галузей у ВВП 15%, рішення щодо фінансування програм енергоефективності повинні збігатися з правилами укладання державного бюджету.

З прийняттям нового кодифікованого податкового законодавства є всі підстави для прогнозування виходу зазначеної галузі із затяжної економічної та морально-технічної кризи. У прийнятому Податковому кодексі України передбачено досить значну кількість норм, які спрямовані на розвиток енергетичної галузі України та впровадження відновлювальної енергетики, зокрема:

- звільнено від оподаткування прибуток підприємств енергетичної галузі в межах витрат, передбачених інвестиційними програмами, схваленими Національною комісією регулювання електроенергетики України, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, на капітальні вкладення з будівництва (реконструкції, модернізації) міждержавних, магістральних та розподільчих (локальних) електричних мереж, електричних станцій, теплоелектроцентралей, магістральних газопроводів, газорозподільних мереж, підземних сховищ газу та встановлення лічильників газу населенню, у тому числі сум, спрямованих на повернення кредитів, які використані для фінансування зазначених вище цілей (п. 154.8. ст. 154 Кодексу);

- тимчасово, до 1 січня 2020 року, звільнено від оподаткування: прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу біопалива; прибуток підприємств, отриманий ними від діяльності з одночасного виробництва електричної і теплової енергії з використанням біологічних видів палива та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива (п. 15 підрозділ 4 Кодексу);

- звільнено від оподаткування 80 відсотків прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України товарів власного виробництва за переліком, встановленим Кабінетом Міністрів України: устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії; матеріали, сировина, устаткування та комплектуючі, які будуть використовуватись у виробництві енергії з відновлювальних джерел енергії; енергоефективне обладнання і матеріали, вироби, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; засоби вимірювання, контролю та управління витрата-

ми паливно-енергетичних ресурсів; устаткування для виробництва альтернативних видів палива (п. 158.1. ст. 158 Кодексу) [7].

Проте наведені вище преференції стосуються лише податку на прибуток.

На доручення уряду України розроблено зміни до Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 рр. [8]. Мета змін – створення умов для збільшення в енергетичному балансі України частки енергоносіїв, отриманих із відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива не менше 10% у 2015 р. Орієнтовний обсяг фінансування Програми становить 346 млрд. грн., у тому числі 7,7 млрд. – за рахунок державного бюджету, 15 млрд. – за рахунок місцевих бюджетів, 323,3 млрд. грн. – за рахунок інших джерел.

Основними завданнями програми з модернізації електроенергетики є:

- будівництво та реконструкція електричних мереж, будівництво пристанційних вузлів, підстанцій та електричних мереж для приєднання об'єктів, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел енергії;

- будівництво та реконструкція локальних мереж, пристанційних вузлів та підстанцій для приєднання об'єктів, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел;

- будівництво електрогенеруючих потужностей на основі використання енергії вітру;

- реалізація проектів з будівництва сонячних установок для виробництва електроенергії та теплової енергії, установок для виробництва біодизеля та паливного біоетанолу, синтетичного палива;

- реалізація проектів з будівництва установок, що працюють на твердому біопаливі та біогазі, для виробництва теплової і електричної енергії;

- реалізація пілотних проектів з будівництва установок для генерації електроенергії з використанням енергії біомаси, будівництва геотермальних теплових електростанцій з використанням супутнього газу;

- впровадження технологій використання промислового газу, а також низьконапірного газу, видобутого з родовищ нафти і газу, для виробництва теплової та електричної енергії;

- проведення досліджень поточного стану малих гідроелектростанцій;

- проведення досліджень потенціалу енергії вітру, зокрема визначення пріоритетних районів розташування вітрових електростанцій та встановлення вимірювального устаткування.

Для реалізації поставлених завдань в економіці повинні бути задіяні найбільш диверсифікований інструментарій підтримки, який має урахувати багатий світовий досвід та національні особливості трансформаційного періоду. Для підприємств, які тільки розпочинають або відроджують інноваційну діяльність, повинна бути впроваджена система специфічних заходів різнобічної підтримки, особливо поліпшення фінансового забезпечення. Окрім загально визнаних податкових знижок, пільгових кредитів, прискорених методів амортизації обладнання та ін., доцільно впровадити систему державних гарантій і страхування інноваційної діяльності, грантів, розробити і задіяти механізми технічної підтримки (наприклад, у проведенні НДДКР) і передачі в користування приватних підприємств державних технологій і «ноу-хау» (що знизить витрати на виробництво товарів та послуг).

Особливу увагу слід приділити залученню до фінансування коштів приватних інвесторів. Цей напрям має значні перспективи саме на підприємствах, які починають чи розгортають інноваційну діяльність, тому що приватний інвестор може брати участь у розробці стратегії інноваційних перетворень, що збільшить його зацікавленість. Це складне питання, оскільки інвестор і підприємство, з одного боку, відокремлять ризики від невдачі, а з іншого – поєднують свої зусилля, що збільшує вірогідність успіху.

Державна підтримка і сприяння залученню приватних (у тому числі іноземних інвесторів) ресурсів можуть бути оптимально реалізовані в межах відповідних державних програм.

Участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств збільшує навантаження на бюджет країни. Тому підтримка фінансування інновацій повинна мати переважно непрямий характер, але бути максимально ефективною та різнобічною. Для акумулювання додаткових коштів, на наш погляд, доцільно впровадити розподільчі механізми, які забезпечували б перерозподіл фінансових ресурсів із надприбуткових секторів у фонди підтримки інновацій.

Основним джерелом фінансування інвестиційних проектів в енергетиці, відповідно до чинних правил ринку електроенергії, є цільова надбавка до тарифу на електроенергію, яка входить до ціни електроенергії. У структурі роздрібних тарифів частка оптової ринкової ціни складає близько 80%, і також включає надбавки для покриття витрат на утримання енергосистеми, диспетчеризацію, дотаційні сертифікати та інвестиційну складову. Проте наявність інвестиційної складової не тільки не вирішує існуючі проблеми енергетики, але й породжує нові. По суті, за рахунок цієї інвестиційної складової штучно підвищується ринкова ціна на електроенергію. Крім того, необхідність включення надбавки до складу тарифу призводить до труднощів при обґрунтуванні його економічно доцільного рівня, оскільки поки що відсутні дієві методики оцінки рівня вказаної надбавки. Такі обставини приховують у собі ризик необґрунтованого зростання тарифів для всіх вітчизняних підприємств, зокрема, енергоємних промислових виробництв, особливо чутливих до зміни вартості електроенергії.

Для інвестування в розвиток енергетики, включаючи оновлення і розширення основних фондів, цілком достатньо не підвищувати багаторазово ціни на енергію, а ввести планку обов'язкових амортизаційних відрахувань на рівні 20–25% від тарифу. Крім того, варто звернутися і до досвіду Китаю, де державна енергосистема будується за зразком радянської електроенергетичної системи і щорічно вводить в експлуатацію близько 100 мегават нових генеруючих і розподільних потужностей – більше, ніж в усьому світі [9].

Мінпаливенерго готує законопроект у сфері надання послуг з передачі газу та електроенергії кінцевому споживачеві. Цим документом передбачено перехід на новий метод розрахунку тарифів. Йдеться про так зване стимулююче регулювання. Щоб відбити бажання енергетичної компанії завищувати свої витрати, і тим самим збільшувати вартість наданих послуг, компанії буде запропоновано на 5 років встановити тариф, який не можна буде знизити протягом даного періоду. Тобто всі ті кошти, які компанія «вивільнить» в результаті зниження своїх витрат і економії, будуть її прибутком. Тоді в учасників ринку з'явиться ба-

жання економити і вкладати в модернізацію та енергозбереження. Для того, щоб запропонований механізм мав економічні підстави, необхідно здійснити переоцінку активів, основних фондів, на яких буде встановлена відповідна прибутковість.

З введенням стимулюючих тарифів компанія сама плануватиме свої інвестиції в модернізацію, проведення ремонтів, витрати тощо. Тобто у компанії з'являться реальні економічні стимули як для інвестицій у розвиток, так і для зниження своїх витрат на виробництво послуги.

Перспективою подальших розробок є всебічне (технічне й економічне) обґрунтування інноваційних проектів із залученням зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування, зокрема реконструкція та будівництво нових теплоелектростанцій (ТЕС); реабілітація та збільшення гідроенергетичних потужностей, у т. ч. ГАЕС та малої гідроенергетики; розвиток і технічне переоснащення електромереж напругою 0,4-150 кВ. Усі ці дії дозволять енергетичній галузі промисловості України вийти на новий більш якісний рівень виробництва продукції та надання послуг кінцевим споживачам.

**Висновки і пропозиції.** Отже, сучасний рівень фінансування інноваційних проектів енергетичних підприємств залишається недостатнім, що не дає змоги ефективно впроваджувати новітні технології у виробництво електроенергії. Тому одне з найважливіших завдань, які стоять перед Україною, – інноваційний розвиток енергетичної галузі та економіки загалом із залученням зовнішнього і внутрішнього фінансування нововведень.

Для фінансування й впровадження інноваційних технологій у виробництво енергетичних підприємств України необхідно вирішити загальні проблеми, а саме: нестабільність законодавства, відсутність надійної, прозорої системи гарантій і страхування інвестицій та захисту прав інвесторів; обмеженість обсягів внутрішнього інвестування (амортизаційних відрахувань, прибутків підприємств, заощаджень домашніх господарств); недостатня ефективність важелів впливу державної політики на стимулювання внутрішніх інвестицій; відсутність розвинутої інфраструктури інвестиційної діяльності (промислові, технологічні парки); недостатній розвиток фінансових ринків і відповідно недостатній рівень використання інвестиційних інструментів, таких як іпотека, лізинг, концесії та угоди про розподіл продукції; недостатність кредитування інвестиційних проектів комерційними банками та низька платоспроможність населення. Провідна роль у вирішенні цих питань належить державі, якій для поліпшення фінансування інноваційної діяльності українських енергетичних підприємств необхідно: по-перше, відновити інвестиційну активність суб'єктів господарювання для забезпечення сталої динаміки економічного зростання і суттєво поліпшити ефективність використання інвестицій з метою модернізації виробництва та інфраструктури; по-друге, розширити обсяг випуску конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції та послуг за рахунок упровадження інноваційних технологій у виробництві.

#### Список літератури:

1. Енергозбереження в Україні [Електронний ресурс] : монографія / Д. В. Зеркалов. – Електрон. дані. – К. : Основа, 2012. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. – Систем. вимоги: Pentium; 512 Mb RAM; Windows 98/2000/XP; Acrobat Reader 7.0. – Назва з тит. екрана.
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ 2010-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
3. [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
6. [http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art\\_id=222022&cat\\_id=104](http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=222022&cat_id=104).
7. Конащук В. Л. Еколого-економічна концепція модернізації електроенергетики / В. Л. Конащук // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2010. – № 912. – С. 80-85.
8. Про інноваційну діяльність : закон України // Відомості Верховної Ради України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2002. – № 36. – 266 с.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).
10. Державна цільова економічна програма енергоефективності на 2010-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>.
11. Бялий Ю. Энергокапкан / Ю. Бялий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zavtra.ru/cgi//veil//data/zavtra/08/752/32.html>.

**Руженская Т. Н.**

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

### ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ УКРАИНЫ

**Резюме**

В работе рассмотрены проблемы и перспективы развития электроэнергетической отрасли в современных условиях и отражены задачи, которые нужно решить. Проведен анализ финансового обеспечения модернизации предприятий электроэнергетики и указаны нормы Налогового кодекса Украины, которые направлены на развитие энергетической отрасли.

**Ключевые слова:** электроэнергетика, модернизация, финансовое обеспечение, программа модернизации, инновации.

**Ruzhenska T. M.**

National State Tax Service University of Ukraine

### FINANCIAL SUPPORT OF ELECTRICITY COMPANIES MODERNIZATION IN UKRAINE

**Summary**

The paper is focused on the problems and prospects of electricity industry development at present. Moreover, the challenges that need to be addressed are carefully discussed. The analysis of the financial support of electricity companies' modernization, together with the norms of the Tax Code of Ukraine, which are aimed at the energy industry development, is provided.

**Key words:** electricity, modernization, financial support, modernization programs, innovations.



УДК 336.71

Савченко Т. Г.

Інститут економіки та бізнесу  
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

## КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Розглянуто особливості кредитно-інвестиційної діяльності банківської системи. Проаналізовано кредитно-інвестиційну діяльність у регіоні. Визначено тенденції забезпечення інноваційної діяльності інвестиціями. Наведено основні шляхи активізації кредитно-інвестиційної діяльності.

**Ключові слова:** кредитно-інвестиційна діяльність, банківська система, інноваційна діяльність, розвиток, капітальні вкладення, джерела фінансування.

**Постановка проблеми.** Стабільне функціонування та подальший інноваційний розвиток економіки України знаходяться у тісному взаємозв'язку з ефективністю функціонування банківської системи.

Це пов'язано з тим, що банківський сектор не лише є основою розвитку вітчизняного фінансового ринку, але й відіграє ключову роль у забезпеченні національної економіки інвестиційними ресурсами, створюючи тим самим передумови суспільного відтворення. Розбалансованість грошового ринку, коли пропозиція позичкового капіталу істотно відстає від попиту, значно впливає на інвестиційні процеси в економіці, посилюючи виникнення диспропорцій. Особливо важливим аспектом забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності банків є достатність ресурсів у банках, що також забезпечує ефективне і стабільне функціонування банківської системи.

Сьогодні стан економіки в країні диктує необхідність активізації кредитно-інвестиційної діяльності банків. Виходячи з вищевикладеного, проблеми активізації кредитно-інвестиційної діяльності в Україні та її регіонах набувають значної актуальності у зв'язку з необхідністю забезпечення інвестиціями інноваційного напрямку розвитку економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання інвестиційної та кредитної діяльності займають визначне місце у дослідженнях вчених-економістів. Так, розглядаючи роботу банків у посткризовий період економісти визначають, що не має єдиної політики, якої б дотримувались банки при формуванні джерел фінансування [1]. Досліджуються особливості та напрями впливу банків з іноземним капіталом на розвиток економіки в Україні [2]. Функціонування регіональної банківської системи пов'язано з дією зовнішніх і внутрішніх факторів, що її визначають [3]. Проблема інвестування стикається з проблемою залучення банками коштів [4]. Але необхідно зазначити, що ефективність інвестиційної діяльності проявляється в інноваційному розвитку підприємств. Проблеми інноваційного розвитку досліджуються у роботах Гаман М.В. [5], Афанасьєва М.В. [6]. Питання інвестиційного забезпечення оновлення основного капіталу висвітлюються у роботах Іщук С.О. [7].

До чинників, що обумовлюють інноваційний розвиток регіону відносять чотири групи: державна регіональна політика; чинники, що реалізують економічні відносини у регіоні; природно-ресурсний та виробничий потенціал регіону; організаційно-управлінські чинники [6]. Слід відмітити, що до одного з важливих чинників, які реалізують економічні відносини у регіоні, необхідно віднести кредитно-інвестиційну діяльність банківської сис-

теми. У той же час недостатньо залишається дослідженим питання залучення інвестицій в основний капітал для інноваційного розвитку регіону. Виходячи з вищевикладеного, необхідно зазначити, що динаміка кредитно-інвестиційної діяльності та вкладання інвестицій в основний капітал формує тенденції інноваційного розвитку регіону. Є необхідність подальшого дослідження цього питання на основі аналізу стану, динаміки, тенденцій кредитно-інвестиційної діяльності банків та інноваційного розвитку підприємств регіону.

**Мета статті.** Полягає у визначенні особливостей кредитно-інвестиційної діяльності банківської системи та дослідження окремих аспектів забезпечення інвестиціями інноваційної діяльності в регіоні.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиційний кредит визначають як економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних заходів, які характеризуються рухом вартості (позичкового капіталу), на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотків [8]. У свою чергу, слід відмітити, що інвестиційне кредитування це процес, який відбувається в інвестиційній сфері на засадах дії механізму з реалізації кредитних відносин. Для інвестиційного кредитування існує ряд особливостей, які визначаються інвестиційним характером цього процесу, тобто тим, що при кредитуванні об'єктом оцінки, в першу чергу, виступає інвестиційний проект; відсоток від інвестиційного кредиту не повинен перевищувати рівень доходності за інвестиціями, а строк інвестиційного кредитування залежить від строку окупності інвестицій [9]. Основні положення, які лежать в основі кредитно-інвестиційної діяльності банків, визначаються ціллю їх діяльності – отримання прибутку, підвищення ефективності діяльності банків, та зменшення ризику кредитування.

Потреба залучення коштів в економіку регіону створює об'єктивні передумови для активного залучення банківських інвестицій на тривалій строк, перш за все, у структурно-визначальні та фондостворювальні галузі. Інфляційні процеси, у свою чергу, здійснюють негативний вплив на напрямки грошових потоків банківських інвестицій і виступають стримуючим чинником довгострокових інвестицій та появи ризиків [8].

Регіональна банківська система, як інвестиційний посередник, акумулює тимчасово вільні грошові капітали суб'єктів господарювання та населення, використовуючи такі інструменти як депозитні вклади, депозитні і ощадні сертифікати та інші. Слід також відзначити, що особливістю функціонування банківських інвестицій є необхідність сплачування підприємствами процентів

і повернення цього капіталу у певні строки. У сучасних умовах в банківських інвестиціях переважають кредитні форми, що обумовлюється недостатнім розвитком ринку цінних паперів у регіонах. Це також слід відмітити як одну з особливостей кредитно-інвестиційної діяльності регіональної банківської системи.

Структура банківської системи в Україні за період з 2007-2013 рр. значно змінилась. У 2011 р. та 2012 р. відбулось значне зменшення кількості банків на 29, 7%. У 2012 р. було виключено з Державного реєстру 26 банків, що свідчить про неефективну роботу банків. Зростає за період, що аналізується кількість банків, що знаходяться у стадії ліквідації: у 2011 – 22 банка, у 2012 – 21 банк [12]. У 2011 р. та у 2012 р. зменшалась загальна сума наданих довгострокових кредитів у порівнянні з 2009 роком – відповідно на 7,5% та 7, 4%. У загальному об'ємі довгострокових кредитів у 2011 році кредити надані суб'єктам господарювання складають 70,2%, у 2012 – 72,0% [12].

Однією з основних особливостей кредитно-інвестиційної діяльності є її вплив на інноваційний розвиток підприємств регіону. Як відмічають економісти в Україні біля 95% обсягу виготовленої продукції належать до III (60%) і IV (35%) технологічного укладу, у той же час доля продукції вищих технологічних укладів V і VI складає відповідно 4,2% і 0,1%. Інвестиції, що визначають напрямки розвитку економіки, також спрямовуються в основному у технології низького III укладу (75%), а у VI лише 0,5% від всього обсягу інвестицій [11]. Ефективність кредитно-інвестиційної діяльності банків та її вплив на соціально-економічний розвиток регіону залежить від структури регіональної банківської системи, від ступеня взаємодії банківського та реального сектору економіки; ризиковості інвестиційного середовища регіону та інших факторів.

Слід зазначити, що особливістю кредитно-інвестиційної діяльності регіональної банківської системи є участь банків у реалізації соціально-економічних програм. Для Луганської області у структурі банківської системи є недостатність регіональних самостійних банків (лише два банка), що складає труднощі у забезпеченні кредитними ресурсами великих підприємств у промисловості регіону.

Особливість кредитно-інвестиційної діяльності регіональної банківської системи проявляється також через трансформацію ресурсів: акумуляція коштів, тимчасово вільних у одних суб'єктів, та інвестування їх суб'єктам відтворювального процесу, які тимчасово відчувають в них необхідність; перерозподіл капіталу між галузями економіки регіону; стимулювання розширених відтворювальних процесів; вплив на обсяг та структуру поточного суспільного попиту.

У Луганській області найбільший обсяг інвестицій в основний капітал було вкладено у 2007 р. (9754100 тис. грн.) та у 2008 р. (8999700 тис. грн.). У 2010-2012 рр. відбулося зменшення загального обсягу інвестицій в основний капітал: у 2010 р. у порівнянні з 2007 р. на 51,8%; у 2012 р. у порівнянні з 2007 р. на 37,4%; у 2012 р. в порівнянні з 2007 р. на 15,7%.

Аналіз показує, що за джерелами фінансування у загальному обсязі капітальних інвестицій за останні три роки значний обсяг займають власні кошти підприємств: у 2010 р. – 3940308 тис. грн.; у 2011р – 4739280 тис. грн.; 2012 р. – 6354703 тис. грн. У загальному обсязі інвестицій ці кошти

складають відповідно – 69,8%; 67,9%; 77,3%. У той же час відбувається зменшення долі кредитів банків у загальному обсязі капітальних вкладень: у 2010 р. їх доля складає – 10,4%, у 2011 р. – 4,1%, у 2012 р. – 3,7%. Обсяги капітальних інвестицій за рахунок кредитів банківської системи у порівнянні з 2007 р. значно зменшились; у 2010 – 35,3%; 2011 р. – 68,5%; 2012 – 66,4% [13;14]. Таким чином, як показує аналіз інвестиційне забезпечення підприємств регіону не має стійкої тенденції як в цілому, так і за джерелами фінансування.

Про ефективність використання інвестиційних ресурсів, що вкладаються в інновації, може слугувати аналіз тенденцій інноваційної діяльності підприємств промисловості у Луганській області за період 2005-2011 рр. Найбільша частка інноваційно-активних підприємств спостерігається у 2007 р.(11,3% від загальної кількості промислових підприємств), у 2010 р. (відповідно 11,2%), та у 2011 р. (відповідно 13,5%). Слід відмітити, що у 2008 р. з 25 інноваційно-активних підприємств у промисловості тільки 5 підприємств освоювало виробництво нових видів техніки; у 2009 р. із 17 підприємств – 3; у 2010 р. із 17 підприємств – 4; у 2011 р. із 21 підприємства – 2 [13]. За видами економічної діяльності у промисловості прослідковується тенденція незначного збільшення інноваційно-активних підприємств у переробній промисловості (з 8,5% у 2005 р. до 15,3 у 2011 р.), а саме у виробництві харчових продуктів та напоїв (з 8,3% до 15,2%); у виробництві коксу та переробленні нафтопродуктів (з 33,3% у 2005 р. до 100% у 2010 р., та 50% у 2011 р.). За період, що аналізується, на нестійку тенденцію інноваційної діяльності слід відмітити серед підприємств металургійного виробництва та виробництва голових металевих виробів. У машинобудуванні збільшується кількість інноваційно активних підприємств (з 9,3% у 2005 р. до 21,3% у 2010 р., та 19,3% у 2011 р.). Незначна інноваційна активність характерна для добувної промисловості ( 6,6% у 2010 р. та 5,7% у 2011 р.) [13; 14].

Таким чином, як свідчить аналіз кількості активно-інноваційних підприємств є незначною і не має стійкої тенденції зростання, а у 2011 р. відбулося зменшення по окремим видам виробництва. Слід відмітити також зменшення загального обсягу інноваційних витрат у підприємств промисловості Луганської області. Значне зменшення відбулось за період 2009-2011 рр.: у 2009 р. по відношенню до 2008 р. на 94,9%; у 2010 р – на 88,8%, у 2011 р. – на 92,4%. У 2011 р. загальний обсяг інноваційних витрат склав 167051 тис. грн., що на 31,3% менше ніж у 2010 р. [13].

Висновки. Кредитно-інвестиційна діяльність відіграє значну роль у подальшому інноваційному розвитку економіки регіонів. Аналіз тенденцій кредитно-інвестиційної діяльності банківської системи свідчить про незначне зростання у 2012 р. обсягів кредитів наданих суб'єктам господарювання у порівнянні з 2011 р. Але відбулось значне зменшення обсягів кредитів у 2011 р. у порівнянні з 2010 р., тобто спостерігається нестійка тенденція кредитної діяльності банківської системи.

Відсутня також стійка тенденція в інвестуванні інноваційної діяльності в цілому по Луганській області, у тому числі у промисловості. Значне падіння загальних обсягів інвестування відбулось у 2010-2011 рр. у порівнянні з 2007 р., а також зменшились обсяги інвестування за рахунок кредитів банківської системи. Відбулось також зна-

чне скорочення інноваційних витрат у промисловості.

Активізації участі банківської системи в інвестуванні інноваційних процесів в регіоні може сприяти надання достатньої гарантії повернення кредитів, а також надання податкових пільг при залученні інвестицій у реалізацію інноваційних проектів, які здатні підвищити технологічний рівень виробництва в промисловості регіону. Підвищенню інноваційної активності підприємств

регіону та забезпечення їх інвестиціями може сприяти розвиток механізму стимулювання участі банківської регіональної системи у процесі інноваційного розвитку регіону. Важливим елементом підвищення активності інноваційно-інвестиційної діяльності у регіоні повинен стати розвиток партнерського співробітництва банківської системи, суб'єктів господарювання та місцевих органів влади, що потребує подальшого дослідження цієї проблеми.

#### Список літератури:

1. Слобода Л. Я. Особливості інвестиційної політики банків України в посткризовий період / Л. Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 140-149.
2. Огірчук М. О. Особливості діяльності банків з іноземним капіталом в Україні / М. О. Огірчук // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 121-128.
3. Ахромкін Е. М. ефективність функціонування регіональної банківської системи / Е. М. Ахромкін, І. В. Заблоська, А. В. Медяник та ін. – Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2013. – 204 с.
4. Подчесова В. Ю. Дослідження кредитно-інвестиційної діяльності банків України / В. Ю. Подчесова, К. В. Карась // Часопис економічних реформ: науково-публічний журнал. – 2012. – № 4(8). – С. 92-97.
5. Гаман М. В. Державне управління інноваціями : монографія / М. В. Гаман // Економічний форум. – 2011. – № 1. – С. 45-49.
6. Афанасьєв М. В. Інноваційні процеси в системі державного управління і місцевого самоврядування : наукове видання / М. В. Афанасьєв, Л. Г. Шемаєва, Л. Й. Аведян та ін. [ За заг. ред. кан. екон. наук, професора М. В. Афанасьєва]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 212 с.
7. Іщук С. О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону / С. О. Іщук // Регіональна економіка, 2013. – № 1. – С. 35-42.
8. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б. Л. Луців. – Терно-піль : Економічна думка; Картбланш, 2001. – 320 с.
9. Пересада А. А., Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування : навч. посібник / А. А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2002. – 271 с.
10. Пап В. В. Вдосконалення інвестиційної політики в країні та її вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні / В. В. Пап // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 50-58.
11. Тулькун Я. И. Государственно-частное партнерство как инструмент активизации инновационной деятельности Украины: региональный аспект // Я. И. Тулькун // Экономический вестник Донбасса. – 2013. – № 1(11). – С. 52-58.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=865699>.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task).
14. Статистичний щорічник Луганської області за 2011 р. – Луганськ : Луганське обласне управління статистики, 2012. – 489 с.

**Савченко Т. Г.**

Институт экономики и бизнеса

Луганского национального университета имени Тараса Шевченко

#### КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

##### Резюме

Рассмотрены особенности кредитно-инвестиционной деятельности банковской системы. Дан анализ кредитно-инвестиционной деятельности в регионе. Определены тенденции обеспечения инновационной деятельности инвестициями. Даны основные направления обеспечения активизации кредитно-инвестиционной деятельности.

**Ключевые слова:** кредитно-инвестиционная деятельность, банковская система, инновационная деятельность, развитие, капитальные вложения, источники финансирования.

**Savchenko T. G.**

Institute of Economics and Business

Luhansk National University Taras Shevchenko

#### CREDIT INVESTMENT SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY ENTERPRISES IN THE REGION

##### Summary

Particular qualities of credit and investment activity of the banking system are observed. The analysis of credit and investment activity in the region has been represented. Trends of supporting innovative activities of investment are determined. There are guidelines of supporting the intensification of credit and investment activity.

**Key words:** credit and investment activity, banking system, innovative activity development, capital investments, financing sources.

УДК 314.18:303.444

Савчук О. П.

Хмельницький національний університет

## КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ НАРОДЖУВАНOSTI

Стаття присвячена питанням, пов'язаним з розрахунком демографічних прогнозів. Показана можливість застосування когнітивного моделювання для відбору чинників, що впливають на показник народжуваності. Матеріал проілюстрований прикладом побудови когнітивної карти та практичними розрахунками.

**Ключові слова:** демографічний прогноз, народжуваність, когнітивне моделювання.

**Постановка проблеми.** Складна соціально-економічна ситуація в Україні у перше десятиліття незалежності, яка супроводжувалася глибокими деформаціями, призвела до посилення негативних демографічних тенденцій, обумовила виникнення гострої демографічної кризи, що виявилася у погіршенні кількісних і якісних характеристик населення [1]. Тривалий час серйозність і кризовий характер демографічної ситуації в країні глибоко не осмислювалися владними структурами і авторитетними політичними силами.

Населення, його соціальне самопочуття та розвиток є визначальною ознакою суспільства, основою могутності держави. Тому важливого значення набувають демографічні прогнози. Дані про чисельність і статеві віковий склад населення лежать в основі визначення перспективних доходів і видатків держави, зокрема таких важливих складових, як фінансування пенсій, соціальних виплат, освітніх та медичних закладів тощо. Без глибоких демографічних обґрунтувань неможливо визначити і розмір доходної частини бюджету, яка значною мірою залежить від чисельності робочої сили, рівня її економічної активності, освіти і кваліфікації [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням соціально-економічних чинників, що впливають на демографічну ситуацію в країні та побудову демографічних прогнозів присвячені роботи А. І. Антонова, В. М. Медкова [3], Е. М. Лібанової, С. Ю. Аксьонової [1, 2], О. В. Позняка, П. Є. Шевчука [4], О. В. Кустовської [5] та багатьох інших.

Останнім часом при дослідженні соціально-економічних систем широкого розповсюдження набуло когнітивне моделювання, спрямованого на формування та уточнення гіпотези щодо функціо-

нування досліджуваного об'єкту, що розглядається як слабкоструктурована система, яка складається з окремих внутрішніх і зовнішніх елементів, підсистем, що взаємодіють одне з одним, на основі структурної схеми причинно-наслідкових зв'язків. Цей напрямок успішно розвивався в роботі вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема О. А. Кулиничка [6], М. А. Кизима [7], В. Р. Цибульського [8] та інших. Однак питання використання такого підходу до моделювання демографічних систем залишаються недостатньо висвітленими.

**Мета статті.** Головною метою статті є дослідження питань, пов'язаних із застосуванням когнітивного моделювання до виявлення чинників, що характеризують показник народжуваності.

**Виклад основного матеріалу.** Метою застосування когнітивного моделювання до показника народжуваності є виявлення найбільш істотних (базисних) факторів, що характеризують взаємодію досліджуваного показника і зовнішнього середовища, та встановлення якісних (причинно-наслідкових) зв'язків між ними, тобто які взаємовпливу роблять чинники один на одного в ході їх зміни [9]. Взаємовпливу факторів відображаються за допомогою когнітивної карти (моделі), яка являє собою знаковий (зважений) орієнтований граф.

Когнітивні карти можуть бути корисним інструментом для формування і уточнення гіпотези про функціонування досліджуваного об'єкту, що розглядається як складна система. Наявність такої інформації - основа для визначення цілей (напрямків) розвитку і шляхів їх досягнення, вироблення стратегії розвитку. Когнітивне моделювання на основі проведеного ситуаційного аналізу дозволяє підготувати альтернативні варіанти рішень щодо зниження ступеня ризику у виділених проблемних зонах, прогнозувати можливі події.

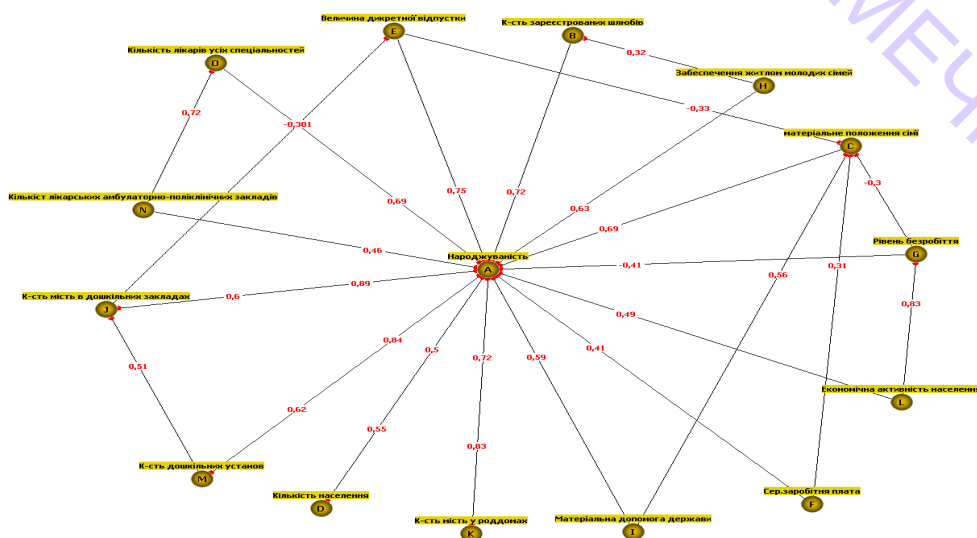


Рис. 1. Когнітивна карта взаємозв'язку показників

Розрахунки проводились за даними державного комітету статистики [10]. В результаті проведеного аналізу були відібрані наступні чинники:

- A – Кількість народжених, (тис. чол.);
  - B – кількість зареєстрованих шлюбів (тис.);
  - C – наявний дохід у розрахунку на одну особу (грн.);
  - D – кількість населення в Україні (тис. осіб);
  - E – величина декретної відпустки матері (днів.);
  - F – середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника по Україні (грн.);
  - G – кількість зареєстрованих безробітних (тис. осіб);
  - H – кількість сімей, які одержали житло (тис.);
  - I – матеріальна допомога держави (враховано одноразову та допомогу до трьох років), (грн.);
  - J – кількість місць в дошкільних установах України (тис.);
  - K – кількість місць в будинках «матері та дитини» (тис.);
  - L – економічна активність населення (тис. ос.);
  - M – кількість дошкільних установ (тис.);
  - N – кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів (тис.);
  - O – кількість лікарів усіх спеціальностей (тис.);
- За результуючу ознаку було обрано кількість народжених, (A).

Спочатку було проаналізовано вплив факторів між собою та їх вплив на результуючу ознаку. Для цього була побудована відповідна матриця впливу. На її основі була побудована когнітивна карта (рисунок 1), на якій зображено залежність результуючої ознаки з усіма чинниками та чинників між собою.

Після цього була досліджена залежність результуючої ознаки з кожним чинником окремо. А саме на скільки в даній ситуації необхідно змінити відповідний фактор, щоб загальна тенденція народжуваності зросла приблизно на 10% протягом трьох наступних років (таблиця 1).

Таблиця 1  
Результат дослідження залежності результуючої ознаки з кожним чинником окремо

Назва чинників	На скільки зміниться фактор при зростанні показника A на 10%, (%)
Кількість зареєстрованих шлюбів	14
Наявний дохід на одну особу	14,5
Кількість населення в Україні	20
Величина декретної відпустки матері	21
Заробітна плата одного штатного працівника по Україні	17
Кількість зареєстрованих безробітних	-18
Кількість сімей, які одержали житло	12
Матеріальна допомога держави	10,5
Кількість місць в дошкільних закладах України	15
Кількість місць в пологових будинках	14,5
Економічна активність населення	21
Кількість дошкільних установ	9
Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів	13
Кількість лікарів усіх спеціальностей	15

Аналіз табл. 1 дозволив виділити дев'ять чинників, що на нашу думку, мають більший вплив на загальну тенденцію народжуваності, ніж інші

фактори. А саме (обирали ті, що необхідно змінити до 15% включно):

- кількість зареєстрованих шлюбів;
- наявний дохід на одну особу;
- кількість сімей, які одержали житло;
- матеріальна допомога держави;
- кількість місць в дошкільних закладах України;
- кількість місць в пологових будинках;
- кількість дошкільних установ;
- кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів;
- кількість лікарів усіх спеціальностей.

Оскільки при зростанні саме цих факторів тенденція народжуваності зростає швидше, ніж при зростанні решти факторів.

Загальний результат з врахуванням всіх факторів та взаємозв'язком між ними показано на рисунку 2.

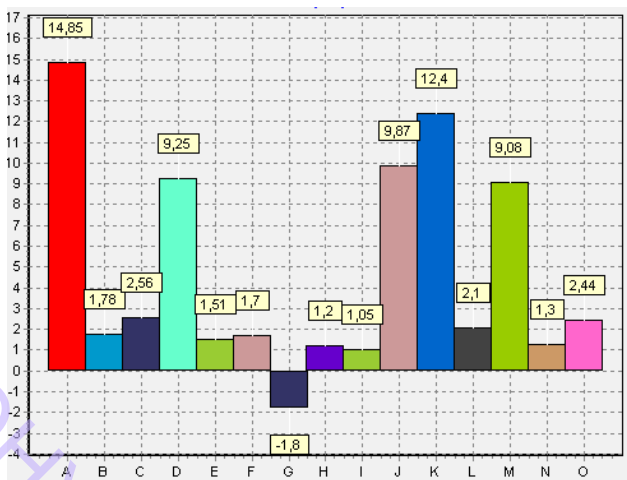


Рис. 2. Результат впливу факторів на результуючий показник

З нього видно, що при зміні всіх факторів на відповідні проценти, які вказані у таблиці 1, уже через три роки народжуваність зростає приблизно на 15%. Контури в когнітивній карті відповідають контурам зворотного зв'язку. Контур, що підсилює відхилення, є контуром позитивного зворотного зв'язку, а контур, протидіючий відхиленню, – контуром негативного зворотного зв'язку. Ці контури називаються морфогенетичними і гомеостатичними. Контур підсилює відхилення тоді і тільки тоді, коли він містить парне число негативних дуг або не містить їх зовсім, інакше це контур, протидіючий відхиленню. Дійсно, у разі парного числа негативних дуг протидія відхиленню буде само зустрічати протидію. Якщо кількість о негативних дуг не парною, то остання протидія відхиленню не зустрічає протидії.

Дана схема аналізу в основному відповідає інтуїтивним уявленням про причинність. Досвід використання когнітивних карт показує, що дослідник часто надмірно спрощує ситуацію із-за обмежених когнітивних можливостей, труднощів одночасного обліку великого числа чинників, їх динамічної взаємодії.

Дугами (лініями) на рисунку 1 відмічені істотні причинно-наслідкові відносини, впливом решти можна нехтувати, оскільки вони є досить малими. Проаналізуємо кожну з них окремо.

Дуга (B, A) має знак «+», оскільки збільшення кількості шлюбів призводить до збільшення народжуваності, а зменшення кількості шлюбів

призводить до зменшення народжуваності. Дуга (С, А) також має знак «+», оскільки хороша матеріальна ситуація призводить до збільшення народжування, а скрутна матеріальна ситуація сім'ї призводить до зменшення народжуваності, оскільки в цьому випадку сім'ї не завжди мають матеріальну змогу утримувати дитину. Дуга (D, A) має також знак «+», оскільки чим більша кількість населення (особливо жіноча половина) тим більша народжуваність і навпаки, чим менша кількість населення, тим менша народжуваність. Дуга (F, A) має також знак «+», оскільки чим більша величина середньої заробітної плати, тим краще матеріальне положення сім'ї і тим більша народжуваність та навпаки чим менша середня заробітна плата, тим менша народжуваність. Дуга (H, A) має також знак «+», оскільки чим більше молодих сімей держава забезпечить житлом, тим більша буде народжуваність, а чим менше сімей буде забезпечено житлом, тим менша буде народжуваність. Дуга (I, A) має також знак «+», оскільки чим більшою буде допомога держави тим кращим буде матеріальне положення сім'ї і тим більшою буде народжуваність та навпаки чим меншою буде допомога держави, тим меншою буде народжуваність. Дуга (J, A) має також знак «+», оскільки чим меншою буде кількість дошкільних закладів, тим меншою буде народжуваність, а чим більше буде місць в дошкільних закладах тим більшою буде народжуваність. Дуга (K, A) має також знак «+», оскільки чим кращою буде турбота про матір і дитину, тим більше буде народжуваність, а чим гіршою буде турботи про матір та дитину, тим гіршою буде народжуваність. Дуга (G, A) має знак «-», оскільки чим меншою буде рівень безробіття тим більшою буде народжуваність, а чим більшим буде рівень безробіття тим меншою буде народжуваність. Аналогічно дуга (G, C) має знак «-», оскільки збільшення рівня безробіття призводить до погіршення матеріального положення сім'ї, а зменшення рівня безробіття призводить до покращення матеріального положення сім'ї. Також знак «-» матиме дуга (E, C), оскільки збільшення величини декретної відпустки призводить до погіршення матеріального положення сім'ї, так як лише перші три роки декретної відпустки оплачуються державою, а решта лише за свій рахунок. Дуга (J, E) теж має знак «-», оскільки чим менше буде місць у дошкільних закладах, тим більше матерів змушені будуть продовжувати декретну відпустку за свій рахунок і навпаки. Дуги (A, K), (A, D) та (A, J) мають знак «+», оскільки підвищення народжуваності призводить до збільшення кількості місць у дошкільних закладах, збільшення кількості населення та збільшення кількості місць у пологових будинках і, навпаки. Також знак «+» має дуга (H, B), оскільки чим збільшення забезпечення молодих сімей житлом призводить до збільшення кількості шлюбів. Дуга (F, C) має теж

знак «+», оскільки збільшення середньої заробітної плати призводить до збільшення матеріального положення сім'ї і, навпаки, зменшення середньої заробітної плати призводить до погіршення матеріального положення сім'ї. Аналогічно дуга (I, C) має додатній знак, оскільки чим більшою буде матеріальна допомога держави, тим кращим буде матеріальне положення сім'ї і, навпаки, чим меншою буде матеріальна допомога держави, тим гірше буде матеріальне положення сім'ї. Дуга (L, G) має знак «-», оскільки збільшення економічної активності населення призводить до зменшення рівня безробіття і, навпаки, зменшення економічної активності призводить до збільшення рівня безробіття. Дуга (M, J) має додатній знак, оскільки збільшення кількості дошкільних установ призводить до збільшення кількості місць у дошкільних установах і, навпаки зменшення кількості дошкільних установ призводить до зменшення і кількості місць у них. Аналогічно дуга (N, O) матиме додатній знак, адже при збільшенні кількості лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів збільшиться і кількість лікарів усіх спеціальностей. Також додатній знак мають дуги (L, A), (M, A), (N, A) та (O, A), оскільки збільшення економічної активності населення, кількості дошкільних установ, кількості лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів та кількості лікарів усіх спеціальностей призводить до збільшення народжуваності і, навпаки, при зменшенні показників усіх цих чинників зменшиться і народжуваність.

Розглянемо взаємодію чинників по контурам.

У контурах H, B, A; N, O, A; I, C, A та F, C, A всі дуги із знаком «+», і легко побачити, що збільшення (зменшення) будь-якої змінної в цьому контурі буде посилено. Розглянемо взаємодію чинників в контурі J, E, C, A. Припустимо, що зменшиться кількість місць у дошкільних закладах, тоді відповідно матері будуть змушені продовжувати величину декретної відпустки за свій рахунок (не оплачувана декретна відпустка) тоді відповідно дохід в сім'ю буде приносити тільки чоловік, що сприятиме погіршенню матеріального положення сім'ї і тим самим зменшуватиметься народжуваність, оскільки число бажаючих завести дитину буде зменшуватись. Аналогічно можна проаналізувати контур G, C, A, оскільки, припустивши, що кількість безробітних зростає, то і матеріальне положення сім'ї погіршиться а це призведе до зменшення народжуваності.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, нами виявлені основні соціально-економічні показники, які здійснюють вплив на результуючий показник. За допомогою засобів когнітивного моделювання нами побудована когнітивна карта, яка відображає взаємозв'язок між відібраними показниками. В результаті її аналізу нами відібрані ті з чинників, які мають найщільніший зв'язок з результуючим показником.

#### Список літератури:

1. Шлюб, сім'я та дитородні орієнтації в Україні / [Е. М. Лібанова, С. Ю. Аксьонова, О. М. Балакірева та ін.]. – К.: АДЕФ-Україна, 2008. – 256 с.
2. Населення України. Народжуваність в Україні у контексті суспільно-трансформаційних процесів / [Е. М. Лібанова, С. Ю. Аксьонова, В. Г. Бялковська та ін.] .– К. : АДЕФ-Україна 2008. – 288 с.
3. Антонов А. И. Социология семьи / А. И. Антонов, В. М. Медков. – М. : Изд-во МГУ: 1996. - 304с. – ISBN 5-211-03485-6.
4. Позняк О. В., Методика демографічного прогнозування / О. В. Позняк, П. Є. Шевчук, В. С. Шишкін // Статистика України.– К. : Держкомстат України.– 2000. – Вип. 4. – С. 66-73.
5. Кустовська О. В. Демографічний розвиток регіону (статистичний аналіз і моделювання) / О. В. Кустовська.– Тернопіль : Економічна думка, 2008.– 326 с.– ISBN 978-966-654-219-2.

6. Кулинич А. А. Компьютерные системы моделирования когнитивных карт: подходы и методы / А. А. Кулинич // Проблемы управления. – 2010. – № 3. – С. 2-16.
7. Кизим Н. А. Когнитивное моделирование слабоструктурированных систем и ситуаций / Н. А. Кизим, В. А. Зинченко, В. В. Узунов // Современные проблемы моделирования социально-экономических систем. – Харьков : ФЛП Александра К. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 24-38.
8. Цибульский В. Р. Когнитология. Основные понятия когнитивного управления / В. Р. Цибульский, В. В. Фомин // Вестник кибернетики. Вып. 1.– Тюмень : Изд-во ИПСО СО РАН, 2002. – С. 34 – 37.
9. Кочкаров А. А. Когнитивное моделирование региональных социально-экономических систем [Электронный ресурс] / А. А. Кочкаров, М. Б. Салпагаров. – Режим доступа : <http://www.mathnet.ru/>.
10. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> .– Назва з титул. екрану.

**Савчук О. П.**

Хмельницький національний університет

#### КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЖДАЕМОСТИ

##### Резюме

Статья посвящена вопросам построения демографических прогнозов. Показана возможность применения когнитивного моделирования для отбора факторов, влияющих на показатель рождаемости. Материал проиллюстрирован примером построения когнитивной карты и практическими расчетами.

**Ключевые слова:** демографический прогноз, рождаемость, когнитивное моделирование.

**Savchuk O. P.**

Khmelnytsky National University

#### COGNITIVE MODELING AS A RESEARCH TOOL BIRTHRATE

##### Summary

This article is devoted to issues related to the calculation of demographic projections. shows the possibility of use of cognitive modeling for the selection of factors that affect the birth rate. The material is illustrated by an example of the construction of cognitive maps and practical calculations.

**Key words:** demographic projections, birthrate, cognitive modeling.

УДК 336.774.3

Погоріла І. І.  
Святаш С. В.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

РЕЙТИНГУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ  
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянута рейтингова система оцінювання кредитоспроможності підприємства. Проаналізовано ефективність розрахунку рівня ризику за даною системою. Поданий аналіз кредитоспроможності на основі фінансових результатів ВАТ «Вижницький деревообробний комбінат».

**Ключові слова:** кредитоспроможність, рейтинг, багатофакторний дискримінантний аналіз, клас, ризик.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах у взаємовідносинах компаній та їх кредиторів першочергове значення мають питання взаємовигідного партнерства, що безпосередньо пов'язані з кредитоспроможністю позичальника [4, с. 25]. Тому у наданні кредитів банки стикаються з необхідністю визначення кредитоспроможності позичальника. Такий аналіз суттєво впливає на ефективність кредитної діяльності банків в цілому. Для підприємства-позичальника оцінка його кредитоспроможності надає можливість впевненості у отриманні кредиту в залежності від результатів оцінки.

Порядок визначення кредитоспроможності позичальників нині регламентується Положенням НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» [1].

Більшість вітчизняних банків видового та користує так званий традиційний підхід до оцінки кредитоспроможності, який полягає у застосування стандартних аналітичних методів: горизонтального та вертикального аналізу, трендового, порівняльного аналізу, аналізу відносних показників [7, с. 26].

Водночас банківські установи країн Західної Європи та Сполучених Штатів Америки для оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання використовують методологію дискримінантного аналізу, яка є більш економічно обґрунтованою порівняно із традиційними методами [5, с. 90]. Враховуючи зарубіжний досвід, необхідно впроваджувати у вітчизняну економічну систему нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника, які є більш ефективними, порівняно із традиційними вітчизняними методами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки кредитоспроможності підприємств досліджували зарубіжні науковці (Альтман Е., Бланк О. І., Брігхем Є. В. та ін.) і такі вітчизняні науковці як: Музиченко А. О. [6], Гідуляк А. [2], Гриценко Л. Л. [3], Дерев'ягін О. [4], Зеліско Д. В. [5] та інші, які у своїх працях розкривають систему оцінки показників, які використовуються для аналізу кредитоспроможності підприємства здебільшого за допомогою традиційних методів, бальних оцінок тощо. На сучасному етапі активно приділяється увага дискримінантному методу оцінки кредитоспроможності підприємства. Активним дослідником даного питання є Терещенко О. О. [7]. Тому, виходячи з актуальності питання оцінки кредитоспроможності підприємства, дана проблема потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження у статті виступає обґрунтування ефективності оцінки кредитоспроможності підприємства-позичальника за рейтинговою системою оцінюван-

ня кредитних ризиків. Для наочного зображення проведення рейтингової оцінки підприємства, рейтингова оцінка кредитоспроможності підприємства здійснюється на прикладі ВАТ «Вижницький деревообробний комбінат» [8] за останні 3 роки.

**Виклад основного матеріалу.** На практиці кожен комерційний банк вибирає для себе певні коефіцієнти і вирішує питання, пов'язані з методикою їх розрахунку. Цей підхід дозволяє охарактеризувати фінансовий стан позичальника на основі синтезованого показника-рейтингу, що розраховується в балах та присвоюється кожному значенню коефіцієнта. Згідно з балами встановлюється клас організації, який приймається банком до уваги при розробці шкали процентних ставок, визначенні умов кредитування, встановленні режиму кредитування (форми кредиту, розміру та виду кредитної лінії тощо), оцінці якості кредитного портфеля, а також при аналізі фінансової стійкості банку [4, с. 25].

Так, відповідно до положень Базеля II та Директиви 2006/48/ЄС «Про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ» кредитні ризики банки можуть визначати на основі запровадження рейтингової системи оцінювання позичальників. Вона включає усі методи, процеси, заходи контролю, збір даних та інформаційні системи, які забезпечують оцінювання кредитного ризику, віднесення вимог до класів за ступенем кредитного ризику чи до пулів (рейтинг), а також кількісний аналіз дефолту й показників збитку для певних видів вимог [7, с. 27].

Дискримінантний аналіз покладається в основу моделі визначення кредитоспроможності позичальника Альтмана (1968 р., США), системи аналізу Вайбеля (1973 р., Швейцарія), моделі Бермана (1976 р., Німеччина), моделі Краузе (1993 р., Німеччина), системи показників Бівера (1966 р., США) та в методиці оцінювання кредитних ризиків Дойче Бундесбанку (1999, 2003, 2008 рр., Німеччина) [7, с. 27; 4, с. 26].

Оцінка кредитоспроможності підприємства методом дискримінантного аналізу здійснюється шляхом розрахунку та інтерпретації інтегрального показника фінансового стану [5, с. 94]. Для розрахунку даного інтегрального показника необхідно розрахувати локальні показники. Основним принципом оптимізації складу фінансових показників є уникнення дублювання інформації з певного аспекту фінансового стану позичальника [3, с. 209].

Головне завдання багатофакторного дискримінантного аналізу в контексті оцінювання кредитних ризиків полягає у побудові дискримінантної моделі, за допомогою якої з високим рівнем ймовірності можна здійснювати класифікацію підприємств за рівнем їх кредитоспроможності. Базовим



алгоритм багатofакторної моделі для розрахунку інтегрального показника фінансового стану позичальника є таким:

$Z = a_1K_1 + a_2K_2 + a_3K_3 + a_4K_4 + a_5K_5 + a_nK_n - a_0$ ,  
де,  $Z$  – базовий інтегральний показник фінансового стану боржника – юридичної особи;

$K_1, K_2...K_n$  – фінансові коефіцієнти, що розраховуються на базі фінансової звітності боржника;  
 $a_1, a_2...a_n$  – параметри, що визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб;

$a_0$  – вільний член дискримінантної моделі [7, с. 27].

Вибір моделі інтегральної оцінки залежить від виду діяльності підприємства [5, с. 95].

У систематизованому форматі при визначенні кредитоспроможності позичальника – юридичної особи, рейтингова система включає низку кроків:

1. Вибір моделі інтегрованої оцінки фінансового стану позичальника (з'ясування категорії підприємств, до якої належить позичальник: суб'єкт малого підприємництва чи середнє (велике) підприємство; з'ясування виду економічної діяльності позичальника за КВЕД).

2. Розрахунок фінансових коефіцієнтів, які передбачені моделлю, та визначення інтегрального показника фінансового стану позичальника.

3. Розрахунок коефіцієнта покриття боргу, на основі якого визначається спроможність позичальника обслуговувати отримані кредити.

4. Визначення класу боржника відповідно до рівня його фінансового стану та спроможності обслуговувати борг.

5. Присвоєння категорії якості кредитної заборгованості відповідно до класу позичальника та стану обслуговування боргу.

6. Додатковий аналіз відповідно до внутрішнього положення.

7. Визначення показника ризику кредиту в межах встановленого для відповідної категорії якості діапазону [7, с. 29].

Проведемо оцінку кредитоспроможності, ви-

користовуючи методологію дискримінантного аналізу.

ВАТ «Вижницький деревообробний комбінат» належить до переробної галузі (секція С), тому обираємо дискримінантну модель вигляду:

$$Z = 0,95ЧК_3 + 0,03ЧК_4 + 1,1ЧК_6 + 1,4ЧК_7 + 3,1ЧК_8 + 0,04ЧК_9 + 0,03ЧК_{10} - 0,45$$

Комбінація фінансових індикаторів ( $X_1, X_2 \dots$ ), включених у дискримінантну модель, залежить від виду діяльності підприємства. В дискримінантній моделі для переробної галузі це фінансові індикатори подані в табл. 1. Інформаційною базою розрахунку даних індикаторів виступають три форми фінансової звітності: Форма 1 «Баланс», Форма 2 «Звіт про фінансові результати», Форма 3 «Звіт про рух грошових коштів», оскільки дослідження здійснюється за 2010 – 2012 рр. [8].

Таким чином, значення інтегрального показника за 2010 р. становить -0,705, за 2011 р. – 0,660, а за 2012 р. – 0,280. Таким чином, у 2010 р. ВАТ «Вижницький деревообробний комбінат» належав до класу 7, у 2011 р. – до класу 3, а у 2012 р. – до класу 4. Якщо вважати, що стан обслуговування боргу високий, то підприємство належало спочатку до II категорії якості кредиту (в 2010 р.), а в 2011 – 2012 рр. – до I. Таким чином, згідно з аналізом кредитоспроможності підприємства, ВАТ «Вижницький деревообробний комбінат» належить до класу В, який характеризується незадовільним фінансовим станом. Негативна динаміка абсолютних та відносних показників фінансової звітності та умовно-позитивний аудиторський висновок у 2012 р. не дозволяє віднести підприємство до класу Б, хоча результати інтегрованого показника свідчать про поліпшення кредитоспроможності підприємства.

**Висновки.** Отже, проведена оцінка кредитоспроможності ВАТ «Вижницький деревообробний комбінат» на основі інтегральної рейтингової оцінки свідчить про ефективність, об'єктивність та зручність використання такого інструментарію оцінки кредитних ризиків підприємства-позичальника. Аналізоване підприємство належить

Таблиця 1

**Значення фінансових індикаторів розрахованих на базі ВАТ «Вижницький деревообробний комбінат» за 2010 – 2012 рр.**

Показник		Розрахунок	Значення		
			2010р.	2011р.	2012р.
K3	коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу (пасив)}}$	0,976	0,968	0,910
K4	коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Необоротні активи}}$	1,019	1,019	0,952
K6	коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	$\frac{\text{Фінансові результати від операційної діяльності (ЕВІТ)}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}$	-0,616	-0,039	-0,142
K7	коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА)	$\frac{\text{Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування фінансових витрат та нарахування амортизації (ЕВІТДА)}}{\text{Чиста виручка від реалізації + інші операційні доходи}}$	-0,244	-0,024	-0,119
K8	коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	$\frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Валюта балансу (актив)}}$	-0,063	-0,015	-0,073
K9	коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Оборотні активи}}$	1,516	7,280	10,362
K10	коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА)	$\frac{\text{Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування фінансових витрат та нарахування амортизації (ЕВІТДА)}}{\text{Довгострокові та поточні зобов'язання}}$	-1,936	-0,306	-0,979

до класу В, що характеризується незадовільним фінансовим станом.

Так, використання методики дискримінантного аналізу має низку переваг над традиційними вітчизняними методиками оцінки кредитоспроможності позичальників, зокрема:

- 1) враховуються галузеві особливості діяльності підприємства;
- 2) зазначений методологічний інструментарій є зручним у використанні, економічним,

забезпечує швидку обробку аналітичної інформації;

3) враховується сучасна міжнародна практика оцінювання кредитоспроможності (подібні методики широко використовуються в Європі та США) [5, с. 103].

Даний методологічний підхід оцінки кредитоспроможності боржника створює умови для ефективного та об'єктивного рейтингування позичальників банками.

#### Список літератури:

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями № 23 від 25.01.2012 / Правління НБУ, Постанова.
2. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінювання кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 50-53.
3. Гриценко Л. Л. Комплексна експрес-методика оцінювання кредитоспроможності підприємств з урахуванням приналежності до виду економічної діяльності / Л. Л. Гриценко, І. М. Боярко, В. Л. Лиштван // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 206-214.
4. Деревягін О. Оцінка кредитоспроможності компаній у зарубіжній практиці / О. Деревягін // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 11. – С. 25-27.
5. Зеліско Д. В. Порівняння вітчизняної та зарубіжної методології оцінки кредитоспроможності підприємства / Д. В. Зеліско, М. І. Лазор'як // Науковий вісник БДФА. Ек. науки: зб. наук. праць / МФУ, БДФА; гол. ред. В. В. Прядко. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 1. – С. 89-104.
6. Музиченко А. О. Рейтингова оцінка фінансового забезпечення розвитку підприємства / А. О. Музиченко // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 84-87.
7. Терещенко О. Нові підходи до оцінювання кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб / О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 26-30.
8. Офіційний сайт Державної установи «Агенство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

**Погорила І. І.**

**Святас С. В.**

Буковинський державний фінансово-економічний університет

#### РЕЙТИНГОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

##### Резюме

В статье рассмотрена рейтинговая система оценки кредитоспособности предприятия. Проанализирована эффективность расчета уровня риска по данной системе. Представленный анализ кредитоспособности на основе финансовых результатов ОАО «Вижницкий деревообрабатывающий комбинат».

**Ключевые слова:** кредитоспособность, рейтинг, многофакторный дискриминантный анализ, класс, риск.

**Pogorila I. I.**

**Sviatash S. V.**

Bukovina State Finance and Economics University

#### RANKING AS AN INNOVATIVE TOOL FOR ASSESSING THE CREDITWORTHINESS OF ENTERPRISE

##### Summary

The rating system for evaluating the creditworthiness of the company is considered in this article. The effectiveness of calculating the level of exposure by this system is analyzed. Analysis of creditworthiness based on the financial results of JSC «Vizhnitsky woodworking factory».

**Key words:** credit, rating, multivariate discriminant analysis, class, risk.

УДК 336.763.34:332.834.1

Соколовський Є. А.

Одеський національний економічний університет

## МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ГАРАНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Досліджено організаційно-прикладні аспекти формування і розвитку системи іпотечного кредитування. Особливу увагу приділено створенню спеціалізованих фінансових установ, які б займалися рефінансуванням іпотечних кредитів. Зроблено висновок про необхідність удосконалення організаційних структур і банківських технологій іпотечного кредитування.

**Ключові слова:** іпотечне кредитування, іпотечний портфель, цільова іпотечна програма.

**Постановка проблеми.** Національно-державні соціально-економічні інтереси потребують акцентування уваги на ролі інституціональних структур. Стратегія забезпечення національної економічної безпеки потребує функціональної і технологічної трансформації структури іпотечного кредитування з урахуванням особливостей функціонування механізмів використання інноваційного потенціалу.

Державні інститути мають регулювати економічні процеси для відновлення оптимальних пропорцій між виробництвом, обміном, розподілом і споживанням. Важливо здійснювати заходи щодо синтезу імперативів модернізації з імперативами розвитку реального сектора економіки в межах узгодження економічних інтересів щодо гарантування фінансової безпеки держави, суспільства і громадян. У перспективі розвиток інститутів прав власності сприятиме зменшенню факторів невизначеності, мінімізації ризиків і загроз економічній безпеці держави та суспільству.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вклад у дослідження сучасних проблем запровадження інструментів управління заборгованістю за іпотечними кредитами внесли В. Савич [1], Н. Головач [2]; регулювання системи іпотечного житлового кредитування Д. Крутських [3], А. Куликов [4]; розробки іпотечного фінансового інструментарію Л. Алексеєнко, Г. Ладик [5]; стимулювання іпотечного кредитування С. Міщенко [6].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Здійснення агресивної депозитної політики банками зумовило надлишок ліквідності в банківській системі, тому банки зацікавлені в реалізації довготермінових іпотечних програм. Типологізація іпотечних програм і відстеження системних змін на іпотечному ринку потребують подальшого дослідження.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження сутнісної характеристики системи іпотечного кредитування і визначення її основних параметрів.

**Виклад основного матеріалу.** До основних світових тенденцій розвитку системи іпотечного кредитування варто віднести такі: зростання впливу лідерів іпотечного кредитування і їх транснаціоналізація; формування сприятливого бізнес-середовища для розвитку системи іпотечного кредитування; зростання популярності реінжинірингу бізнес-процесів і рефінансування кредитів; інформаційні технології і електронна комерція сприяли зростанню попиту на споживче і іпотечного кредитування. Україна має здійснювати заходи по створенню системи наднаціонального регулювання економічних процесів, зокрема іпотечного кредитування для гарантування економічної безпеки.

Банківське іпотечне кредитування пов'язано з

технологічними потоками. Застосування програмно-цільового підходу в управлінні функціонування системи потоків у банківських установах потребує формування дерева цілей, розробки адекватних програм іпотечного кредитування, ефективних механізмів їх реалізації.

Формування системи іпотечного кредитування є додатковим стимулом потенційного технологічного розвитку банків і сприяє забезпеченню підвищення стійкості банківської системи. Проаналізуємо основні характеристики іпотечного кредитування (станом на 1 квітня 2013 року): по-перше, загальний розмір іпотечного портфелю банків в Україні становив 61 млрд. грн.; скорочення іпотечного портфелю за перші три місяці 2013 року склало 2,9% (1,8 млрд. грн.).

По-друге, структура погашення іпотечного портфелю у розрізі загального скорочення обсягів має наступний вигляд: кредити на купівлю житла під його заставу – 45,4%; на будівництво житла під заставу незавершеного будівництва – 3,5%; на купівлю земельної ділянки – 16,8%; кредити на споживчі цілі – 30%; на рефінансування житлових кредитів – 0,6%.

По-третє, валютна структура іпотечного портфелю виглядає наступним чином: доля кредитів у національній валюті – 21%; доля кредитів у іноземній валюті – 79% (із них: долар США – 95,5%; євро – 1,3%; швейцарський франк – 3,2%).

По-четверте, частка ТОП-5 банків складає 56,4% (у IV кварталі 2012 року – 57%); позиції ТОП-10 банків теж змінилися, вони контролюють 76,7% іпотечного ринку (77,5% – у IV кварталі 2012). На ТОП-5 регіонів припадає 60,4% обсягів іпотечних кредитів, у ТОП-10 областях сконцентровано 77,1% загального іпотечного портфелю банків. Аналогічні показники станом на I квартал 2013 року становили 60,8% і 77,3% відповідно.

По-п'яте, середні розміри заборгованості за іпотечними кредитами на балансах банків становили: кредити на купівлю житла – 260,8 тис. грн.; кредити на споживчі цілі – 219,6 тис. грн.; кредити на будівництво житла під заставу незавершеного будівництва – 373,8 тис. грн.; рефінансування – 211,5 тис. грн.; кредити на купівлю земельної ділянки – 701,2 тис. грн.; кредити на комерційні цілі під заставу житла – 622,4 тис. грн. [7]

Особливої уваги заслуговують інструменти погашення основного боргу і відсотків за ним та їх особливості:

1) сплата основного боргу та відсотків або рівними частинами (ануїтетний іпотечний кредит, іпотечний кредит з рівними внесками у погашення основної суми боргу), або ж сплату відсотків упродовж терміну кредитування та одноразове погашення основної суми боргу (іпотечний кредит з підсумковим платежем;

2) коригування рівня відсоткової ставки за кредит залежно від розміру вартості кредитних ресурсів, що у підсумку впливає на зміну в обсязі виплат щодо погашення іпотеки (іпотечний кредит із коригуванням відсоткової ставки);

3) уточнення залежно від економічної ситуації чи вартості залучення кредитних ресурсів (індексу споживчих цін, курсу валюти тощо) непогашеної суми основного боргу (іпотечний кредит з індексацією боргу);

4) приведення у відповідність номінальної вартості платежів за іпотечними кредитами змінам у темпах зростання доходів та вартості непогашеного боргу – динаміці індексу інфляції (іпотечний кредит з подвійною індексацією).

Задля рефінансування іпотечних кредитів найчастіше використовуються іпотечні цінні папери (іпотечні сертифікати участі та іпотечні облігації) та сек'юритизацію іпотечних активів. Емітентами зазначених фінансових інструментів виступають бути банки та інші фінансові установи, що мають право на провадження такого виду діяльності відповідно до закону.

Іпотечні сертифікати участі (MBS) – це цінні папери, які випускають оператори вторинного іпотечного ринку та інші фінансові установи на базі пулів іпотек. Іпотечні облігації – забезпечені покриттям емісійні цінні папери, які засвідчують право їх власника на одержання від емітента номінальної вартості та відсоткових платежів, або задоволення вимог із вартості нерухомості, що входить у реєстр покриття іпотечних цінних паперів, при невиконанні емітентом зобов'язань.

Випуск іпотечних сертифікатів участі передбачає продаж банком-кредитором своїх іпотечних активів інвесторам шляхом передачі їм сертифікатів участі (свідомств про сумісне володіння) або ж через продаж активів спеціально утвореному органу (Special purpose legal entity, SPE), котрий буде володіти ними та здійснювати на їх основі емісію іпотечних цінних паперів.

Основною метою сек'юритизації фінансових активів є об'єднання в єдиний пул і списання з балансу установи (або не списання) фінансових активів, котрі дають право на отримання грошових платежів (основної суми і відсотків), із подальшим його рефінансуванням шляхом випуску цінних паперів. При цьому грошові платежі генерують виплати за випущеними цінними паперами. Переваги механізму рефінансування іпотечних кредитів залежать від надійності відокремлення сек'юритизованих активів від інших, тобто від можливості виникнення відповідальності у випадках банкрутства кредитора чи втрати ним фінансової стабільності.

У 2013 році кредит на купівлю житла на вторинному ринку без обмежень за його локалізації під заставу самого об'єкта можна отримати в 24-х банках серед 50-ти лідерів за активами: UniCreditBank – пропонує рефінансування іпотечних кредитів під 22,06-22,39% реальних річних терміном до 20 років з авансом 30%; Банк Форум – кредити на термін до 15 років під 22,09-22,39% реальних річних з авансом 50%; Український Бізнес Банк – пропонує кредити рефінансування на строк до 20 років під 23,05-25,67% реальних річних з авансом 40%; Кредобанк – кредитує на термін до 10 років з авансом 20% під 24,06-24,31% реальних річних; Фольксбанк – рефінансує іпотечні позики на термін до 20 років під 23% реальних річних без початкового внеску. [8]

Цільові іпотечні програми є «провідниками» іпотечних кредитів у нефінансовий сектор економіки. Державна іпотечна установа України з початку 2013 р. рефінансувала 363 іпотечні кредити громадян, спрямувавши на це 82,4 млн. грн. За період з 19 по 26 серпня за програмою рефінансування ДІУ рефінансувала 15 іпотечних кредитів. В 2013 р. ДІУ має намір рефінансувати понад 4 тис. кредитів на суму 1,5 млрд. грн. [9, 10].

На ринку іпотечного кредитування на купівлю первинної нерухомості на кінець 2012 року банками запропоновано 140 програм; вторинної нерухомості – 238 програм. Мінімальні аванси з початковим внеском у 30% як за купівлі нового житла (10 серед 15 пропозицій), так і вторинного (16 серед 23 пропозицій). Якщо банки пропонують більш низькі аванси, то вимагають додаткову заставу.

Авансові вимоги за кредитами на вторинному ринку в Ощадбанку – 10% (за умови надання додаткової застави); Укргазбанк і «Київська Русь» – 20% початкового внеску. В сегменті кредитування первинної нерухомості – аванс 20% пропонує Укргазбанк, 25% – UniCreditBank і БМБанк.

Реальні ставки за кредитами на житло коливаються на протязі року. На початку 2012 року реальні ставки від забудовника становили 17,1-18,6% річних проти 19,3-21,9% річних на кінець року; реальні ставки на вторинному ринку – відповідно 21,5-23% проти 22,1-25,2% річних.

Економічний інтерес викликають програми інвестицій, що реалізують державні банки при будівництві доступного житла. Облігації ВАТ «Агентство по іпотечному житловому кредитуванню», забезпечені державною гарантією Російської Федерації, здобуваються Внешкономбанком за рахунок коштів пенсійних нагромаджень з урахуванням обмежень, встановлених інвестиційною декларацією державної компанії з управління по розширеному інвестиційному портфелю. Отримані в результаті розміщення облігацій кошти дозволяють ВАТ «Агентство по іпотечному житловому кредитуванню» як рефінансувати іпотечні кредити, видавані регіональними банками, так і направити кошти на стимулювання кредитування нового житлового будівництва.

Варто враховувати різноманітні вимоги до складу іпотечного покриття: як предмет застави не можуть виступати об'єкти незавершеного будівництва; в іпотечне покриття можуть входити тільки іпотечні кредити (позики), надані з метою оплати будівництва житла, оплати придбання житла на етапі будівництва або на придбання житла по завершенню будівництва в юридичної особи (збудовника, інвестора й т. д.); розмір іпотечного покриття на дату випуску повинен перевищувати суму зобов'язань по виплаті номінальної вартості випуску більш ніж в 1,5 рази (за винятком облігацій з іпотечним покриттям, емітентом яких є кредитна організація) та інші. Крім того, основна сума боргу по іпотечному кредиту, що входить в іпотечне покриття, не повинна перевищувати 80% визначеної незалежним оцінювачем ринкової вартості (грошової оцінки) нерухомого майна, що є предметом іпотеки.

В умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації особливої уваги заслуговує, по-перше, створення і розвиток спеціалізованих фінансових установ, які б займалися рефінансуванням іпотечних кредитів. Ці установи випускатимуть іпотечні облігації на 3-5 років, забезпечені виданими банками іпотечними кредитами. Дохідність цих паперів має бути вищою, ніж ОВДП, але нижчою щодо

корпоративних банківських облігацій. Отримані кошти будуть повертатися банкам для видачі нових іпотечних кредитів.

По-друге, організаційно-правове оформлення діяльності фондів банківського управління, створення житлових фондів банківського управління сприятиме активізації процесів інвестування коштів їх учасників. Диверсифікація активів фондів банківського управління дає змогу залучати кошти населення на триваліші терміни.

**Висновки і пропозиції.** Узгодженість інтересів і цінностей держави та суспільства потребує розробки нової системної якості іпотечного кредитування. Програмно-цільовий метод управління і модульний підхід до розробки банківських технологій дає змогу банку здійснювати ефективно іпотечне кредитування з врахуванням класифікаційних особливостей іпотечних програм.

1. Важливу роль у визначенні пріоритетів економічної безпеки відіграє узгодження економічних інтересів державних і приватних структур, задіяних в національній системі іпотечного кредитування. Варто оптимізувати взаємини державних і недержавних інституцій з урахуванням принципів взаємодії і протидії.

2. В національній економіці в середньо- і довгостроковій перспективі спостерігатиметься обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів для реалізації масштабних інвестиційних і іпотечних програм. У даному контексті доцільно розробити систему адресних заходів щодо захисту системи іпотечного кредитування від внутрішніх і зовнішніх економічних загроз. Відповідно підвищуватиметься роль іпотечних банків, оскільки саме вони мають більше можливостей моніторингу і оцінки ефек-

тивності банківських операцій у розрізі цільових іпотечних програм.

3. Нова системна якість іпотечного кредитування може бути досягнута впровадженням адекватних дій щодо удосконалення організаційних структур і банківських технологій. При виборі і реалізації іпотечних програм доцільно враховувати економічну надійність банку шляхом оцінки його стратегічних орієнтирів щодо пріоритетних напрямів розвитку (сегментарні пріоритети, регіональні стратегії розвитку); позиціонування банку на фінансовому ринку (клієнтська база, банківські продукти (послуги)); фінансового потенціалу (розмір власного капіталу, рентабельність капіталу, достатність капіталу); гарантування економічної безпеки (проведення фінансового маркетингу, впровадження фінансових інновацій).

4. Економічна надійність визначає якісні характеристики банківської установи діяти як самостійний суб'єкт економіки та запобігати кризовим явищам в банківській системі. Класифікація банківських іпотечних кредитів є основою прийняття управлінських рішень, планування діяльності банків, банківського маркетингу, розрахунку тарифів на банківські послуги, стандартів діяльності і контролю за іпотечним кредитуванням. Сучасні тенденції в конвенціональному узгодженні економічних інтересів учасників процесу іпотечного кредитування сприятиме розвитку нефінансового сектора економіки (промисловості, будівництва, транспорту).

У перспективі доцільно продовжувати дослідження наукового забезпечення процесів іпотечного кредитування для удосконалення технологій і методологічної бази системи їх модернізації.

#### Список літератури:

1. Савич В. І. Сучасні інструменти управління проблемною заборгованістю за іпотечними кредитами / В. І. Савич // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 91-100.
2. Головач Н. А. Анализ и выявление проблем ипотечного кредитования в РФ / Н. А. Головач // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1(12). – С. 89-92.
3. Крутских Д. Договорное регулирование ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации / Д. Крутских // Право и экономика. – 2012. – № 1. – С. 37-43.
4. Куликов А. Г. Ипотека и жилищный вопрос в России (точка зрения) / А. Г. Куликов // Деньги и кредит. – 2012. – № 11. – С. 3-13.
5. Алексеенко Л. М. Інституціональна трансформація просторових фінансових інновацій / Л. М. Алексеенко, Г. М. Ладик // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 69-77.
6. Мищенко С. В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста / С. В. Мищенко // Вестник Финансового университета. – 2013. – № 1 (73). – С. 35-45.
7. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.re-finance.com.ua/ua/content/obsyagi-ipotechnoyi-zaborgovanosti-2011-2013-rr-mln-grn>.
8. Епічний провал: огляд ринку іпотечного кредитування за 2012 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://ua.prostobank.ua/zhitlo\\_v\\_kredit/statti/epichny\\_proval\\_oglyad\\_rinku\\_ipotechnogo\\_kredituvannya\\_za\\_2012\\_rik](http://ua.prostobank.ua/zhitlo_v_kredit/statti/epichny_proval_oglyad_rinku_ipotechnogo_kredituvannya_za_2012_rik).
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов» від 25 квітня 2012 р. № 343 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-p>.
10. Державна іпотечна установа України рефінансувала іпотечні кредити [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://realt.rbc.ua/ukr/giu-s-nachala-2013-g-refinansirovalo-363-ipotechnyh-kredita-29082013124000>.

**Соколовский Е. А.**

Одесский национальный экономический университет

**МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ  
В КОНТЕКСТЕ ГАРАНТИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ**

**Резюме**

Исследованы организационно-прикладные аспекты формирования и развития системы ипотечного кредитования. Особое внимание уделено созданию специализированных финансовых учреждений, которые занимались бы рефинансированием ипотечных кредитов. Сделан вывод о необходимости совершенствования организационных структур и банковских технологий ипотечного кредитования.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, ипотечный портфель, целевая ипотечная программа.

**Sokolovkij E. A.**

Odessa National Economic University

**MODERNIZATION OF MORTGAGE LENDING GUARANTEE TO THE FINANCIAL OF UKRAINE**

**Summary**

Studied organizational and applied aspects of the formation and development of mortgage lending. Particular attention is paid to the creation of specialized financial institutions that deal with refinancing of mortgage loans. The conclusion about the need to improve organizational structures and mortgage banking technology.

**Key words:** mortgage loans, the mortgage portfolio, mortgage program target.

УДК 658.2

Сорочан Д. В.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

## РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ «MYSTERY SHOPPING» У ПІДТРИМЦІ ЛОЯЛЬНОСТІ ПОКУПЦІВ В РОЗДРІБНИХ МАГАЗИНАХ САМООБСЛУГОВУВАННЯ

Досліджено цілі процесів пов'язаних з лояльністю покупців в ритейлі. Розглянуто фактори впливу на процеси формування та підтримки лояльності. Побудовано схему залежностей між лояльністю персоналу та задоволеністю покупця.

**Ключові слова:** лояльність, підтримка лояльності споживачів, рівень сервісу, чекання споживачів, роздрібна торгівля, ритейл.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день має місце значне посилення конкуренції на роздрібних ринках України, що призводить до збільшення ролі сервісу як інструмента конкурентної боротьби за споживача на них. Висока якість сервісу – найкраща або навіть єдина можливість підприємства роздрібною торгівлі диференціюватися від конкурентів та вдало позиціонуватися в очах покупців. Підвищення якості сервісного обслуговування в торговельному підприємстві може бути досягнуто при поліпшенні рівня представленості товару в торговельному залі, а також при розробці стандартів роботи торговельного персоналу з даним товаром і здійсненні контролю за їх виконанням. Для оцінки якості сервісного обслуговування в підприємствах сфери торгівлі найбільш прийнятною вважається методика проведення дослідження «Mystery Shopping» («таємничий покупець»), що передбачає вивчення рівня обслуговування покупців у певному торговельному підприємстві і якості надання покупцеві додаткових послуг, пов'язаних з товарами. Актуальність статті полягає в розкритті питання більш значної ролі досліджень «Mystery Shopping», аніж загальна оцінка якості купівельного сервісу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На сьогоднішній день існує значна кількість наукових праць, в яких розглядається методика проведення дослідження «Mystery Shopping». При цьому мають місце публікації вчених, які займаються питаннями маркетингових досліджень, наприклад, Полторака В.А. розглядає даний метод як одну зі спеціальних маркетингових дослідних методик [6]. Але ж значну увагу цьому методу приділяють автори, що займаються розглядом певної сфери послуг та питаннями управління якістю сервісу в ній [5; 8]. Подібні публікації мають більш прикладний характер, тому що є адаптованими до певної сфери діяльності.

Питання пов'язані із формуванням та підтримкою лояльності покупців знайшли своє відображення в працях зарубіжних і вітчизняних учених. До числа значних представників західної економічної думки, в дослідженнях яких відбита вказана проблема, можна віднести Д. Аакера, П. Гембла, П. Дойля, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Ли, Ф. Рейчхельда, М. Стоуна, П. Темпоралу, К. Ховарда та ін. Різні теоретичні і практичні підходи до процесу формування лояльності і окремі аспекти управління їм на підприємствах відбиті в роботах таких вітчизняних учених, як І. Алешина, В. Бакаева, А. Бояршинов, Е. Голубков, Д. Горелик, М. Добровидова, Ю. Зефірова, А. Ковальов, С. Мамонтов, М. Могилевич, А. Наумова, В. Патрусевич, В. Салий, І. Широценская, А. Цисарь і так далі

Однак, певна проблема є із обґрунтуванням ролі маркетингових досліджень «mystery shopping» у

підтримці лояльності покупців в роздрібних магазинах самообслуговування.

**Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми.** «Mystery Shopping» – це спеціальна маркетингова дослідна методика, що поєднує в собі класичні підходи спостереження й опитування та є ефективним і надійним інструментом поліпшення якості обслуговування споживачів [6]. На даний час в усьому світі ця методика особливо часто застосовується в роздрібній мережі, банках, ресторанах, готелях, мережах АЗС тощо. З початку 2011 року такий вид досліджень стали використовувати і Інтернет-магазини [9]. Незважаючи на обраний об'єкт дослідження, суть «Mystery Shopping» завжди однакова: дослідник виступає в ролі покупця і за спеціально розробленою програмою оцінює роботу персоналу за багатьма параметрами, починаючи від його зовнішнього вигляду і завершуючи його ставленням до покупця. Але ж, виникає закономірне питання, як впливають такі дослідження на формування та підтримку лояльності покупців.

Річ в тому, що є певна невизначеність стосовно того, яка кількість візитів повинна відбуватися до ритейлера, з якою періодичністю і, найголовніше, як це вплине на лояльність.

**Мета статті.** Визначити вплив проведення досліджень якості сервісу на підтримку лояльності покупців.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Насамперед необхідно відзначити різницю в процесах формування та підтримки лояльності. В літературних джерелах [1-4; 7 та ін.] процес управління лояльністю покупців не розділяється на окремі частини і мова йде тільки про формування та подальше управління. На наш погляд, це є не зовсім вірним, адже після формування кола лояльних до ритейлера покупців необхідні заходи, які будуть підтримувати її в покупцях. Ці заходи є складовою загального процесу управління лояльністю покупців. Таким чином, пропонуємо під підтримкою лояльності покупців розуміти комплекс заходів, які необхідні для недопущення повертання уваги існуючого покупця ритейлера брендами інших роздрібних операторів. Відмінність у процесах формування, підтримки та управління лояльністю покупців знаходиться у меті їх існування.

Таблиця 1

## Мета процесів, які пов'язані з лояльністю покупців

	Управління	Формування	Підтримка
Мета	Провести покупця від стадії потенційного до стадії «захисник бренду»	Сформувати у випадкового покупця приємні враження, створити умови для повторних закупівель	Збільшувати кількість повторних закупівель, не допустити повертання уваги існуючого покупця іншими ритейлерами

При аналізі впливу того чи іншого процесу доцільно спочатку виділити складові процесу та надати їм характеристику. Предметом дослідження є процес підтримки лояльності. Даний процес нерозривно пов'язаний із процесом формування лояльності, однак має певні риси, які їх розрізняють (табл. 2.).

Таблиця 2  
Значення факторів впливу на процеси формування та підтримки лояльності у покупців в роздрібній торгівлі

Фактор впливу	Формування лояльності	Підтримка лояльності
Асортимент	Високе	Середнє
Ціна	Високе	Середнє
Розташування	Високе	Середнє
Робота продавців	Високе	Високе
Робота касирів	Високе	Високе
Робота адміністрації	Низьке	Низьке
Чистота т/з	Високе	Високе
Чистота товару	Високе	Високе
Зовнішня привабливість	Високе	Середнє
Наявність знижок	Середнє	Низьке
Дисконтна програма	Низьке	Низьке

Звісно, перелік факторів може бути розширений та уточнений, але основні фактори, які стосуються предмета дослідження статті, відображені. З таблиці 2 видно, що найбільшого значення для підтримки лояльності набувають фактори, які саме є об'єктом дослідження «Mystery Shopping», які характеризують якість купівельного сервісу.

Коли покупці оцінюють сервіс у роздрібній торгівлі, вони порівнюють своє сприйняття наданих їм послуг з тим, що вони очікували побачити. Якщо бажання і дійсність збігаються, вони відчувають задоволення. Якщо ж сервіс виявляється гірше, ніж очікувалося, на задоволення розраховувати не приходиться.

Як правило, чекання покупців засновані на їхніх вимогах, які продиктовані соціальним статусом, економічним положенням, знаннях і досвіді спілкування з торговцем і його конкурентами. Наприклад, звичайні вимоги до супермаркету містять у собі:

- наявність зручного паркування;
- режим роботи з раннього ранку до пізнього вечора;
- широкий вибір продуктів;
- швидке касове обслуговування.

Покупці з адекватним рівнем очікувань не розраховують зустріти в проходах супермаркетів продавців, які чекають та, у разі необхідності, прочитають лекцію про представлені товари або про рецепти готування екзотичних блюд. Але коли ті ж самі покупці приходять в спеціалізований магазин, вони заздалегідь знають, що їхній чекають продавці, що представлять їм велику інформацію і нададуть усіляку допомогу.

Тому що представлення про належний рівень сервісу варіюються в залежності від типу торговельного підприємства, нерідко покупець буває вдоволений низьким рівнем обслуговування в одному магазині і залишається незадоволеним високотрасним сервісом в іншому.

Але якщо чекання споживачів зростають, а рівень сервісу залишається незмінним, загальний рівень задоволення покупців знижується. Тому роздрібні торговці завжди дуже обережно під-

ходять до реклами якості свого обслуговування, обіцяючи покупцям тільки той рівень сервісу, що вони мають можливість гарантувати, і не більш того.

Коли покупці порівнюють сервіс у роздрібній торгівлі, вони порівнюють своє сприйняття наданих їм послуг з тим, що вони очікували побачити. Якщо бажання і дійсність збігаються, вони відчувають задоволення, отже має місце або формування, або підтримка лояльності.

Коли чекання покупців перевищують сприйманий ними рівень сервісу магазину, споживачі відчувають незадоволення й оцінюють обслуговування як неякісне. Отже, ритейлеру потрібно перш за все докладати зусиль, які будуть спрямовані на скорочення розриву в рівні сервісу – різниці між очікуваним і сприйманим покупцями рівнем обслуговування.

На величину розриву в рівні сервісу впливають чотири фактори (рис. 1.).



Рис. 1. Фактори величини розриву сприйняття рівня сервісу

Вказані фактори обумовлюють наступне:

- розрив у знаннях – різниця між чеканнями покупців і їхньою оцінкою роздрібним торговцем;
- розрив в стандартах – різниця між знаннями про чекання покупців і встановленими в магазині стандартами обслуговування;
- розрив в обслуговуванні – різниця між прийнятими у фірмі стандартами обслуговування і фактичним рівнем сервісу;
- розрив в комунікаціях – різниця між фактично наданим рівнем сервісу і рівнем, заявленим у програмах просування.

Ці чотири розриви і визначають загальний розрив у рівні сервісу магазину, для скорочення якого потрібно зменшити величину кожної складової. Таким чином, якість сервісу підвищується за рахунок:

1. розуміння торговцем очікуваного покупцями рівня обслуговування;
2. установлення стандартів сервісу;
3. упровадження програм обслуговування, що задовольняє стандартам;
4. проведення програм комунікації для інформування покупців про наданий магазином послугах.

Перший етап у підвищенні якості сервісу полягає в одержанні інформації про потреби споживачів, про їхні чекання у відношенні якості сервісу і його реальному рівні. Після того, як збір інформації про чекання і сприйняття обслуговування покупцями довершений, вона аналізується й отримані висновки використовуються для встановлення стандартів і розробки системи надання високоякісного сервісу. Щоб зменшити розрив у стандартах торговці повинні:



1. прийняти рішення про рівень наданого сервісу;
2. розробити напрямки усунення виявлених проблем;
3. установити цілі обслуговування.

Щоб скоротити розрив в обслуговуванні, тобто в забезпеченні належного рівня сервісу, роздрібні торговці застосовують наступні методи: навчання працівників необхідним навичкам, зниження числа конфліктів, надання працівникам повноважень діяти в інтересах торговельного підприємства.

Основним завданням в справі підвищення рівня купівельного сервісу є впровадження ясних і чітких стандартів обслуговування, що припускає встановлення для торговельного персоналу цілей і задач в області сервісу й упорядкування його зусиль по поліпшенню якості обслуговування. Стандарти обслуговування тим самим виступають основою для відстеження прогресу і мотивації продавців. При цьому сервіс у торговельних крапках повинний бути вимірюваною і контрольованою категорією.

Торговельні підприємства, які замовляють «Mystery Shopping», завжди ставлять одну мету – виміряти та проконтролювати купівельний сервіс. Основний недолік полягає в тому, що за результату дослідження слідує дії, які де мотивують персонал водяться нові правила до стандартів обслуговування, збільшується частота ротації товарів, проводиться оптимізація кадрів, доповнюється перелік обов'язків.

В сутності ці дії не призводять до бажаного результату, тому що «Mystery Shopping» хоча і має на меті вимірювання та контроль купівельного сервісу, але набуло, у сучасних умовах, ще й завдання по зовнішній оцінці мотивації персоналу. Без належної мотивації персоналу у сучасних умовах досить складно продемонструвати високий рівень купівельного сервісу.

Як видно з рисунку 2, підтримка лояльності покупців до бренду роздрібного підприємства можливо тільки за умови лояльного персоналу.

Якщо персонал не мотивований, то будь-яка програма з формування, підтримки та управління лояльністю втрачає свою ефективність. Таким чином, роль сучасних маркетингових досліджень «Mystery Shopping» збільшується – вони можуть дати поштовх для оцінки і, можливо, змін програми мотивації торговельного персоналу, який безпосередньо працює з покупцем.



Рис. 2. Схема залежностей між лояльністю персоналу та задоволеністю покупця

**Висновки та пропозиції.** Фактори, які наведені в таблиці 2, а саме робота продавців, робота касирів, чистота торговельної зали, чистота товару складно переоцінити при підтримці лояльності покупців до бренду ритейлера. Ці фактори нерозривно пов'язані, з іншого боку, з мотивацією персоналу, з бажанням всіх працівників досягти значного кінцевого результату. Тому, можна зробити висновок, що роль сучасних маркетингових досліджень «Mystery Shopping» полягає в тому, що вони можуть вказати на істинну причину в слабкій лояльності покупців до бренду ритейлера. Другим висновком статті слід зазначити те, що є необхідність виділення, а отже і окремого супроводу, програм формування, підтримки і управління лояльності покупців.

#### Список літератури:

1. Ballinger A. Brand loyalty: the link between attitude and behavior / A. Ballinger, J. Rubinson // Journal of Advertising Research – 1996 – 36 (6) – P. 32-34.
2. Dick A. Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework/ A. Dick, B. Kunal // Journal of the Academy of Marketing Science – 1994. – 22 – P. 99-114.
3. Gremler D. Service loyalty: Its nature, importance, implications / D. Gremler, S. Brown // Proceedings American Marketing Association – 1996 – P. 171-180.
4. Построение систем лояльности клиентов / К. Балашов // Маркетинг. – № 2. – 2007 – С. 37.
5. Возненко Л. А. «Тайный» покупатель на страже качества обслуживания / Л. А. Возненко, Н. И. Даудрих, С.Ю. Кацаурова // Маркетинг услуг. – 2008. – № 3(15). – С. 228-232.
6. Полторак В. А. Маркетингові дослідження : навч. посіб. / В. А. Полторак. – К. : ЦНЛ, 2003. – 337 с.
7. Цысарь А. В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / А. В. Цысарь // Маркетинг и маркетинговые исследования – 2002. – С. 57.
8. Цысарь А.В. Качество сервиса: измерение и управление. Mystery Shopping – надежный инструмент измерения и управления качеством сервиса / А. В. Цысарь // М.А.Д.Е. – 2002. – №3. – С. 78-82.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.4service.ua>.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mspsa-eu.org>.

**СОРОЧАН Д. В.**

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

**РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ «MYSTERY SHOPPING» В ПОДДЕРЖКЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ САМООБСЛУЖИВАНИЯ**

**Резюме**

Исследованы цели процессов связанных с лояльностью покупателей в ритейле. Рассмотрены факторы влияния на процессы формирования и поддержки лояльности. Построена схема зависимостей между лояльностью персонала и удовлетворенностью покупателя.

**Ключевые слова:** лояльность, поддержка лояльности, уровень сервиса, ожидания потребителей, розничная торговля, ритейл.

**Sorochan D. V.**

Lugansk Taras Shevchenko National University

**THE ROLE OF MARKETING RESEARCH «MYSTERY SHOPPING» IN SUPPORT OF CUSTOMER LOYALTY IN THE RETAIL SUPERMARKET**

**Summary**

The article researches target of processes related to customer loyalty in the retail sector. There is considered the factors of influence on the formation and support processes of a loyalty. The author makes dependency scheme in relationships between staff loyalty and satisfaction of customers.

**Key words:** loyalty, support of loyalty, service level, consumer expectations, retail.

УДК 368.9.06

Сподарева О. Г.

Донецький інститут  
Міжрегіональної Академії управління персоналомОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ  
У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Проаналізовано моделі фінансування охорони здоров'я у зарубіжних країнах. Визначено основні джерела фінансування охорони здоров'я у Німеччині, Голландії, Великій Британії, США. Розглянуто особливості функціонування системи медичного страхування у Великій Британії, Німеччині та США з метою узагальнення та вибору найбільш досконалої для України.

**Ключові слова:** медичне страхування, фінансування охорони здоров'я, моделі, система.

**Постановка проблеми.** Медичне страхування має глибокі історичні корені, так як виступає гарантом здорової нації у майбутньому. Надання матеріальної допомоги у зв'язку з хворобою здійснювалось ще у Древній Греції та Римської імперії, але медичне страхування набуло статус форми соціальної допомоги у зв'язку з хворобою тільки у II половині XIX ст.

На даний час система медичного страхування діє у всіх країнах світу, але механізм її різниться. Проблема формування та розвитку оптимальної системи медичного страхування є актуальною як для України, так і для багатьох країн світу, незалежно від обраної моделі фінансування та організації системи охорони здоров'я, оскільки це один із механізмів додаткового фінансування охорони здоров'я. Окрім цього, ця проблема зумовлена швидкими темпами розвитку медичних технологій та зростанням потреб населення у кваліфікованих, якісній і доступній медичній допомозі через стрімке збільшення частки осіб похилого віку, які є основними «споживачами» медичних послуг.

В Україні система медичного страхування знаходиться на стадії формування, тому актуальність визначеної проблеми визначається необхідністю вивчення зарубіжного досвіду та існуючих проблем з метою впровадження системи медичного страхування в Україні з урахуванням національних особливостей.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження зарубіжного досвіду функціонування системи медичного страхування є актуальним для вітчизняної економіки. Так, Бучкевич М.М. [3] та Дем'янишин В.Г. [7] приділяли увагу питанням організації та концептуальним засадам медичного страхування, Стецюк Т. [13] та Мних М.В. [8] розглядали фінансові основи побудови та складові системи медичного страхування, Татаренко Г. [14] визначив моделі соціального страхування, в тому числі і медичного в контексті історії, альтернативам моделей системи фінансування охорони здоров'я посвятив свої праці Дем'янишин В.Г. [7]. Цю проблематику досліджували у своїх працях такі вчені, як Білоскурський О., Бурковський І., Гончаренко О. [2], Вовчак О.Д. [5], Надточій Б. [9], Степанова О.В. [11], Стеценко В. [12] та інші.

Проте, малодослідженим залишається визначення умов і чинників ефективного функціонування системи медичного страхування, що обумовлює доцільність аналізу існуючих моделей фінансування охорони здоров'я з метою провідного досвіду з урахуванням вітчизняних умов господарювання.

**Мета статті.** Виходячи з актуальності теми дослідження та визначення невирішених питань метою статті є систематизація зарубіжного досвіду функціонування системи медичного страхування

в провідних країнах світу, що сприятиме формування та підвищенню ефективності розвитку вітчизняної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В провідних країнах світу система медичного страхування формувалася протягом більш ніж 100 років. На сучасному етапі розвитку доцільним є систематизація усіх існуючих систем медичного страхування в три моделі (табл.1) [3; 7; 8; 14].

Таблиця 1

## Моделі фінансування охорони здоров'я

Ознака	Державна або бюджетна (система Беверіджа)	Страхова медицина або бюджетно-страхова (система Бісмарка)	Змішана або приватнопідприємницька
Мета функціонування	здійснення повноцінної профілактики та лікування, доступних кожному громадянину без винятку	використання страхових коштів для працюючого населення при нещасних випадках, захворюваннях, непрацездатності і в старості. Ядро моделі – інститут обов'язкового соціального страхування	Визначається різними пропорціями між коштами державного бюджету, медичного страхування та медичними послугами, що оплачуються безпосередньо пацієнтом та несе риси індивідуального захисту
Основні принципи	Основні принципи: універсальність соціального забезпечення, єдність в соціальному забезпеченні та інтеграція різних форм соціального забезпечення	обов'язкова солідарна взаємодопомога працівників і роботодавців, соціальним забезпеченням управляють безпосередньо роботодавці і працюючі, соціальне забезпечення залежить від трудової діяльності	Використовується принцип еквівалентності страхових внесків і виплат, що вносять і одержують конкретні особи
Країни-представники	Велика Британія (з 1948 р.), Данія, Ірландія, Іспанія, Канада, Італія (з 1986 р.), Шотландія	Німеччина (з 1981 р.), Бельгія, Австрія, Швейцарія, Греція, Люксембург, Голландія, Японія, Швеція, Франція, Нідерланди	США, Португалія, країни Латинської Америки
Рівень централізації фінансування	Притаманна країнам із помірним рівнем централізації ВВП у бюджеті в межах 35-45%	Застосовується у країнах з високим рівнем державної централізації ВВП, а саме 50-60%	Застосовується у країнах з незначним рівнем централізації ВВП – близько 25-30%, де переважають кошти фізичних осіб

Модель Бісмарка розпочала «еру робітничого законодавства» у Німеччині. Ця країна була однією з перших, де було запроваджено медичне стра-

хування. Система медичного страхування створена в Німеччині ще в 1881 році. Основним принципом німецької системи медичного страхування є те, що уряд не бере на себе відповідальність за фінансування охорони здоров'я (за винятком деяких його сегментів), а лише створює умови для того, щоб необхідні фонди були створені працівниками та роботодавцями, а також здійснює нагляд за функціонуванням усієї системи медичного страхування. В Німеччині діє децентралізована система медичного страхування. Ним займається біля 1200 страхових кас (страхових фондів) побудованих по професійному принципу (шахтарі, фермери, моряки та ін.), по територіальному принципу та ерза каси. Територіальні страхові каси беруть на себе страхування тих категорій, що не охоплені страхуванням на підприємствах. Всі три різновиди кас входять у систему керованого державою медичного страхування [10].

Головна функція уряду по відношенню до медичного страхування – забезпечення відповідності діяльності страхових кас нормам закону, зокрема, забезпечення виконання страхових програм. У зв'язку з цим держава надає медичному страхуванню обов'язковий характер та визначає його головні умови – базові ставки страхових внесків, схему фінансування та організації медичної допомоги, приймає участь у формуванні цін на медичні

послуги, надає недержавним органам – страховим компаніям та асоціаціям лікарів значні функції в управлінні системою з наданням їм прав представляти інтереси застрахованих та інтереси медичних працівників [8].

Медичне страхування займає приблизно 12% загального обсягу страхових надходжень.

Медичне страхування у Німеччині не є обов'язковим для всіх та розповсюджується на малозабезпечених з річною заробітною платою менш за 40 тис. євро. Внески в систему ОМС – це фіксований відсоток від заробітної плати, який складає від 11,2% до 14,9%, половину цього внеску оплачує роботодавець. Важлива особливість ОМС полягає в тому, що поліси медичного страхування є сімейними. У рамках сімейного страхування (Familienversicherung) послугами і захистом державного медичного страхування користуються також члени сімей (чоловік або дружина та неповнолітні діти) осіб, що є застрахованими в системі державного медичного страхування. Такі члени сімей звільняються від самостійної сплати страхових внесків, однак за умови, що їх заробіток не перевищує певну встановлену законодавством межу [3].

Організація охорони здоров'я Німеччини представлена на рис. 1 [2].

Державна модель фінансування здоров'я (модель Беверіджа) успішно функціонує в країнах з розвинутою економікою, стабільною податковою системою, високим рівнем зайнятості та збалансованою демографічною ситуацією. Вона була розроблена у Великій Британії та спрямована на поліпшення соціального забезпечення. Беверідж намагався створити систему, яка б максимально відповідала життєвим реаліям, могла працювати відразу після її введення і не вимагала б негайних глобальних перетворень в економіці та законодавстві [14]. Таким чином, він запропонував систему соціального забезпечення на основі страхових внесків, платниками яких були б працівник – більше третини внесків у загальнонаціональному страховому фонді, роботодавці – менше третини надходжень та державний бюджет – більше чверті [9].

Ця модель успішно функціонує в країнах з розвинутою економікою, стабільною податковою системою, високим рівнем зайнятості, збалансованою демографічною ситуацією.

У Великій Британії використовується система бюджетного фінансування охорони здоров'я, що обумовлює його державний характер із великим ступенем централізації управління.

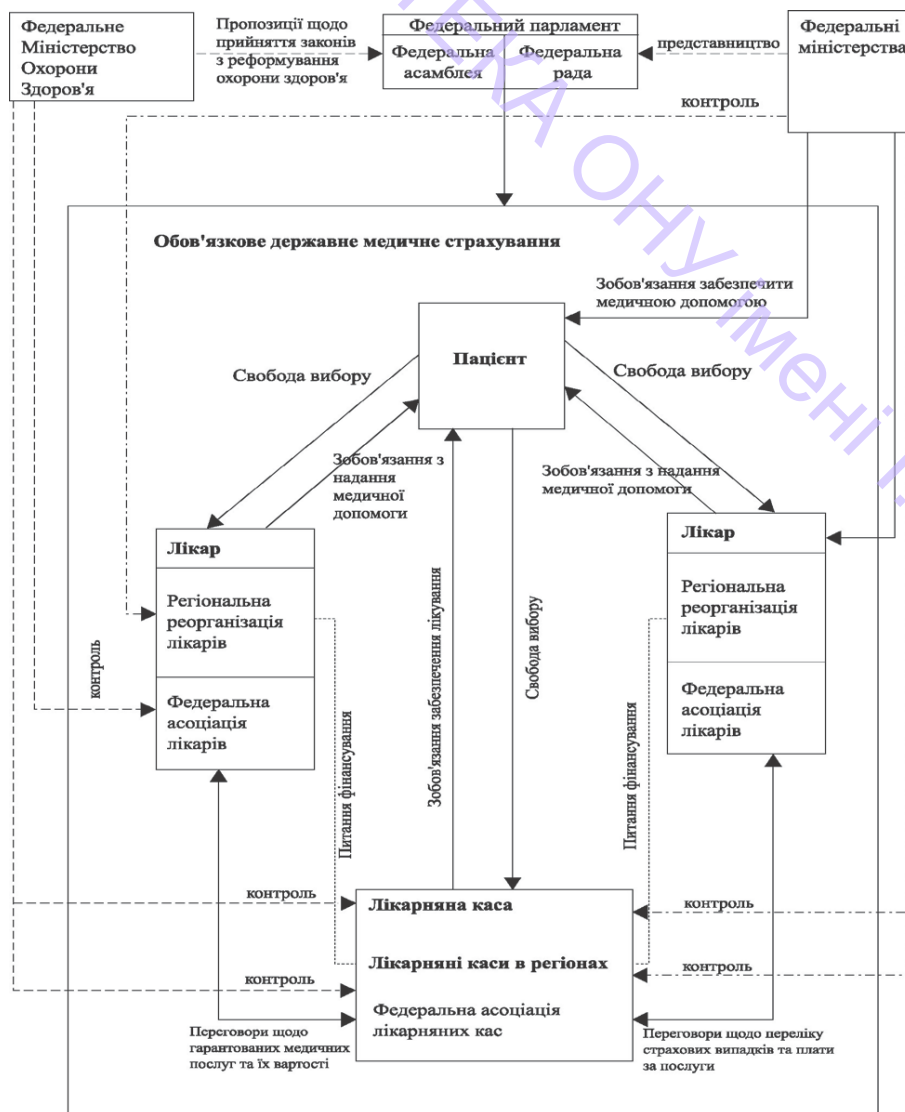


Рис. 1. Організація охорони здоров'я Німеччини [2]

Закон про страхування, що прийнятий у 1912 році, ввів принцип обов'язковості, та охопив у коло обов'язкового медичного страхування третю частину населення Англії, Шотландії та Ірландії, практично всіх осіб, працюючих та службовців по договору найму за невеликим винятком [12].

Фінансовою основою Національної системи охорони здоров'я (НСОЗ) є надходження від податків, які складають 90% бюджету охорони здоров'я. Тільки 7,5% бюджету формується за рахунок внесків роботодавців. Таким чином, Національна система охорони здоров'я практично існує за рахунок коштів, що вносяться платниками податків та виділяються урядом на охорону здоров'я зі статті затрат на соціальні потреби [6].

В цілому пацієнти платять 10% вартості лікування. Всі працюючі підлягають обов'язковому страхуванню здоров'я, за винятком непрацюючих жінок у шлюбі. За рахунок цих коштів надаються фінансові допомоги по тимчасовій непрацездатності в зв'язку із хворобою [8].

Приватне медичне страхування у Великій Британії охоплює переважно ті сфери медичних послуг, що не забезпечуються Національною службою охорони здоров'я. Приватним добровільним медичним страхуванням охоплено більше 13% населення [12].

Основоположником організації змішаної системи фінансування охорони здоров'я є відомий фінансист та політичний діяч А. Гамільтон. На початку XIX століття в США виникли перші недержавні соціальні фонди, основними принципами яких стало корпоративне управління капіталом. Основою недержавного соціального страхування є особисті внески застрахованої особи, розмір яких залежить від рівня доходу, чинників, що впливають на здоров'я конкретної людини (вік, професія, спосіб життя) і демографічних чинників (середня тривалість життя, період дожиття після виходу на пенсію тощо). На даний час в США працює понад 2000 компаній, які займаються страхуванням життя та здоров'я [14].

У США існує система медичного страхування, що базується на сполученні центрального страхового фонду із сіткою місцевих незалежних страхових організацій. Кошти акумулюються в центральному фонді, що не виконує адміністративних функцій, а потім розділяється страховим організаціям на основі законодавчо затвердженої форми розрахунків. Ця система діє в США в частині програм «Медікер» – страхування американців старше 65 років і тих, у яких серйозні порушення стану здоров'я та «Медікейт» – страхування малозабезпечених, жінок та дітей з бідних сімей. Ці системи обіймають більш ніж 20% населення, групове страхування по місцю роботи складає 58% населення та добровільного медичного страхування не по місцю роботи 2%. Близько 15% населення не мають доступу до медичного страхування: це малозабезпечені, безробітні, бездомні та члени сімей працівників підприємств, що не забезпечуються системою медичного страхування. Наявність роботи не гарантує отримання медичної страховки. Найбільш широко медичним страхуванням охоплені робітники промисловості, державні службовці, члени профспілки, робітники, що працюють повний робочий день. Втрата робочого місця автоматично приводить до втрати медичної страховки [3; 6; 8].

Таким чином, у США медичне страхування тісно пов'язане із трудовою діяльністю. США витрачають на охорону здоров'я 11,5% валового при-

бутку – більш ніж будь-яка інша країна в світі і, але одночасно, більш ніж 15% населення американців не мають фінансового захисту від великих витрат на медичну допомогу у зв'язку з відсутністю в них страхових медичних полісів [4].

Основний принцип медичного страхування в США – це висока ефективність медичної допомоги. Страхова компанія покриває затрати, пов'язані із застосуванням правильного засобу лікування з високим коефіцієнтом позитивного результату, тобто краще понести великі затрати, але лише один раз.

США мають найдорожчу систему охорони здоров'я у світі, протягом останніх десятиліть витрати на її утримання зростають високими темпами. Так, загальні витрати на охорону здоров'я за останні тридцять років збільшилися з 8,5% ВВП у 1979 р. до 17,4% ВВП у 2009 р., а на одну особу – підвищилися більш ніж у 8 разів, що частково зумовлено зростанням витрат держави на медичну допомогу [11].

Із кожного долара витрат на охорону здоров'я у США 31% спрямовується на фінансування стаціонарного лікування; 21% – на послуги лікаря та інші клінічні послуги; 10% становлять фармацевтичні витрати; 6% – витрати на будинки довічного догляду; 4% – стоматологічні витрати; 3% – витрати на фінансування державних заходів у сфері охорони здоров'я (рис. 2) [1].

Модель функціонування американської системи охорони здоров'я побудована на домінуванні в її фінансуванні приватного медичного страхування. У 2009 р. частка приватних витрат від загальних витрат на охорону здоров'я у США становила 51,4%, а приватного страхування від приватних витрат на ці потреби – 69,3%. Хоча в багатьох країнах практикується приватне медичне страхування, в більшості з них воно є лише додатковим джерелом фінансування обов'язкового медичного страхування або бюджетної медицини [11].



Рис. 2. Витрати на охорону здоров'я у США на 1 дол.

Слід зазначити, що усі моделі фінансування охорони здоров'я у «чистому» вигляді практично не використовуються ні в одній країні, але в деяких державах вони займають домінуюче положення. Тобто держава або її органи обов'язково беруть участь у фінансуванні послуг з охорони здоров'я, і, як правило, внески на соціальне медичне страхування доповнюються бюджетними асигнуваннями. Вибір моделі фінансування охорони здоров'я залежить від культурно-історичних, соціально-економічних, демографічних умов, рівня захворюваності та інших чинників, які характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування в тій чи іншій країні.

В Німеччині, де охорона здоров'я базується на страхових засадах, частка бюджетних коштів незначна і становить 10,1% загальної суми видатків. В США, для яких характерні принципи приватної медицини, бюджет становить 35% суми видатків. Найбільша роль бюджетних витрат в даній галузі належить Великій Британії – 85% загальної суми, оскільки в основі даної системи лежить бюджетне фінансування. Частка приватного фінансування, крім США, де його величина становить 35% загальних витрат, в основному, незначна і становить 7-10,6% бюджету галузі. Чільне місце в бюджеті охорони здоров'я займають кошти, акумульовані на страхових засадах: їх загальна сума в Німеччині становить 758%, в Голландії – 48%, тобто, що свідчить про те, що одним із суттєвих джерел фінансування медичної допомоги є залучення коштів через страхові механізми. Ступінь значущості медичного страхування, крім того, підтверджується ступенем загальноохопленості ним населення країн – так, в Німеччині в ньому беруть участь 99,8% населення, у Франції – 98%, Японії – 95%, Швейцарії – 92%, Австрії – 90% [13].

Таблиця 2

**Джерела фінансування охорони здоров'я у Німеччині, Голландії, Великій Британії, США, у % [13].**

Джерела фінансування	Країна			
	Німеччина	Голландія	Велика Британія	США
Бюджет	10,1	45,0	85,0	35,0
Соціальне страхування	68,6	35,0	0	0
Приватне страхування	6,4	13,0	5,0	30,0

Оплата послуг пацієнтом	10,6	7,0	10,0	35,0
Разом	100	100	100	100

Слід зазначити, що держави з великим національним прибутком, такі як США, Англія, Швейцарія відрізняються більш високими витратами на медичні послуги на душу населення, порівняно з менш розвиненими, таким як Індія, Єгипет, Мексика. В економічно розвинених країнах у системі охорони здоров'я витрачається у середньому 74 дол. На душу населення на рік, тоді як в країнах, що розвиваються, ця сума становить 2 дол. США [5].

**Висновки і пропозиції.** Виходячи з проведеного аналізу, доцільно зробити наступні висновки:

- проблема ефективного функціонування системи медичного страхування є актуальною для більшості країн світу, незалежно від типу сформованої системи охорони здоров'я та системи її фінансування.

- досвід зарубіжних країн свідчить, що на перших етапах трансформації економіки дієвого медичного забезпечення потребують, найбільш уразливі в соціальному плані верстви населення. Щодо працездатного населення, то в умовах переходу до ринку воно повинно власними зусиллями забезпечити свій добробут та соціальну захищеність.

Таким чином, в Україні при переході до ринкових відносин доцільним є використання різноманітних джерел фінансування системи охорони здоров'я, що формується за рахунок державних та приватних джерел фінансування. Але головним завданням в цій галузі залишається визначення оптимального співвідношення зазначених джерел з метою максимізації ефективності системи медичного страхування в Україні.

#### Список літератури:

1. US Health care costs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kaiseredu.org](http://www.kaiseredu.org).
2. Білоскурський О. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки // О. Білоскурський, І. Бураковський, О. Гончаренко. – К. : К.І.С., 2002. – 120 с.
3. Бучкевич М. М. Досвід медичного страхування у зарубіжних країнах / М. М. Бучкевич // Збірник науково-технічних праць «Науковий вісник НЛТУ України». – 2011. – Вип. 21.10. – С. 178-184.
4. Виноградов О. В. Система здравоохранения США. Полезные предложения для государственного управления в Украине / О. В. Виноградов // Економіка і держава. – 2008. – № 9. – С. 43-47.
5. Вовчак О. Д. Страхування : навчальний посібник / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ, 2005. – 480 с.
6. Гориславець Л. Медичне страхування: вчимося у США та Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.panorama.pl.ua/doc.php?id=3535>.
7. Дем'янишин В. Г. Модель системи фінансування охорони здоров'я: концептуальні засади й альтернативи / В. Г. Дем'янишин, Т. Д. Сіташ // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 45-53.
8. Мних М. В. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні / М. В. Мних // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 39-41.
9. Надточій Б. Соціальне страхування у контексті історії / Б. Надточій // Соціальний захист. – 2003. – № 3. – С. 20-24.
10. Система охорони здоров'я та соціального страхування в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/03/04/17/1047>.
11. Степанова О. В. Реформування системи охорони здоров'я у США / О. В. Степанова, І. В. Іголкін // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 69-82.
12. Стеценко В. Організаційно-правові засади медичного страхування: зарубіжний досвід і пропозиції для України / В. Стеценко // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 1. – С.10-13.
13. Стецюк Т. Фінансові основи побудови системи охорони здоров'я на засадах страхової медицини / Т. Стецюк // Страхова справа. – 2008. – № 2(30). – С. 72-73.
14. Татаренко Г. Моделі соціального страхування в контексті історії / Г. Татаренко // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 7. – С. 69-72.

**Сподарева Е. Г.**

Донецкий институт  
Межрегиональной Академии управления персоналом

### ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

**Резюме**

Проанализированы модели финансирования здравоохранения в зарубежных странах. Определены основные источники финансирования здравоохранения в Германии, Голландии, Великобритании, США. Рассмотрены особенности функционирования системы медицинского страхования в Великобритании, Германии и США с целью обобщения и выбора наиболее совершенной для Украины.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, финансирование здравоохранения, модели, система.

**Spodareva O. G.**

Donetsk institute  
Inter-Regional Academy of Personnel Management

### FEATURES OF THE HEALTH INSURANCE SYSTEM IN THE LEADING COUNTRIES

**Summary**

The models of health care financing in foreign countries are analyzed. The main sources of funding for health care in Germany, Netherlands, UK, USA are identified. The features of the medical insurance system with the purpose of its generalization and improvement the Ukrainian one are determined.

**Key words:** health insurance, health care financing, model, the system.

УДК 331.108.26

Стельмашенко О. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

## КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено питання формування та головні складові комплексної системи стратегічного управління персоналом підприємства та запропоновано авторську модель комплексної системи стратегічного управління персоналом. Це дозволить підприємствам розробляти і застосовувати оптимальні стратегічні заходи. Ефективність від їх впровадження забезпечить конкурентоспроможність управління персоналом у довгостроковій перспективі.

**Ключові слова:** персонал, стратегія, стратегічне управління персоналом, комплексна система стратегічного управління персоналом.

**Постановка проблеми.** Невизначеність умов функціонування підприємств, підвищений динамізм маркетингового середовища, непередбаченість дій конкурентів вимагає використання стратегічного підходу до управління. При цьому ключовим моментом забезпечення міцної позиції підприємства на ринку є ефективність управління персоналом – стратегічним ресурсом підприємства. У зв'язку з цим невід'ємною складовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства стає стратегічне управління персоналом. Узагальнення існуючого понятійного апарату обумовило необхідність удосконалення дефініції поняття "стратегічне управління персоналом".

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Стратегічне управління персоналом підприємства – це багатогранний процес, спрямований на оптимізацію кадрової політики і забезпечення на цій основі конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі. Балабанова Л.В., Сардак О.В. зазначають, що "кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи" [2, с. 127]. Крушельницька О.В., Мельничук Д.Г. визначають кадрову політику як "сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання". Дістали подальшого розвитку концептуальні основи стратегічного управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки та запропоновано комплексну систему стратегічного управління персоналом підприємства (КССУПП) за рахунок зміни її структури і складових: система інформаційно-комунікаційної підтримки, що охоплює підсистеми інформаційної та комунікаційної підтримки; система реалізації процесу стратегічного управління персоналом, яка включає підсистеми стратегічного планування, стратегічної організації та стратегічного контролю діяльності управління персоналом; система забезпечення конкурентоспроможності стратегічного управління персоналом, яка складається з таких підсистем: корпоративної культури, розвитку персоналу та мотивації персоналу

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Поряд із здобутками вчених у розвиток теорії стратегічного управління персоналом, ряд аспектів все ще залишається недостатньо дослідженим [3, с. 107]. Так, дані питання висвітлюються поза маркетингового контексту, відповідно до чого система стратегічного управління персоналом підприємств потребує розвитку і конкретизації. Отримані результати спрямовані на комплексне вирішення проблем щодо впровадження

стратегічного управління персоналом в діяльність підприємств та будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності персоналу [4, с. 115].

**Мета статті.** Метою статті є впровадження стратегічного підходу щодо управління персоналом підприємств на основі розробки і застосування комплексної системи стратегічного управління персоналом.

**Виклад основного матеріалу.** Мінливість макроекономічних показників, невизначеність маркетингового середовища, підвищення інтенсивності конкурентної боротьби вимагають від підприємств використання комплексного підходу до стратегічного управління персоналом.

У зв'язку з цим виникає необхідність розробки та впровадження у практичну діяльність підприємств комплексної системи стратегічного управління персоналом.

Комплексна система стратегічного управління персоналом підприємства – це сукупність взаємопов'язаних систем, ефективно функціонування яких забезпечує конкурентоспроможність управління персоналом у довгостроковій перспективі.

Комплексна система стратегічного управління персоналом підприємства (рис. 1) складається з трьох систем:

- системи інформаційно-комунікаційної підтримки;
- системи реалізації процесу стратегічного управління персоналом;
- системи забезпечення конкурентоспроможності стратегічного управління персоналом.

Система інформаційно-комунікаційної підтримки стратегічного управління персоналом підприємства забезпечує ефективну взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем стосовно персоналу та налагодження внутрішніх комунікаційних зв'язків між персоналом.

Основною метою підсистеми інформаційної підтримки стратегічного управління персоналом підприємства є формування інформаційного банку щодо стратегічного управління персоналом, забезпечення якості інформації щодо стратегічного управління персоналом і забезпечення системи стратегічного управління персоналом інформаційними технологіями. Для сучасних підприємств виникає об'єктивна необхідність формування інформаційного банку, який може забезпечити підприємство своєчасно необхідною інформацією щодо стратегічного управління персоналом. При цьому в центрі уваги знаходиться якість інформації щодо стратегічного управління персоналом. Аналіз якості інформації необхідно здійснювати за наступними показниками:

- своєчасність інформації;





Рис. 1. Комплексна системи стратегічного управління персоналом підприємства

- достатність інформації;
- корисність інформації;
- адресність інформації;
- багатогранність використання інформації;
- швидкість збору та обробки інформації;
- актуальність інформації;
- порівнянність інформації.

При аналізі якості інформації щодо стратегічного управління персоналом доцільно використовувати рекомендовану модель (ф.1), яка буде надавати наочне зображення фактичного коефіцієнта якості інформації.

$$КЯ_1 = \alpha \cdot C + \beta \cdot D + \gamma \cdot K + \delta \cdot A + \epsilon \cdot B + \eta \cdot Ш + \varphi \cdot Ак + \lambda \cdot П \quad (1)$$

Умовні позначення

- КЯ<sub>1</sub> – коефіцієнт якості інформації;
- С – своєчасність інформації;
- Д – достатність інформації;
- К – корисність інформації;
- А – адресність інформації;
- В – багатогранність використання інформації;
- Ш – швидкість збору та обробки інформації;
- Ак – актуальність інформації;
- П – порівнянність інформації;

$\alpha, \beta, \gamma, \delta, \epsilon, \eta, \varphi, \lambda$  – коефіцієнти вагомості відповідних показників якості інформації.

Важливим елементом інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління персоналом є автоматизація цього процесу за допомогою інформаційних технологій. Для автоматизації служби управління персоналом в рамках підприємства створюється інформаційна система (ІС). Зазвичай такі системи позначаються аббревіатурою HRMS (Human Resource Management Systems - системи управління трудовими ресурсами). У самому повному - комплексному варіанті ці системи охоплюють всі рівні управління підприємством: операційний, тактичний і стратегічний, а у функціональному плані - кадровий облік, розрахунки з персоналом і систему управління трудовими ресурсами, що включає в себе модулі найму та підбору персоналу, оцінки, навчання, розвитку та мотивації персоналу. Всі ці програмні про-

дукти можна розбити на чотири групи: інформаційно-довідкові системи (ряд правових та довідково-консультаційних систем), програми автоматизації окремих ділянок в роботі кадрової служби (програми кадрового обліку, розрахунку заробітної плати, найму персоналу, атестації, тестування, управління компенсаційним пакетом, оцінки, навчання, розвитку та мотивації персоналу), HRM модулі у складі комплексного продукту для автоматизації підприємства та спеціалізовані комплексні HRM системи (кадровий та табельний облік, управління мотивацією, управління навчанням, компетенцією та оцінкою персоналу). Підприємствам необхідно відслідковувати зміни на ринку інформаційних технологій і своєчасно оновлювати програмне забезпечення процесу стратегічного управління персоналом. Якість застосування інформаційних технологій у стратегічному управлінні персоналом доцільно оцінювати за наступними показниками:

- рівень автоматизації процесу стратегічного управління персоналом;
- рівень використання сучасних засобів збору, обробки і передачі інформації;
- надійність інформаційних техноло-

- гій;
- рівень володіння персоналу навичками роботи з інформаційними технологіями;
- уміння персоналу користуватись засобами Internet;

- рівень оновлення програмного забезпечення. Основне призначення підсистеми комунікаційної підтримки стратегічного управління персоналом є налагодження вертикальних і горизонтальних комунікацій серед персоналу. Якість вертикальних комунікацій безпосередньо впливає на результативність стратегічного управління персоналом. Визначальну роль у цьому грає тип комунікативної поведінки керівника, який може сприяти або протидіяти налагодженню системи комунікацій [4]. Крім того, слід враховувати, що між різними рівнями ієрархії можуть виникати різні бар'єри комунікацій, подолати які може лише налагоджена система зворотного зв'язку і реалізація заходів, спрямованих на зменшення визначених бар'єрів. Якість горизонтальних комунікацій визначається рівнем конфліктності між працівниками і в цілому морально-психологічним кліматом у колективі. Саме тому тип комунікативної поведінки керівника має значний вплив на результативність стратегічного управління персоналом на сучасних підприємствах. Аналіз якості комунікацій в системі стратегічного управління персоналом доцільно проводити за наступними показниками:

- рівень якості організаційних аспектів комунікацій;
- рівень якості психологічних аспектів комунікацій.

При аналізі якості організаційних аспектів комунікацій буде доцільним урахування наступного:

- перекручування інформації;
- доцільність організаційної структури управління;
- наявність інформаційних переважень;
- налагодженість інформаційних потоків;
- досконалість технології управлінських робіт;

– налагодженість зворотного зв'язку.

Аналіз якості психологічних аспектів комунікацій доцільно проводити за наступними показниками: морально-психологічний клімат у колективі, конфліктність, згуртованість колективу, комунікаційні особливості персоналу, стиль управління. При оцінці якості комунікацій в системі стратегічного управління персоналом доцільно використовувати рекомендовану модель (ф.2).

$$КЯ_K = \alpha \cdot OA + \beta \cdot PA \quad (2)$$

Умовні позначення

КЯ<sub>к</sub> – коефіцієнт якості комунікацій;

ОА – рівень якості організаційних аспектів комунікацій;

ПА – рівень якості психологічних аспектів комунікацій;

$\alpha, \beta$  – коефіцієнти вагомості організаційних та психологічних аспектів комунікацій.

Другою складовою комплексної системи стратегічного управління персоналом є система реалізації процесу стратегічного управління персоналом, головним завданням якої є налагодження процесу стратегічного управління персоналом у підприємстві.

Система реалізації процесу стратегічного управління персоналом складається з трьох підсистем :

- підсистеми стратегічного планування діяльності щодо стратегічного управління персоналом;
- підсистеми стратегічної організації діяльності щодо стратегічного управління персоналом;
- підсистеми стратегічного контролю діяльності щодо стратегічного управління персоналом.

Головною підсистемою системи реалізації процесу стратегічного управління персоналом є підсистема стратегічного планування діяльності щодо управління персоналом, оскільки саме від стратегічного планування залежить результативність діяльності підприємства і його майбутня конкурентна позиція.

Вона охоплює стратегічні цілі щодо управління персоналом, кадрову стратегію та аналіз якості стратегічного планування діяльності щодо управління персоналом. При аналізі якості стратегічного планування діяльності щодо управління персоналом необхідно проаналізувати якість розробки стратегічних цілей щодо управління персоналом, відповідність кадрової стратегії місії підприємства і його корпоративній стратегії. Аналіз якості розробки стратегічних цілей щодо управління персоналом передбачає використання таких показників , як оцінка ступеня узгодженості стратегічних цілей щодо управління персоналом з місією підприємства, оцінка ступеня узгодженості стратегічних цілей щодо управління персоналом зі стратегічними цілями підприємства, оцінка відповідності стратегічних цілей щодо управління персоналом вимогам, що висуваються до цілей та оцінка ступеня досягнення стратегічних цілей щодо управління персоналом. При цьому доцільно використовувати рекомендовану модель (ф. 3).

$$КЯ_{сцуп} = \alpha \cdot СУ_M + \beta \cdot СУ_{сцп} + \gamma \cdot ВВ + \varphi \cdot СД_{сцуп} \quad (3)$$

Умовні позначення

КЯ<sub>сцуп</sub> – коефіцієнт якості розробки стратегічних цілей щодо управління персоналу;

СУ<sub>М</sub> – ступінь узгодженості стратегічних цілей щодо управління персоналом з місією підприємства;

СУ<sub>сцп</sub> – ступінь узгодженості стратегічних цілей щодо управління персоналом зі стратегічними цілями підприємства

ВВ– усереднена оцінка відповідності стратегіч-

них цілей щодо управління персоналом вимогам, що висуваються до цілей;

СД<sub>сцуп</sub> – ступінь досягнення стратегічних цілей щодо управління персоналом;

$\alpha, \beta, \gamma, \varphi$  – коефіцієнти вагомості відповідних показників якості розробки стратегічних цілей щодо управління персоналом.

Зміна принципів функціонування національної економіки, створення підприємств, що базуються на різних формах власності, конкуренція, яка вимагає впровадження нових технологій і перебудови організаційних структур, істотно змінили соціально-економічну роль підприємства як основної ланки господарського комплексу. Ці зміни відбуваються за рядом напрямків. Глобальні структурні й технологічні зміни у виробництві, його інформатизація обумовили істотну зміну ролі персоналу підприємства. Персонал як носій товарно-грошових відносин, що складається в процесі формування, розподілу і використання людських ресурсів, є головною продуктивною силою при вирішенні питань конкурентоздатності, економічного зростання і забезпечення ефективної роботи. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки. Процес управління персоналом має свої специфічні властивості і закономірності . Він повинен бути системним та завершеним на основі комплексного впровадження нових і удосконалювання існуючих форм і методів роботи. Основою підсистеми стратегічного контролю діяльності щодо управління персоналом є проведення оцінювання ділових якостей персоналу та здійснення оцінки ефективності стратегічного управління персоналом. Оцінювання ділових якостей персоналу повинно здійснюватись систематично на всіх стадіях процесу стратегічного управління персоналом: починаючи з наймання персоналу на роботу і закінчуючи діловою кар'єрою персоналу у підприємстві.

Практика управління персоналом свідчить про те, що оцінювання працівників здійснюється успішно в тих випадках, коли методи і критерії вибираються залежно від завдань, ситуації, побажань керівників і узгоджуються зі співробітниками. Оцінювання персоналу повинне проводитися систематично на основі однакових цілей, правил, за однаковими критеріями і процедурами, через однакові інтервали часу, а також порівнянням результатів оцінювання по можливості для однакових рівнів управління. Зміст і методи оцінювання можуть суттєво різнитися залежно від того, які конкретні завдання вирішуються з його допомогою. Оцінка ефективності стратегічного управління персоналом спрямована на підвищення конкурентоспроможності системи стратегічного управління персоналом.

Третьою складовою комплексної системи стратегічного управління персоналом є система забезпечення конкурентоспроможності стратегічного управління персоналом, яка складається з трьох підсистем : підсистеми корпоративної культури підприємства; підсистеми розвитку персоналу; підсистеми мотивації персоналу. Основним призначенням підсистеми корпоративної культури підприємства є підвищення згуртованості колективу в досягненні цілей підприємства, покращення морально-психологічного клімату, оптимізація взаємозв'язків між працівниками, що дозволить підвищити ефективність стратегічного управління персоналом, і, як наслідок, покращити конкурентну позицію підприємства.

Для створення (зміцнення) корпоративної культури в досліджуваних підприємствах необхідно реалізувати наступні заходи: дослідження корпоративної культури підприємства і виявлення цінностей підприємства; аналіз сприйняття працівниками підприємства, в якому вони працюють; удосконалення дизайну внутрішнього інтер'єру; розробка стратегії внутрішніх комунікацій; розробка і публікація корпоративних видань; організація тренінгів з питань корпоративної поведінки; розробка кодексу етики, поведінки працівників, їх зовнішнього вигляду; розвиток корпоративних традицій (святкування важливих дат, корпоративні вечірки тощо); впровадження ефективної системи мотивації і розвитку персоналу, які у сукупності забезпечують сприятливий морально-психологічний клімат у колективі.

Підвищенню конкурентоспроможності стратегічного управління персоналом підприємства сприятиме підсистема розвитку персоналу, яка складається з трьох елементів: соціального, професійного та особистісного розвитку персоналу. Для ефективної роботи працівників недостатньо

забезпечити лише окремі аспекти їхнього розвитку: сполучення перелічених вище напрямків розвитку працівника надає синергетичний ефект.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, впровадження у практичну діяльність підприємств комплексної системи стратегічного управління персоналом дозволить забезпечити конкурентоспроможність системи стратегічного управління персоналом. Однак, ринкові умови господарювання вимагають використання не лише комплексного підходу до стратегічного управління персоналом, а й інструментів маркетингу, оптимальне сполучення яких дозволить зміцнити конкурентну позицію підприємства в довгостроковій перспективі. Це обумовлює необхідність використання маркетингового підходу до стратегічного управління персоналом підприємства. Автором запропоновано авторську модель комплексної системи стратегічного управління персоналом, що дозволить підприємствам розробляти і застосовувати оптимальні стратегічні заходи, ефективного функціонування яких забезпечує конкурентоспроможність управління персоналом у довгостроковій перспективі.

#### Список літератури:

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера [Текст] : підруч. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 480 с.
2. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом [Текст] : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 471 с.
3. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : пер. с англ. / М. Армстронг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с. – (Серия: Менеджмент для лидера).
4. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом в умовах ринкової економіки [Текст] : монографія / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 229с.
5. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. / Л. В. Балабанова. – Донецьк : Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2008. – 551 с.
6. Стельмашук Н. А. Структурні аспекти розвитку стратегічного маркетингу підприємств / Н. А. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 225-228.

**Стельмашенко Е. В.**

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

#### КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

##### Резюме

Исследованы вопросы формирования и главные составляющие комплексной системы стратегического управления персоналом и предложена авторская модель комплексной системы стратегического управления персоналом. Это позволит предприятиям разрабатывать и применять оптимальные стратегические меры. Эффективность от их внедрения обеспечит конкурентоспособность управления персоналом в долгосрочной перспективе.

**Ключевые слова:** персонал, стратегия, стратегическое управление персоналом, комплексная система стратегического управления персоналом.

**Stelmashenko O. V.**

Donetsk National University of Economics and Trade Mykhailo Tugan-Baranovsky

#### INTEGRATED SYSTEM STRATEGIC MANAGEMENT OF PERSONNEL THE ENTERPRISE

##### Summary

The problems of the formation and the main components of an integrated system of strategic HRM and the author's model of a complex system of strategic human resource management. This will allow businesses to develop and apply the optimal policy measures. The effectiveness of their implementation will ensure the competitiveness of personnel management in the long term.

**Key words:** personnel, strategy, strategic human resource management, integrated system of strategic management.

УДК 368.032.1:055(477)

Терещенко Э. Ю.

Сосновская О. А.

Донецкий национальный университет

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье предложен методический подход к прогнозированию уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний для определения прогнозных значений показателей управления гибкостью их коммуникационных, организационных, финансовых ресурсов и разработки стратегии устойчивого функционирования страховых компаний.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал страховых компаний, прогнозирование уровня управления, этапы прогнозирования.

**Постановка проблемы.** Высокая степень стохастичности и динамизма, протекающих во внешней среде экономических процессов требует применения сбалансированного подхода к управлению гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов и учета их влияния на интегральный показатель – уровень управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, как в текущем периоде, так и на ближайшую перспективу. Отсюда, необходимым условием достижения поставленных целей является прогнозирование уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний на основе оценки исследуемой совокупности показателей для осуществления прогноза их изменений и принятия своевременных управленческих решений относительно повышения уровня управления данным процессом.

**Анализ последних публикаций.** Значительный вклад в разработку теоретических и практических вопросов прогнозирования экономических процессов внесли такие отечественные и зарубежные учёные как С. Айвазян, Е. Гец, Дж. Джонсон, Г. Дженкинс, О. Жигунова, Н. Кизим, Т. Клебанова, Л. Ковалёв, Дж. Ван Хорн, Е. Четыркин и др. К числу учёных, занимавшихся проблемами прогнозирования процессов управления в страховых компаниях, следует отнести В. Грозаву, С. Кучеревскую, И. Ненно, С. Осадца и др.

**Нерешённые части проблемы.** Несмотря на значительное количество научных публикаций в данной области, многие вопросы остаются нерешёнными. В частности, недостаточно разработанными остаются вопросы прогнозирования показателей управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний для определения соответствия прогнозных и нормативных значений данных показателей. В этой связи, целью статьи является разработка методического подхода к прогнозированию уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний для определения прогнозных значений показателей управления гибкостью их коммуникационных, организационных, финансовых ресурсов.

**Изложение основного материала.** Реализация функции прогнозирования в процессе управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний позволяет определить возможные направления стратегии устойчивого функционирования страховых компаний с точки зрения повышения уровня управления гибкостью их ресурсного потенциала и оценить последствия реализации каждого из возможных вариантов стратегии устойчивого функционирования страховых компаний.

Основой прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний является выделение его основных методологических принципов, а именно:

- принцип системности – означает учет влияния управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов страховых компаний на интегральный показатель – уровень управления гибкостью их ресурсного потенциала, а также учет взаимосвязей между ними;

- принцип сочетания текущего и перспективного прогнозирования – предполагает разработку прогнозных значений уровней управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов на длительную перспективу для определения основных закономерностей и тенденций его развития, в рамках которых должны разрабатываться и корректироваться текущие прогнозные значения данного процесса управления;

- принцип адекватности – означает максимальное приближение прогнозных значений уровней управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов к реальной действительности, что предполагает наличие высокой степени соответствия полученных и фактически существующих прогнозных значений уровней управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний. Соблюдение данного принципа определяется полнотой, своевременностью и достоверностью информационного обеспечения для осуществления процесса прогнозирования;

- принцип учёта фактора времени – указывает на влияние динамических факторов экономической среды на процесс управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний и предполагает своевременную корректировку прогнозных значений уровней управления гибкостью их коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов для осуществления процесса эффективной адаптации структур управления страховыми компаниями и поддержания необходимого уровня их устойчивости в долгосрочной перспективе;

- принцип ориентированности – предполагает соответствие принятых управленческих решений относительно полученных прогнозных значений уровней управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний в текущем периоде со стратегическими направлениями их устойчивого функционирования;

- принцип альтернативности – указывает на возможность разработки прогнозных значений уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний с учётом разных

структурных соотношений уровней управления гибкостью их коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов. Реализация данного принципа предполагает разработку альтернатив прогнозных значений интегрального показателя управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний и оценку их устойчивости в ближайшей перспективе.

На основании вышеизложенных принципов, алгоритм прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний включает следующие этапы его реализации.

Первым этапом алгоритма является сбор и обработка информационного обеспечения для прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, основным источником которого является финансовая отчетность страховых компаний.

Вторым этапом алгоритма является определение закономерностей изменения показателей управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых показателей страховых компаний. В этой связи динамика изменения выбранных показателей рассматривается как функция, аккумулирующая комплекс постоянно действующих случайных факторов во времени и определяющая уровень изменения динамического ряда для последующего его анализа.

Третьим этапом предложенного алгоритма – выбор модели прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний должен основываться на оценке закономерностей изменения значений выбранных показателей, которые изменяются под влиянием двух взаимосвязанных факторов: динамичности и инерционности.

Динамичность проявляется в вариации показателей управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, а инерционность – в постоянстве динамики в течении определённого периода времени. При этом наличие фактора инерционности не означает, что изменение исследуемых показателей в будущем будет следовать уже наметившейся тенденции. Несомненно, различные факторы будут в большей или меньшей степени воздействовать на них, приводя к отклонениям от тенденции.

Единство динамичности и инерционности формирует закономерности развития процесса управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, которая может быть описана определённым типом моделей прогнозирования. Среди таких моделей существуют авторегрессионные, трендовые и эконометрические модели или их сочетания, совокупность которых предоставляет возможность реализации прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний.

В частности, если основная направленность или закономерность изменения уровней конкретного показателя формируется под влиянием фактора времени, то используются трендовые модели, которые являются достаточно надёжным инструментом для целей краткосрочного и среднесрочного прогнозирования.

При разработке трендовых прогнозных моделей важным моментом выступает анализ о предположении существования закона роста показателей при заданных ограничениях протекания процесса и внешних факторов, которые могут влиять на анализируемый процесс. Это является основой для выбора математической функции, адекватно

описывающей сложившийся закон роста показателей управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний. При этом важным моментом является определение характера изменений данных показателей в соответствии с заданными типами функций.

Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что изменение показателя интегральной оценки управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний зависят не только от того, сколько времени прошло с исходного момента, а от того, в каком направлении и с какой интенсивностью оказывали на него влияние процессы управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов. В этой связи изменение показателя интегральной оценки управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний во времени является результатом действия совокупности локальных процессов управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов. Поэтому при разработке прогнозных значений данного процесса управления необходимым условием является проведение исследований и выявление зависимостей показателя интегральной оценки управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний от показателей локальных процессов (управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов).

В этой связи, в процессе реализации этапа выбора модели прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний необходимым условием является сохранение возможности изменения данного уровня без учёта фактора времени.

Для решения этой задачи было предложено построение модели, описывающей влияние локальных процессов управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов, как составляющих элементов процесса управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, на интегральный показатель его оценки. Последовательность построения модели для определения прогнозных значений уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний представлена на рис. 1.



Рис. 1. Последовательность построения модели

Данная модель основывается на уравнении множественной регрессии. В качестве совокупности входящих в нее переменных, были выбраны показатель интегральной оценки управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, а также показатели управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов.

Общим назначением метода авторегрессионных зависимостей является анализ взаимосвязи между несколькими независимыми переменными и зависимой переменной. При этом особенностью данного метода прогнозирования является то, что значение практически любого экономического показателя в момент времени зависит от состояния этого показателя в предыдущих периодах, то есть значения прогнозируемого показателя в прошлых периодах должны рассматриваться как факторные признаки без учёта влияния других факторов.

При построении авторегрессионной зависимости основной задачей является анализ статических данных и определение взаимосвязи между исследуемыми экономическими показателями, наличие которой устанавливается с помощью коэффициента корреляции. Если результаты экономического анализа свидетельствуют о наличии данной взаимосвязи, то с помощью уравнения множественной регрессии взаимосвязь между экономическими показателями может быть определена в количественном выражении.

Следовательно, прогнозирование экономических показателей с учётом их значений в предыдущих периодах может быть представлено следующим уравнением множественной регрессии:

$$Z_t = A_0 + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \dots + A_n Y_{t-n} \quad (1)$$

где  $Z_t$  – прогнозируемое значение показателя в момент времени ;

$Y_{t-i}$  – значение показателя в момент времени  $(t-i)$ ;

$A_i$  –  $i$ -тый коэффициент регрессии.

Учитывая вышеизложенное, для построения модели, описывающей влияние процессов управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов на показатель интегральной оценки управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, целесообразно применить уравнение множественной регрессии следующего вида:

$$G = A_0 + A_1 UK + A_2 UO + A_3 UF \quad (2)$$

где  $G$  – уровень управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, доли единицы;

$UK, UO, UF$  – уровни управления гибкостью, соответственно коммуникационными, организационными и финансовыми ресурсами страховых компаний, доли единицы;

$A_0, A_1, A_2, A_3$  – коэффициенты регрессии.

Однако для определения степени влияния уровня управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов страховых компаний на интегральный показатель управления данным процессом на пятом этапе предложенного алгоритма определяются коэффициенты эластичности и  $\beta$  – коэффициенты. Данные показатели показывают, на сколько процентов изменится уровень управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний при изменении на 1 % уровня каждого его структурного элемента.

Прогнозные значения уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний являются основополагающими для уточнения параметров и детализации дальнейших мероприятий по рациональному использованию ресурсов. Поэтому предложенная комплексная схема прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний (рис. 2.) является объективно необходимой для повышения эффективности управления данным процессом.

На последнем этапе алгоритма прогнозирования уровня гибкости ресурсного потенциала страховых компаний осуществляется практиче-



Рис. 2. Комплексная схема прогнозирования уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний

ская реализация полученных результатов для выбора стратегии устойчивого функционирования страховых компаний на ближайшую перспективу.

**Выводы и предложения.** На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что систему агрегированных и дифференцированных, по составляющим элементам показателей управле-

ния гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, целесообразно применять в практике управления ими, что предоставит возможность накопления необходимого объема информации для разработки и принятия управленческих решений в области обеспечения эффективного использования ресурсного потенциала страховых компаний для устойчивого их функционирования.

#### Список литературы:

1. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова. – Минск: ИП «Экоперспектива», 2007. – 432с.
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування / А.М. Єріна – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Жигунова О.А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: [монография]. / О.А. Жигунова. – Москва: Издательский дом «Финансы и кредит», – 2010. – 140 с.
4. Клебанова Т.С. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем: [монография] / Т. С. Клебанова, Н. А. Кизим. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2010. – 280 с.
5. Ковалева Л.Н. Многофакторное прогнозирование на основе рядов динамики / Л.Н. Ковалёва. – М.: Статистика, 1980. – 102 с.
6. Ненно І.М. Прогнозування фінансового розвитку страхової компанії / І.М. Ненно // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління, 2008. – Т. 12. – Вип. 21, ч. І. – С. 47-54.
7. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Е.М. Четыркин. – М., «Статистика», 1977.

**Терещенко Е. Ю.**

**Сосновська О. О.**

Донецький національний університет

#### ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКІСТЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

##### Резюме

У статті запропоновано методичний підхід до прогнозування рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній для визначення прогнозних значень показників управління гнучкістю їх комунікаційних, організаційних та фінансових ресурсів та розробки стратегії стійкого функціонування страхових компаній.

**Ключові слова:** ресурсний потенціал страхових компаній, прогнозування рівня управління, етапи прогнозування.

**Tereshenko E. Y.**

**Sosnovskaya O. A.**

Donetsk National University

#### PREDICTING THE LEVEL OF MANAGEMENT OVER THE FLEXIBILITY OF RESOURCE POTENTIAL OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

##### Summary

The article concentrates on methodological approach to forecasting the management level of flexibility the resource potential of the insurance companies to determine the projected management indicators of communicational, organizational, financial resources' flexibility and to develop sustainable functioning of insurance companies' strategy.

**Key words:** resource potential, forecasting the management level, stages of forecasting.

УДК 330.332

Тітаренко Г. Б.

Національний університет державної податкової служби України

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Досліджено основні проблеми та етапи формування стратегії інноваційного розвитку України в умовах світової кризи. Визначено проблеми фінансового ринку України, які гальмують розвиток національної інноваційної системи. Визначено роль держави у процесі підтримки інноваційного процесу та допомоги фінансовими ресурсами тих підприємств та інституцій, що займаються розробкою та впровадженням інноваційних проектів.

**Ключові слова:** стратегія, інноваційний розвиток, етапи фінансування, фінансовий ринок, державна підтримка інноваційних проектів.

**Постановка проблеми.** Економічна криза, яка набула розвитку в Україні, все більше поглиблюється. За масштабами і тривалістю ця криза переважає всі попередні кризи, які впливали на економіку України (табл. 1).

В Україні, як і у світі, криза розпочалася із фінансової сфери. Тому суб'єктам фінансової сфери, до якої належать бюджети, банки та небанківські фінансові інститути, першими відчули наближення кризи. Ключовою проблемою для всіх гравців фінансового ринку стало обвальне зниження доходів і прибутків. Наростання явищ фінансової кризи, яка спостерігається з осені 2008 р., викликало чимало дискусій з приводу співвідношення впливів світової фінансової кризи і внутрішніх суперечностей, нагромаджених в економіці України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Слід зазначити, що питаннями, пов'язаними із формуванням конкурентної стратегії на мікро- та макrorівнях, займалась значна кількість вітчизняних і зарубіжних науковців. Фундаментальний внесок у цей напрям зробили такі відомі зарубіжні вчені, як І. Ансофф, Д. Барней, Б. Вернефел, Д. Кімберлі, Л. Кларк, Д. Маккан, Д. Морган, Д. Мілліман, Д. О'Ніл, Д. Прескотт, М. Портер, К. Прахалад, Г. Томас, Д. Тіс, Г. Хемел та ін. Серед вітчизняних та російських учених дослідження у цьому напрямі здійснюють Л. Абалкін, В. Балан, Є. Бридун, З. Варналій, О. Грішнова, Н. Гончарова, Л. Довгань, І. Ігнат'єва, В. Свтушевський, І. Лукінов, Н. Любушкіна, М. Михасюк, С. Покропивний, А. Старостіна, Д. Черваньов, А. Шегда, З. Шершньова, Е. Яковенко та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Між тим, існує ще багато проблем у визначенні стратегії інноваційного розвитку, які потребують уваги дослідників. На нашу думку, розуміючи безальтернативність інноваційного шляху розвитку економіки, варто звернути особливу увагу на впровадження методів комп-

лексного оцінювання ефективності інновацій та розробку нових підходів до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності та пошуку додаткових джерел фінансування інноваційного розвитку держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За визначенням науковців, підґрунтям економічної дестабілізації в Україні стали довгострокові системні суперечності:

- інституційна нерозвиненість фінансової системи і вузькість механізмів рефінансування банківської системи, що зумовило активний вихід комерційних банків на зовнішні ринки запозичень, причому використання споживчих кредитів зосередилося насамперед на придбанні товарів імпортного асортименту та в іпотечному сегменті ринку;
- несприятливі умови для довгострокового інвестування, що зумовило перевагу інвестиційної привабливості секторів за високою ліквідністю та якнайшвидшим обігом коштів, випереджальні темпи інвестування в сектори, які здійснюють перерозподіл сукупного продукту, порівняно з інвестиціями у виробництво, що посилювало ризики нестабільності фінансової системи та інфляційний потенціал [1,2,3,4].

Важливим чинником розвитку інноваційної діяльності в розвинених країнах світу є державна підтримка такої діяльності, яка здійснюється, в основному, за рахунок використання механізму економічного регулювання та заохочення відповідних структур у запровадженні та використанні продуктів інноваційної діяльності. Розроблена та використовується цілісна система підтримки інноваційної діяльності шляхом запровадження податкових преференцій до оподаткування підприємств, які виконують інноваційні проекти або вкладають власні кошти в інноваційну діяльність на різних етапах створення інноваційних продуктів. Така підтримка здійснюється досить різноманітними новачками в податковому законодавстві.

Таблиця 1

Світові кризи 1987 – 2013 рр.

Кризи	Роки	Тривалість кризи до встановлення доходів на докризовому рівні (квартал)	Загальна тривалість кризи (квартал)	Початкові сфери прояву кризи	Регіон, з якого почалася криза
«Чорний понеділок»	1987	1,0	4,1	Фондовий ринок	США
«Смітнікові облигації»	1989- 1990	6,0	6,6	Сфера ощадних асоціацій	США
Азія, Росія	1997-1999	2,0	1,3	-	Азія, Росія
«Криза доткомів»	2000- 2001	7,0	4,1	Сфера електронного бізнесу	США
Іпотечна криза	2007-2009	10,0 +	До теперішнього часу	Банківська система	США

Джерело: [7].



Це може бути пряме зменшення платежів нарахованих податків на суму витрат на інноваційні цілі або надання відстрочки платежів нарахованих до сплати податків у зв'язку зі зростанням витрат на виконання робіт, пов'язаних з інноваційною діяльністю. Також застосовуються механізми пільгового оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інноваційних продуктів на певний період часу, та зменшення податку на виплачувані дивіденди за акціями фірм, які здійснюють інноваційну діяльність, та інші форми та методи заохочення в інноваційній діяльності.

Разом з тим різноманітні системи пільгового оподаткування, на нашу думку, не являють собою вдосконаленого механізму заохочення через те, що вони найчастіше ускладнюють ведення обліку та складання звітності про інноваційну діяльність, призводять до збільшення витрат на адміністрування податків. На сучасному етапі розвитку економіки ми вважаємо створення спеціальних економічних зон розвитку та інновацій найбільш прогресивною формою підтримки інноваційної діяльності на державному рівні. Введення таких зон на певній території або на певному суб'єкті дає можливість встановити однакові для всіх господарюючих суб'єктів на цій території правила економічної діяльності, що не призводять до ускладнень в адмініструванні податків та ставлять у рівні умови учасників інноваційної діяльності.

У господарському комплексі передових країн світу поширені декілька основних типів соціальних інноваційних систем, які суттєво відрізняються одна від одної.

Так, у Сполучених Штатах Америки і Англії діє так звана ринкова інноваційна система, суть якої полягає в тому, що підприємницькі структури мають повну автономію, але держава вкладає гроші в першу чергу в розвиток найбільш пріоритетних галузей економіки й тим самим забезпечує їх прискорений розвиток шляхом зростання інноваційної активності та запровадження інноваційних продуктів у виробництво та використання.

У США комерційні банки не розглядаються як основне джерело фінансування інноваційних досліджень, оскільки цей етап інноваційної діяльності є найбільш ризиковим. Вони, як правило, виконують додаткову функцію у фінансуванні інноваційних проектів, надаючи інвестиційні кредити. Основним джерелом фінансування інноваційних проектів у цій країні виступають венчурні фірми, фінансові кошти бізнес-ангелів (business angels) або великих підприємств. Кредити комерційних банків є додатковим джерелом фінансування, який доповнює інші фінансові потоки в інвестиційну діяльність. Як правило, комерційні банки співпрацюють з інноваційними підприємствами, які перебувають на стадії сильного зростання.

Слід зазначити, що комерційні банки Америки пропонують, як правило, свої продукти у разі забезпечення їх гарантіями SBA (Small Business Administration), які добре вписуються в потреби підприємств, що виконують інноваційні проекти. Кредитні продукти комерційних банків у цій країні тісно пов'язуються з федеральними програмами та також тісно співпрацюють з венчурними фондами (venture capital). Види фінансових продуктів банків та венчурних компаній, умови отримання фінансових ресурсів та умови їх повернення, канали дистрибуції, авторизація, як правило, є типовими та успішно використовуються протягом тривалого часу.

В основному банки у сфері інноваційного бізнесу надають послуги з управління фінансовими потоками, кредитні послуги, інвестиційні банківські послуги (investment banking), інтернет-банкінг (internet-banking), обслуговують операції на фондовому ринку. У таких банках, як правило, є спеціальні відділи, які займаються у межах банку створенням венчурного капіталу (venture capital).

Багато американських банків створюють власні спеціалізовані фірми, які практикують фінансування на зразок venture capital. Це гарантує з боку банку комплексність послуг.

В останні роки істотних результатів у сфері комерційного фінансування інноваційних проектів також досягнув Ізраїль. У країнах Європейського Союзу фінансування інноваційних проектів не було особливо популярне, але й тут відбуваються істотні зміни.

Стимулювання інноваційної діяльності у країнах Європейського Союзу стає більше наднаціональним. Країни Європейського Союзу координують свою діяльність у дослідженнях і розробках новітніх технологій та інноваційних проектів, що дає можливість використання інтелектуальних можливостей науковців різних країн та фінансових ресурсів у скоординованому напрямі. Така координація надає можливість збільшувати масштаби інноваційної діяльності з одночасним зменшенням витрат на проведення дослідницьких робіт і концентрацією фінансових ресурсів на ключових напрямках.

Відповідно до японської системи розвитку та підтримки інноваційної діяльності визначаються конкретні пріоритетні напрями розвитку новітніх технологій, на яких концентруються інтелектуальні, фінансові складові інноваційного розвитку та державна підтримка. Таким пріоритетом можна вважати за останні роки розвиток галузі, що займається виготовленням роботів. Сьогодні треба зазначити, що такі підходи до інноваційного розвитку виявилися дуже ефективними, про що свідчать успіхи Японії в цій галузі. На державному рівні визначаються технологічні переваги, які мають бути досягнуті, і стимулюється саме їхній розвиток, а потім на комерційній основі переводяться на нові технології всі галузі економіки.

Фінансування інноваційних процесів у Великобританії має свої особливості та здійснюється різними каналами, якими є державні департаменти, за рахунок бюджетних коштів на фінансування науки та спеціалізовані державні агентства й інші організації. Крім цього, кошти на ці цілі виділяються дослідницькими радами за найважливішими напрямками розвитку науки і техніки, які мають власні бюджети на цілі інноваційної діяльності та розподіляються між науковими установами на конкурсній основі у формі грантів.

Співробітництво між промисловістю і науково-дослідною сферою здійснюється через систему програм LINK. Державна політика в цій країні передбачає в першу чергу цільове фінансування конкретних проектів як основний механізм державної підтримки інноваційного процесу.

У рамках кожної програми одержують підтримку спільні НДДКР, спрямовані на створення науково-технічної продукції, розрахованої на подальшу доробку її в ринковий продукт, і промислові підприємства, що готові вкласти свої кошти в комерціалізацію результатів робіт.

Програми LINK здійснюють, як правило, консорціумне фінансування інноваційних проектів на пайових умовах, де кошти урядових департамен-

тів та наукових рад складають не більше 50% від загальної суми витрат. Ураховуючи міжгалузевий характер багатьох проектів, як правило, кілька департаментів та наукових рад поєднують свої фінансові ресурси для фінансування тієї або іншої програми. Решту коштів забезпечують партнери з боку промисловості.

Також пряма фінансова підтримка інноваційних проектів за рахунок федерального бюджету використовується в рамках цільових програм федерального міністерства освіти, науки, досліджень і технології Німеччини (BMBF).

Підтримку одержують дослідження й розробки підвищеного значення для країни в цілому, що мають підняти на світовий рівень вітчизняну науку й техніку в обраних галузях. Перевага надається інноваційним проектам, які мають довготривалий період розробки, особливо ризиковим проектам та таким, що потребують серйозних витрат. У фінансуванні таких проектів мають брати участь кошти приватного капіталу. Інноваційні проекти при цьому мають свої особливі вимоги, наприклад такі, як точне визначення та відкритий характер.

Державна підтримка у здійсненні інноваційних проектів підприємствам у Нідерландах проводиться міністерством економіки через посередництво спеціально створеного агентства SENTER, через яке виділяються фінансові кошти на фінансування досліджень і розробок у рамках державних програм у галузі енергозбереження й охорони навколишнього середовища, проекти, спрямовані на розвиток експорту, а також окремі проекти, виконувани малими й середніми промисловими підприємствами.

Розглядаючи досвід Франції у сфері стимулювання і фінансування інновацій слід, зазначити, що в цій країні підтримку інноваційної діяльності здійснюють цілий ряд державних установ та національних агентств, державно-приватних банків та венчурних товариств.

Довгострокові позики, безпроцентні кредити, дотації, субсидії, пільгове оподаткування, податкові кредити, кредитні гарантії виступають як досить дієві інструменти стимулювання інноваційної діяльності підприємств із боку держави.

Особливо цікавим на теперішній час є досвід Ірландії в забезпеченні економічного зростання на основі розвитку інноваційної діяльності та нових технологій. У цій країні вміло використані переваги співпраці дослідних інституцій і промисловості, а також системи стимулювання інноваційної діяльності для залучення найбільших світових фірм, які виробляють техніку для інформаційної промисловості і програмне забезпечення. Це такі відомі у світі корпорації, як Microsoft, Apple Computers, Intel Dell Hewlett-Packard, Motorola, AT&T. В Ірландії на теперішній час створюється майже 40% програмного забезпечення і біля 60% аплікацій для бізнесу, які призначені для персональних комп'ютерів.

Податкова політика Ірландії робить акцент на розвитку високих технологій, у результаті такої політики підприємства, які ведуть інноваційну діяльність, платять знижений порівняно з іншими підприємствами розмір податку на прибуток (лише 10%). Крім того, запроваджено спеціальний податковий режим для підприємств, які здійснюють науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у вигляді звільнення від податку з доходів від продажу патентів і ліцензій (роялті).

На початку 70-х років минулого століття уряд Фінляндії почав запроваджувати курс на перебу-

дову існуючої економіки на економіку, базовою основою якої є знання (Knowledge-based economy).

Існуюча система у сфері фінансування інновацій в Ізраїлі базується на дієвій підтримці інноваційного бізнесу урядом та постійних потужних контактах з американськими бізнесовими і фінансовими структурами, ураховуючи той факт, що США є основним торговим (експортним) партнером цієї країни.

Багатосторонні міждержавні американо-ізраїльські, канадсько-ізраїльські та інші фонди відіграють важливу роль у фінансуванні інноваційного бізнесу в Ізраїлі. Вагомим джерелом у фінансуванні інноваційних проектів виступають фонди венчурного підприємництва (venture capital), створені за рахунок тимчасово вільних коштів недержавних пенсійних фондів та провідних банків, таких як Луомі Банк (Luomi Bank) та Ізраїльський дисконтний банк (Israel Discount Bank).

У європейських країнах практикується надання спеціальних банківських пакетів для інноваційного бізнесу, які надають можливість доступу до дешевих або преференційних кредитних ліній, публічних субсидій або грантів. Досить часто банки поєднують позики з процентними ставками, які розраховуються на запланований фінансовий результат нововведення, або ж надають кредити з відстроченням сплати процентів. У деяких країнах використовується можливість входження банку у власний капітал інноваційних підприємств (схема venture capital). Слід зазначити, що такі пакети не є типовими і більшість банків відмовляються опублікувати їх умови для інноваційного бізнесу, у той же час вони залишаються в Європі важливими посередниками в наданні публічної допомоги інноваційному сектору шляхом адміністрування бюджетних субсидій та дотацій.

У деяких країнах світу існують банки, які спеціалізуються на фінансуванні інноваційної діяльності і називаються «банками розвитку», завдання яких можуть бути визначені відповідними проблемами розвитку тієї чи іншої галузі економічного розвитку або мають багатовекторні напрями діяльності. Ініціатором створення таких банків найчастіше виступає держава, ураховуючи політичну ситуацію, що склалася, або капітал здобувається на ринку, але гарантом виступає держава. Банки розвитку найчастіше здійснюють фінансування малих і середніх підприємств, які впроваджують інновації. Серед загальновідомих банків розвитку можна назвати Банк розвитку бізнесу в Канаді, німецьку «Кредитно-фінансову установу з відбудови», Європейський інвестиційний банк та інші.

Ураховуючи аналіз схем, які застосовують банки розвитку в частині підтримки інноваційного бізнесу в Канаді, Німеччині та Європі, напрашується висновок про відсутність у продуктах цих банків якоїсь однієї схеми, єдиною для них виступає тільки кінцева мета діяльності – підтримка інноваційного шляху розвитку економіки країни (форми та методи підтримки значно різняться один від іншого).

Так, Європейська та німецька моделі (арех model) базуються на опрацюванні продуктів та залученні інших фінансових інституцій як посередників, за допомогою яких відбувається кінцева дистрибуція. Канадська модель передбачає прямий контакт банків та пропозицію своїх продуктів кінцевим клієнтам, що забезпечує глибокий аналіз їх потреб. Таким чином, пропозиція звужується тільки до мережі одного банку, що є недоліком цієї моделі. Німецька модель дозволяє

залучати приватний сектор і комерційні банки у важкі сектори фінансування. Німецька модель значно важча для адаптації та впровадження, разом з тим вона здається більш ефективною та більш прогресивною.

**Висновки.** Розгляд систем фінансування інноваційних проектів та в цілому інноваційного шляху розвитку економік інших країн дає змогу виділити одну важливу закономірність, яка присутня в усіх схемах і системах фінансування інновацій – це безумовна підтримка державою інноваційного процесу та допомога фінансовими ресурсами тим чи іншим шляхом тих підприємств та інституцій, що займаються розробкою та впровадженням інноваційних проектів. Такий шлях має бути обра-

ним у нашій країні, конкретна модель фінансування інноваційних процесів має бути комплексна та повинна використовувати напрацювання та досвід інших країн.

На нашу думку, найбільш доцільним є поєднання джерел фінансування інноваційного розвитку за рахунок держави, приватних підприємств, венчурних фондів та приватних осіб, які мають бажання брати участь своїми коштами у фінансуванні інноваційних проектів. Крім того, нам вбачається нагальна потреба у створенні державного банку реконструкції та розвитку малого та середнього бізнесу з метою підтримки розвитку малих і середніх підприємств на принципах німецької моделі.

#### Список літератури:

1. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки [Текст] : [монографія] / С. В. Захарін ; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. - К. : КНУТД, 2011
2. Інноваційні процеси в змішаній економіці. Том 2. Монографія / В.Г. Федоренко, М.П. Денисенко, І.М. Грищенко, А.П. Гречан, під ред. д.е.н., проф., академіка В.Г.Федоренка, д.е.н., проф. М.П.Денисенка. К.:Ш.К.ДССЗУ. – 2008. – 239 с.
3. Матросова Л.М. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: монографія / Л.М. Матросова, О.А. Овечкіна, К.В. Іванова. – Донецьк : Донбас, 2009 – 496 с
4. Никифоров А.Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія / А.Є. Никифоров. – К. : КНЕУ, 2010.
5. Одягайло Б.М. Генеза та глобалізаційна адаптивність економічної системи (інституціональний підхід): монографія / Б.М. Одягайло. – Львів : «Магнолія плюс», 2006. – 376 с.
6. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія / С.В. Онишко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – С. 54.
7. Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні. Монографія. / За ред. А. Кузнецової. – Київ, УБС НБУ, 2010.
8. Федулова Л., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України // Економіка України. – 2005.- №4.- С.35-47

**Титаренко Г. Б.**

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

#### ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

##### Резюме

Исследованы основные проблемы и этапы формирования стратегии инновационного развития Украины в условиях мирового кризиса. Определены проблемы финансового рынка, что тормозит развитие национальной инновационной системы. Определено роль государства в процессе поддержки инновационного процессу и помощи финансовыми ресурсами.

**Ключевые слова:** стратегия, инновационное развитие, этапы финансирования, финансовый рынок, государственная поддержка инновационных проектов.

**Titarenko G. B.**

National University of State Tax Service of Ukraine

#### FORMATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF UKRAINE

##### Summary

The basic problem and the steps of forming a strategy of innovative development of Ukraine in the context of the global crisis. Defined problems in the financial market, scho inhibits the development of the national innovation system. Defined the role of government in supporting innovation process and financial aid resources.

**Key words:** strategy, innovation development, the stages of financing, financial market, government support for innovative projects.

УДК 338.2(477)

Титаренко Л. М.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Досліджено теоретичні питання структурних зрушень національної економіки в умовах євроінтеграції. Розроблено концептуальні підходи до забезпечення сучасної галузевої конкурентоспроможності.

**Ключові слова:** модель економічного розвитку, структура економіки, структурні зрушення, структурна реформа, конкурентоспроможність, євроінтеграція.

**Постановка проблеми.** Поглиблення міжнародної інтеграції України після вступу до СОТ та розширення ЄС, якісно новий етап євроінтеграції у процесі підготовки та реалізації нової Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС актуалізує проблему ефективного галузевого структурування національної економіки. Для України формування ефективної структури економіки є особливо важливою в контексті стратегічних завдань макроекономічної стабілізації та економічного зростання і потребує подальшого дослідження як у теоретичному аспекті, так і в аспекті практичної економічної політики.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження теоретичних та практичних аспектів структурних зрушень в економіці України в умовах євроінтеграції стала предметом багатьох дискусій і знайшла відображення в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема проблеми структурних зрушень в економіці, включаючи структуру промислового виробництва, міжгалузеві пропорції та їх зміна під впливом інтеграційних процесів висвітлені в наукових працях відомих українських вчених В. Вишневського, А.С. Гальчинського, В.М.Геєця [1, с. 7; 2, с. 6; 3, с. 20]. Актуальні питання з аналізу запровадження нових методів державного регулювання економіки, оптимізації її структури в умовах виходу на нові ринки і впровадження міжнародних стандартів, також активного формування економічних галузей останнього – шостого – технологічного укладу, домінантами якого є нано- і біотехнології, системи штучного інтелекту, комп'ютерна освіта віддзеркалені у наукових працях Л.І. Федулової, О.С. Шнипка [4, с. 31, 5, с. 7]. Окремі питання необхідності формування комплексних і спеціальних програм розвитку держави, регіонів і галузей та відповідність їх єдиним стандартам і методології розробки, врахування міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків в умовах євроінтеграції досліджують М.В. Василенко, Ю.В. Кіндзерський [6, с. 12, 7, с. 27]. На дослідженні умов та перспектив євроінтеграції України зосередили увагу такі зарубіжні аналітики, як П. Гарденер, П. Зеленські, К. Дойч, Л. Лінкявічус, Р. Маккинон, Дж. Шерр та ін.

Над розв'язанням проблем ефективного структурування економіки України в умовах євроінтеграції ефективно працюють науково-дослідні установи – Національний інститут стратегічних досліджень, Науково-дослідний інститут глобалізації і європейської інтеграції, Міжнародний центр перспективних досліджень та ін.

Але незважаючи на детальний аналіз процесів структурування економіки в умовах міжнародної та євроінтеграції, зазначимо, що проблему винайдення ефективної стратегії галузевих зрушень національної економіки в умовах євроінтеграції не вичерпано.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є аналіз і оцінка тенденцій зміни галузевої структури економіки в умовах євроінтеграції.

На сьогодні одним із головних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України щодо інтеграції у світову передбачає налагодження секторальної співпраці в більше ніж 30 сферах, зокрема – у сільському господарстві, промисловості, енергозабезпеченні. Основними шляхами розв'язання проблеми входження до єдиного європейського ринку виступають: диверсифікація українського експорту; отримання статусу країни з ринковою економікою від самого ЄС; гармонізація законодавства України з європейськими нормами як необхідна умова створення зони вільної торгівлі.

Поглиблення співробітництва в галузі економіки шляхом створення зони вільної торгівлі між ЄС і Україною передбачає налагодження секторальної співпраці в більше ніж 30 сферах, зокрема – у сільському господарстві, промисловості, енергозабезпеченні. Основними шляхами розв'язання проблеми входження до єдиного європейського ринку виступають: диверсифікація українського експорту; отримання статусу країни з ринковою економікою від самого ЄС; гармонізація законодавства України з європейськими нормами як необхідна умова створення зони вільної торгівлі.

Водночас Україна повинна сформувати національну модель співпраці та взаємодії з транснаціональним капіталом і зберегти власну національну ідентичність. Новий етап у взаємовідносинах України з ЄС вимагає суттєвих корегувань в українській економіці та законодавстві: по-перше, забезпечити динамічний внутрішній ринок, який передбачив би створення надійних механізмів для подолання потенційних ризиків євроінтеграції; по-друге, побудувати конкурентоспроможну економіку, здатну стабільно функціонувати в разі появи кризових явищ.

Визначальна роль у формуванні стабільного динамічного внутрішнього ринку належить структурним перетворенням всіх сфер господарства нашої держави з метою реалізації моделі відкритої конкурентної економіки і втілення на практиці стратегії європейського вибору. Водночас наміри щодо рівноправного входження до зони вільної торгівлі та світового цивілізаційного простору мають ґрунтуватися на реальних, виважених економічних передумовах. З огляду на це, особливої уваги набуває науковий аналіз тенденцій щодо трансформування галузевої структури української економіки та напрямів державного регулювання даного процесу. Основною проблемою структурних зрушень в умовах євроінтеграції є вірний вибір галузевих пріоритетів.

Необхідно зауважити, що з 1991 року, після проголошення незалежності України, національна економіка зазначена структурних деформацій наслідком відсутності державної структурної політи-

ки. Система формування пріоритетів бюджетного фінансування була недостатньо ефективна. Преференції отримували галузі, які виробляли продукцію з низьким ступенем переробки, що не мають перспективи попиту на внутрішньому і зовнішньому ринку. Відбулося посилення диспропорцій у розподілі капіталу між фінансовим та реальним сектором економіки України, що обумовило асинхронність галузевого розвитку та загострення низки суперечностей.

По-друге, структурні зміни, що відбувалися протягом останніх років в економіці України, характеризуються стрімкою втратою позицій галузями, які визначають науково-технічний прогрес. Якщо скорочення частки галузей, що виробляють товари, у валовій доданій вартості є закономірним процесом, оскільки відображає відповідне зростання питомої ваги сфери послуг, то напрям і динаміка трансформації структури промисловості свідчать про прогресуюче технологічне відставання України від розвинених країн світу. Частка машинобудування та металообробки неухильно знижується, незважаючи на те, що понад 60% становить виробництво сировинної та проміжної продукції [8].

Водночас для економіки України є характерним розвинута індустріальна база і достатньо високий ресурсним потенціалом. Проте, у структурі національної економіки залишилися переважно галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку. Багато підприємств інших галузей не витримують конкуренції навіть на внутрішньому ринку. Тому інтеграція держави у європейський економічний простір може завдати суттєвих негативних соціально-економічних наслідків для тих галузей, які не виробили власної стратегії конкурентоспроможності. Особливо вагомим це завдання є в умовах загострення глобальної конкуренції, нав'язування інтеграційних правил поведінки, застосування загальних принципів для всіх суб'єктів конкурентної.

Основні чинники міжнародної конкурентоспроможності економіки: здатність витримувати поточну конкуренцію на ринках товарів і послуг; адаптація до постійно змінних зовнішніх умов; стійкість і здатність галузей до саморозвитку. Після кризового спаду, українська економіка протягом 2010-2011 років демонструвала позитивну динаміку зростання. Макроекономічні параметри до початку 2012 року залишалися сприятливими: за 2010 – 2011 роки реальний ВВП зріс на 9,5%, подолавши більше половини від кризового падіння; дефіцит бюджету за підсумками 2011 року становив прогнози 2,7% ВВП року (проти 4% ВВП у Єврозоні, 8,9% у Японії та 10% ВВП у США); а інфляція з її 4,6% за підсумками 2011 року була нижчою тільки у дефляційному 2002 році. [9].

Посилення у другій половині 2012 року дії негативних процесів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, відобразилося на показниках діяльності майже всіх сфер економіки. Основними галузями, які сформували погіршення економічної динаміки стали: промислове виробництво, будівництво та транспорт, сільське господарство. За підсумком 2012 року скорочення у промисловості становило 1,8%, проти зростання на 7,6% у 2011 році. На низьку виробничу активність світової економіки зниженням виробництва відреагували експортоорієнтовані галузі та галузі інвестиційного спрямування. Зокрема падіння у машинобу-

дуванні становило 6,0%, у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів – 5,2% [9].

Металургійна галузь має можливості для нарощування виробництва, але для цього необхідно знизити внутрішні ціни на готову продукцію принаймні до рівня експортних, та підвищити попит на продукцію металургії. Розвиток машинобудування стримується недостатнім рівнем технічної конкурентоспроможності вітчизняної продукції порівняно з імпортованими аналогами, низькими обсягами кредитування та посилення конкуренції на ринку Російської Федерації – основного споживача вітчизняної продукції машинобудування.

Потреби національного ринку в певному виді продукції повинні пов'язуватися з іншими галузями. Так, при зростанні обсягів видобутку вугілля необхідно враховувати виробництво необхідного для цього обладнання, проводити модернізацію галузі. Слід зазначити, що структура економіки є дуже стійким елементом економічної динаміки. Економічний стан нашої держави як в 90-х роках, так і в 2013 році суттєво залежить від кам'яновугільних та залізрудних виробництв Донбасу і Криворіжжя. При цьому динаміка її розвитку досить жорстко пов'язана з рухом світових цін на сталь, метал готового прокату, хімікати.

Так, на початок 2013 року металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів є однією з основних складових гірничо-металургійного комплексу (ГМК) країни. На підприємствах металургійної галузі зайнято 323 тис. працівників (11,7% загальної кількості працюючих у промисловості). Обсяг реалізованої продукції у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів складає близько 18,1% загального обсягу по промисловості. Галуззю споживається 32% електроенергії загальнопромислового рівня, 25% природного газу, 10% нафти і нафтопродуктів. На металургійне виробництво припадає 20% вантажних залізничних перевезень. Енергоємність галузі на 30% перевищує світові аналоги [10].

При умові недостатньої розвиненості внутрішнього ринку металопрокату та високої частки експорту продукції, ГМК формує серйозні ризики залежності національної металургії від зовнішньої кон'юнктури та спричиняє галузеві диспропорції національної економіки.

Тому металургійний комплекс перш за все потребує системної реструктуризації з орієнтацією на кон'юнктуру внутрішнього та зовнішнього ринку, заміну імпортової продукції продукцією вітчизняного виробництва, підвищенням рівня конкурентоспроможності продукції за рахунок зменшення енерго- та матеріалоемності продукції, скорочення трудових витрат, упровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Водночас нова стратегія структурних зрушень національної економіки повинна забезпечувати міжгалузеву взаємодію металургії та машинобудування, що створить умови для розширення місткості внутрішнього ринку за рахунок розвитку галузей машинобудування. В свою чергу попит на інвестиційне устаткування підприємств чорної металургії забезпечить зростання виробництва в металургійному і гірничо-видобувному машинобудуванні [4, с. 35].

Для структурних зрушень необхідні суттєві інвестиції і тривалий час, а також цілеспрямована адаптація економіки до раціональних суспільним і особистих потреб населення. В конкретних умовах євроінтеграції України надзвичайно важливою є

проблема переміщення фінансових і матеріальних ресурсів з важкої індустрії і військово-промислового комплексу в галузі, які виробляють споживчі товари та послуги, забезпечення пріоритету галузей високих технологій, а також будівельного комплексу, створення значного сектора виробництва високотехнологічних товарів для експорту та імпортозаміщуючих виробництв.

Цьому має бути підпорядкована фінансово-кредитна та цінова політика, система державного регулювання випуску продукції кінцевого призначення. Особливості реалізації грошово-кредитної політики безпосередньо зумовлювалися неоднорідністю макроекономічної динаміки. Так, більшу частину 2011 року, в умовах існування суттєвих ризиків для цінової стабільності, грошово-кредитна політика була досить помірною. Натомість у 2012 році із закріпленням позитивних тенденцій у динаміці споживчих цін грошово-кредитна політика набула стимулюючої спрямованості. У цей період для неї характерним було постійне вжиття заходів, спрямованих на сприяння економічному зростанню через створення умов для активізації кредитної діяльності банків.

Країни Західної Європи пов'язують своє майбутнє з нанотехнологіями, доля інтелектуального капіталу швидко в цих державах зростає і сягає 50–60%, а в Україні приблизно 1% [8]. За даними світового банку близько 80% багатства всього світу має нематеріальну форму. На думку більшості експертів, тенденція дематеріалізації багатства буде продовжуватись і надалі, результатом виробництва стають науковесмі матеріальні та нематеріальні продукти, що характеризуються функціональністю, доступністю, легкістю та зручністю застосування, економічністю та концептуальністю. Але поряд з цим швидким моральним старінням. Одночасно розвивається процес виробництва безпосередньо знань, так званий "п'ятий сектор економіки", який не лише продукує інтелектуальний продукт, а й забезпечує належну підготовку та функціональне збереження інтелектуального потенціалу суспільства.

Тому формування стабільного, ефективного внутрішнього ринку можна забезпечити швидкими змінами темпів росту товарів і послуг за рахунок високоефективного господарювання, використання наявного ресурсного потенціалу, науково-технічного прогресу і ринкової відкритості. Державною програмою економічного та соціального розвитку на 2012 рік та основними напрямками розвитку на 2013 і 2014 роки передбачено створення інфраструктури, що забезпечить інноваційну діяльність та якісні структурні зрушення в економіці:

- посилення ролі інноваційної моделі розвитку, а також суттєвого вдосконалення ринкових інститутів, поглиблення європейської інтегрованості української економіки та поступового досягнення європейських стандартів життя населення;
- реалізація стратегії випереджального розвитку, тобто реалізація ряду структурних реформ у всіх галузях економіки, яка гарантуватиме в середньостроковій перспективі щорічні темпи зростання ВВП в середньому на рівні 7,3%;
- нарощування обсягів основних фондів, підвищення фондівіддачі та продуктивності праці на основі впровадження у виробництво новітніх технологій;
- зростання промислового виробництва в межах 8–9% в основному за рахунок галузей переробної промисловості:

– підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг на зовнішніх ринках збуту, нарощення їх експорту та створення умов для імпортозаміщення, що сприятиме структурно-інноваційним змінам у виробництві промислової продукції [9].

Реалізація таких напрямів оптимізації структури потребує достатнього періоду часу та спеціальних організаційних заходів. Перш за все формування в державному бюджеті відповідних цільових програм, для яких передбачається фінансове забезпечення, законодавче супроводження, запобігання антидемпінговим процедурам щодо вітчизняних виробників. Це дасть змогу зміцнити експортний потенціал галузей: скоротити вивіз продукції сировинного напрямку та переорієнтуватися на експорт кінцевої продукції.

Досвід останніх років показав високій рівень зовнішньої орієнтації національної економіки та високу залежність її від кон'юнктури світового ринку. За останні роки економіка України втратила не тільки окремі підприємства, але і цілі галузі. Сучасний стан зовнішньоекономічних відносин свідчить про переважання імпорту над експортом, про від'ємне сальдо експортно-імпортних операцій та сповільнення динаміки прямих іноземних інвестицій (таб.1) [10].

Таблиця 1  
Зовнішньоекономічні відносини України

Показники	Роки			
	2008	2009	2011	2012
Експорт товарів і послуг млрд. дол.	78,7	49,3	82,1	82,337
Імпорт товарів і послуг млрд. дол.	92	50,6	88,7	91,364
Сальдо експорту-імпорту млрд. дол.	- 13294,7	-1312,6	- 6747,5	- 902,7
Прямі інвестиції млрд. дол.	6073,7	4410,4	7065,1	6013

З огляду на це галузеві трансформації доцільно обов'язково поєднувати з модернізацією економіки, розвитком внутрішнього ринку орієнтованого на заміщення імпорту. Українські виробники повинні випускати продукцію, що користується попитом за кордоном: товари народного споживання, легкої промисловості, сільськогосподарську продукцію. Одночасно доцільно посилити державні заходи що до створення конкурентного середовища та органічного поєднання його з пріоритетами зовнішньоекономічної політики.

Частка ЄС у загальному обсязі торгівлі товарами та послугами України становить близько 30 відсотків. Ринок ЄС є одним з найбільших світових ринків з рівнем середнього доходу у 39 тис. доларів США на одну особу та має достатньо високий тарифний захист [10]. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС – це великий економічний та політичний проект, який має стати одним з інструментів модернізації національної економіки, інтеграції європейського та українського ринків. Приєднання до зони вільної торгівлі дає можливість безмитного доступу товарів вітчизняних виробників на ринок ЄС. Враховуючи, що цей ринок дуже емний, платоспроможний і інноваційний, він вигідний українським експортерам.

**Висновки і пропозиції.** Головною метою євроінтеграції України є забезпечення взаємовигідного

паритету відносин незважаючи на геополітичну та економічну вагомість національних економік, а також досягнення балансу і цілісності системи мегарегіонального утворення Новий тип національної економічної системи може сформуватись за позитивними перспективами розвитку лише при умові реалізації науково обґрунтованої програми структурної перебудови економіки держави, яка виходить із засад конкурентоспроможності її складових на основі впровадження інноваційних, енергозберігаючих і ресурсозберігаючих техноло-

гій. Проведення структурної перебудови, приведення соціально-економічних показників у відповідність до міжнародних стандартів слугуватиме, насамперед, вирішенню найскладніших проблем внутрішнього розвитку країни. Євроінтеграційний процес економіки України потребує подальшого обґрунтування пріоритетів та засобів реалізації моделі структурно-інноваційного розвитку, покращення еколого-техногенної ситуації на основі інновацій, реструктуризації галузей промисловості з урахуванням досвіду європейських країн.

#### Список літератури:

1. Вишневецький В. Промислова політика: теоретичні аспекти / В. Вишневецький // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 4–15.
2. Геєць В. Економіка та суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним) / В. Геєць, А. Гриценко // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4–24.
3. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 14–17.
4. Федулова Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 30–37.
5. О. С. Шнипко. Економіко-технологічні прориви заходу: історія і суспільство / О. С. Шнипко // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 5–7.
6. Василенко В. М. Про деякі результати економічної діагностики розвитку регіонів / В. М. Василенко // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 12–25.
7. Кіндзерський Ю. В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 24–40.
8. Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua/>
9. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazan.ua> <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
10. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>

**Титаренко Л. М.**

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

### СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

#### Резюме

Исследованы теоретические вопросы структурных сдвигов национальной экономики в условиях евроинтеграции. Разработаны концептуальные подходы к обеспечению современной отраслевой конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** модель экономического развития, структура экономики, структурные сдвиги, структурные кризисы, структурная реформа, конкурентоспособность, евроинтеграция.

**Titarenko L. M.**

Poltava Yu. Kondratyuk National Technical University

### STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

#### Summary

The theoretical aspects of structural transformation of the national economy in conditions of eurointegration. Conceptual approaches are developed to providing of competitiveness of industry in modern terms.

**Key words:** model of economic development, structure of economy, structural transformation, structural reform, competitiveness, eurointegration.

УДК 338.45

Томашевська О. Ю.

Донецький національний технічний університет

### ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕФЕКТИВНОГО ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розроблено модель економічного регулювання ефективного водозабезпечення суб'єктів господарювання. Дана модель сприяє підвищенню фінансових показників за рахунок продажу та використання шахтних вод усіма учасниками процесу. Розраховано можливі сценарії отримання прибутку при зниженні ціни та витрат на воду підприємствами.

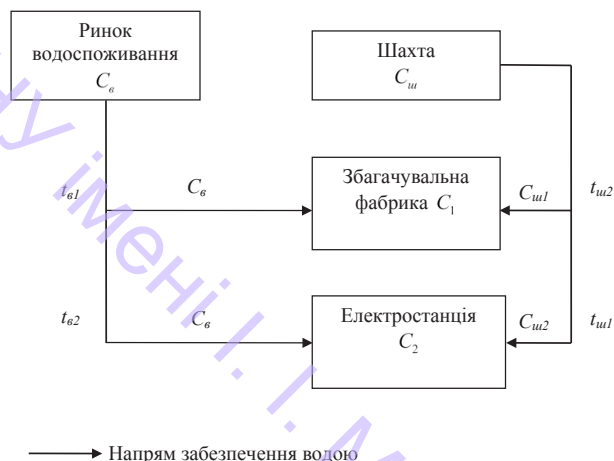
**Ключові слова:** вода, забезпечення, тариф, шахта, електростанція, збагачувальна фабрика.

**Постановка проблеми.** Важливою умовою забезпечення ефективності функціонування підприємств є максимальне використання можливостей виробництва. Вони в значній мірі обумовлені рівнем інтенсивності здійснення основної господарської діяльності, метою якої є створення продукту відповідно до місії підприємства. На разі недостатньо враховуються можливості використання продуктів побічної діяльності, зокрема виробленої супутньої продукції, яка може за певних техніко-економічних умов набувати статусу продукції, здатної до реалізації іншим суб'єктам господарювання. Особливої значущості ці питання набувають у видобувній галузі, зокрема на вуглевидобувних підприємствах, побічним видом господарської діяльності яких є відкачування та скидання до поверхневих водних об'єктів шахтних вод. Відповідно до стандартів бухгалтерського обліку операції, пов'язані із поводженням із шахтними водами, відносять до складу витрат підприємства, що призводить до збільшення собівартості готової вугільної продукції. Крім того, скиди шахтних вод посилюють техногенне забруднення навколишнього середовища, що у подальших періодах викликає додаткові витрати у вигляді штрафів за порушення екологічного законодавства. В цих умовах виникає необхідність вирішення питань з оптимізації витрат вугільних підприємств та розробки інструментарію прийняття рішень щодо збільшення доходів за рахунок продажу супутньої продукції, до якої може відноситися шахтна вода, що відкачується.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика підвищення ефективності виробництва присвячено праці таких науковців, як Алавердян Л.Н. [1], Арчинова Я.О. [2], Гнедков А.В. [3], Гринчук В.Г. [4], Данік О.Л. [5], Чеховська В.О. [10] та ін. Вченими-економістами детально визначаються фактори і резерви підвищення ефективності виробництва, при цьому головними критеріями прийняття рішень є максимум скорочення собівартості продукції, максимізація приросту прибутку. Проте недостатньою мірою розроблено інструментарій відбору таких рішень з урахуванням специфіки діяльності підприємства, особливостей виробництва та умов споживання виробленої продукції іншими учасниками господарських процесів. Науковцями практично не враховано можливості підвищення ефективності водозабезпечення суб'єктів господарювання за рахунок використання шахтних вод для підвищення доходів шахт та оптимізації витрат водоспоживачів за умови зниження тарифів на воду.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є формування моделі економічного регулювання водозабезпечення суб'єктів господарювання для підвищення їх фінансових показників.

**Виклад основного матеріалу.** Розглянемо модель взаємодії чотирьох підприємств: ринку водоспоживання (водоканал та водний об'єкт), шахти, електростанції і збагачувальної фабрики, як представлено на рис.1. Електростанція та збагачувальна фабрика є водоспоживачами, а ринок водоспоживання та шахта – водопостачальниками. Шахта відкачує на поверхню воду, яка має собівартість, що нижча собівартості даного ресурсу на ринку водоспоживання. Оскільки держава не впливає на ціну відкачаної води, то шахта може її встановити самостійно, як вище так и нижче вартості води водоканалу. Зацікавленість споживачів у купівлі відкачаної води буде сприяти встановленню цін на воду, нижчих за відповідні водоканалу. Тому споживачам вигідно купувати даний ресурс, а шахті продавати, так як зменшується собівартість видобутого вугілля.



**Рис. 1. Модель економічного регулювання водозабезпечення суб'єктів господарювання**

Потреби збагачувальної фабрики у воді складають  $C_1 \text{ м}^3$ . У процесі виробництва підприємство купує ресурс із двох джерел: водоканалу ( $C_{e1} \text{ м}^3$ ) та шахти ( $C_{ш1} \text{ м}^3$ ). Тому маємо:

$$C_1 = C_{e1} + C_{ш1} \quad (1)$$

Втрати води електростанцією у виробництві складають  $C_2 \text{ м}^3$ . Для їх поновлення підприємство купує її у держави з одного об'єкту ( $C_{e2}$ ) та шахти ( $C_{ш2}$ ). Отже:

$$C_2 = C_{e2} + C_{ш2} \quad (2)$$

Збагачувальна фабрика та електростанція планують деякі витрати на покупку води, які дорівнюють  $Z_1$  грн. та  $Z_2$  грн., відповідно. Таким чином маємо наступну умову для збагачувальної фабрики:

$$t_{e1} * C_{e1} + t_{ш1} * C_{ш1} < Z_1 \quad (4)$$

де  $t_{e1}$  - тариф на воду, встановлений державою для юридичних осіб (збагачувальна фабрика), грн.;



$t_{w1}$  - ціна шахти на воду для збагачувальної фабрики, грн.

Та для електростанції:

$$t_{e2} * C_{e2} + t_{w2} * C_{w2} < Z_2 \quad (6)$$

де  $t_{e2}$  - тариф на воду, встановлений державою для електростанції, грн.;

$t_{w2}$  - ціна шахти на воду для електростанції, грн.

Для моделі, яка враховує тарифи на воду, запропонуємо таку цільову функцію сумарного доходу водоканалу та шахти:

$$F = t_{e1} * C_{e1} + t_{e2} * C_{e2} + t_{w1} * C_{w1} + t_{w2} * C_{w2} \rightarrow \max \quad (7)$$

Таким чином, дана модель враховує коливання цін на воду та оцінює зміни в забезпеченні даним ресурсом промислових підприємств, що, відповідно, відображається на їх фінансових показниках діяльності.

Припустимо, що шахта в місяць здобуває 513000 т вугілля. Враховуючи, що з 1 т незбагаченого вугілля виходить 0,6 т концентрату, отри-

муємо в результаті збагачення 307800 т брикетів. Відповідно формулі

$$N_{спож} = \frac{E}{N_{уд} * FI * \gamma * KPD * \rho} \quad (8)$$

де  $N_{уд}$  - вугілля, здобуте шахтою за місяць, т;

$FI$  - частка вугілля після збагачення;

$\gamma$  - теплотворність вугілля;

$KPD$  - коефіцієнт корисності електростанції;

$\rho$  - коефіцієнт переведення кДж у кВт/г.;

електростанція потужністю =1000 Мвт споживає в місяць 160000 т вугілля. Це складає четверту частину вугілля, здобутого шахтою за місяць. Використовуючи формули (3),(5),(8), розглянемо декілька можливих варіантів розподілу води симплекс-методом згідно моделі, представленої на рис.1.

Необхідно зауважити, що у таблицях  $t_i$  мають розмірність грн.,  $C_i - 10^5 \text{ м}^3$ ,  $P_e$  та  $P_w - 10^5 \text{ грн.}$ ,  $Z_2 - \%$  від собівартості продукції.

Таблиця 1

**Сценарій №1 (при початкових витратах електростанції та збагачувальної фабрики на купівлю води у держави)**

$t_{e1}$	$t_{e2}$	$t_{w1}$	$t_{w2}$	$C_{e1}$	$C_{e2}$	$C_{w1}$	$C_{w2}$	$Z_1$	$Z_2$	$P_e^*$	$P_w^*$	$F$
8	1,8	-	-	1,846	18,615	-	-	0,09	0,012	48,282	-	48,282

\* $P_e$  - прибуток держави;

$P_w$  - прибуток шахти.

Згідно сценарію №1 витрати на купівлю води у держави складають 0,09 та 0,012% від собівартості продукції електростанції та збагачувальної фабрики,

відповідно. При цьому об'єм води, необхідний для відновлення втрат даного ресурсу у процесі виробництва, складає 184,6 т.м<sup>3</sup> та 1861,5 т. м<sup>3</sup>, відповідно.

Таблиця 2

**Сценарій №2 (при зміні запланованих витрат збагачувальної фабрики на купівлю води та зміні ціни на відкачаний шахтою ресурс).**

$t_{e1}$	$t_{e2}$	$t_{w1}$	$t_{w2}$	$C_{e1}$	$C_{e2}$	$C_{w1}$	$C_{w2}$	$Z_1$	$Z_2$	$P_e$	$P_w$	$F$
8	1,8	6	-	1,108	18,615	0,738	-	0,08	0,012	42,373	4,432	46,805
8	1,8	6	-	0,277	18,615	1,569	-	0,07	0,012	35,724	9,418	45,143
8	1,8	5	-	0,523	18,615	1,323	-	0,065	0,012	37,694	6,617	44,312
8	1,8	5	-	0,246	18,615	1,601	-	0,06	0,012	35,478	8,003	43,481
8	1,8	4	-	0,231	18,615	1,615	-	0,05	0,012	35,355	6,463	41,818
8	1,8	3,5	-	0,041	18,615	1,805	-	0,04	0,012	33,83	6,32	40,156

При виконанні сценарію №2, при зменшенні запланованих витрат на воду (з 0,08 – 0,04%), збагачувальна фабрика прагне купувати дану продукцію за меншою ціною. Тому доход шахти збільшується (з 443,2 до 941,8 т. грн.), а у держави зменшується (з 4237,3 до 3383 т. грн.). Таким чином, при зменшенні витрат на 0,01% (з

0,08 до 0,07%) фабрикою на воду, прибуток шахти зростає на 112,5% (у порівнянні з прибутком у розмірі 443,2 т. грн). Однак при зменшенні витрат ціна на відкачану воду також зменшується, так як в даному випадку у фабрики не вистачає коштів для відновлення втрат води у процесі виробництва.

Таблиця 3

**Сценарій №3 (при зміні запланованих витрат електростанцією на купівлю води та зміні ціни на відкачаний шахтою ресурс).**

$t_{e1}$	$t_{e2}$	$t_{w1}$	$t_{w2}$	$C_{e1}$	$C_{e2}$	$C_{w1}$	$C_{w2}$	$Z_1$	$Z_2$	$P_e$	$P_w$	$F$
8	1,8	-	1,6	1,846	4,653	-	13,962	0,09	0,011	23,151	22,338	45,49
8	1,8	-	1,5	1,846	0	-	18,615	0,09	0,01	14,774	27,923	42,698
8	1,8	-	1,3	1,846	1,861	-	16,754	0,09	0,009	18,125	21,78	39,905
8	1,8	-	1,25	1,846	3,385	-	15,231	0,09	0,009	20,866	19,038	39,905
8	1,8	-	1,1	1,846	2,659	-	15,956	0,09	0,008	19,561	17,552	37,113

За сценарієм №3, якщо ціни на воду у шахти зменшуються з 1,6 до 1,1 грн. за 1 м<sup>3</sup> і зменшуються витрати на покупку ресурсу електростанцією, остання зменшує споживання води з водного об'єкту з 465,3 до

186,1 т. м<sup>3</sup>. Однак при зменшенні ціни на відкачану воду шахта в незначній мірі зменшує дохід. Так при  $t_{w1} = 1,1$  грн.  $P_w = 1755,2$  т.грн., що складає лише 478,6 т. грн. (у порівнянні при  $t_{w1} = 1,6$  грн.).

Таблиця 4

Сценарій №4 (при зміні запланованих витрат збагачувальної фабрики та електростанції на купівлю води та зміні ціни на відкачаний шахтою ресурс)

$t_{e1}$	$t_{e2}$	$t_{u1}$	$t_{u2}$	$C_{e1}$	$C_{e2}$	$C_{u1}$	$C_{u2}$	$Z_1$	$Z_2$	$P_e$	$P_u$	$F$
8	1,8	6	1,6	1,108	4,654	0,738	13,962	0,08	0,011	17,242	26,771	44,013
8	1,8	5	1,4	1,077	1,163	0,769	17,452	0,075	0,0095	10,713	28,281	38,993
8	1,8	4	1,3	1,062	0,186	0,785	18,429	0,07	0,0087	8,830	27,098	35,928
8	1,8	3	1,2	1,053	0	0,794	18,615	0,065	0,008	8,421	24,723	33,143
8	1,8	2,5	1,1	0,974	0,669	0,873	17,9509	0,06	0,0075	8,986	21,928	30,915

Згідно сценарію №4, при зменшенні витрат двох підприємств на купівлю води, вони прагнуть придбати більш дешевий ресурс. При цьому шахта має можливість впливати на ціни, які нерегулюються державою, на відміну від цін на ринку водоспоживання. У відповідності з цілями (запропонованою ціною на воду для збагачувальної фабрики та електростанції) вугледобувне підприємство може отримувати дохід у розмірі з 2192,8 до 2828,1 т. грн.

Розглядати сценарій, якщо  $t_{e1}=t_{u1}$  та  $t_{e2}=t_{u2}$  не має сенсу, так як при даній ціні на воду збагачувальна фабрика та електростанція не зацікавлені у її придбанні на шахті.

Вищенаведені рекомендації додаткового забезпечення шахтною водою промислових підприємств можуть бути здійснені в двох випадках:

1. Шляхом проведення водопроводу від шахти до електростанції;
2. Шляхом залізничних перевезень цистернами від шахти до електростанції.

У першому випадку вартість прокладки одного погонного метра водопроводу виходячи, з ідеальних умов, а саме: глибина закладення труби 1,8 м від рівня землі, відсутність перетинів з комунікаціями, природна основа під трубопровід, роботи проводяться на відкритій ділянці поза міською межею, немає необхідності кріплення стінок траншеї опалубкою, немає необхідності монтажу шпунтового огороження, ґрунт неводонасичений і рівень ґрунтових вод знаходиться нижче дна траншеї, немає необхідності відновлення асфальтового покриття та потреб у благоустрою, без відкриття ордерів на виконання земляних робіт та проведення будьяких погоджень, становить 600 грн.

#### Список літератури:

1. Алавердян Л. Н. Механізм фінансового забезпечення реструктуризації вугільної промисловості як основна передумова підвищення її конкурентоспроможності // *Енергетика: економіка, технологія, екологія*. – 2010. – № 2. – С. 4-9.
2. Арчинова Я. О. Напрями підвищення інвестиційної та інноваційної діяльності вугільної галузі // *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. – 2012. – №7(33). – С. 77-79.
3. Гнедков А.В. Формування механізму управління конкурентоспроможністю вугільної продукції: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А. В. Гнедков. – Донецьк, 2013. – 26 с.
4. Гринчук В. Г. Підвищення ефективності функціонування підприємств на принципах сучасного менеджменту / В. Г. Гринчук, В. Г. Чернишев, Г. К. Рябая // *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. – 2010. – Вип. 17. – 17 с.
5. Данік О. Л. Заробітна плата, як один з чинників мотиваційного механізму підвищення ефективності виробництва на підприємствах вугільної промисловості: теоретичні аспекти / О. Л. Данік, Н. В. Курина // *Вісник Хмельницького національного університету «Економічні науки»*. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 36-39.
6. Державна цільова економічна програма «Українське вугілля» на 2010-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mvp.gov.ua/>.
7. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 26 березня 2009 року № 317 «Про затвердження Збірника тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України та пов'язані з ними послуги та коефіцієнтів, що застосовуються до Збірника тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України та пов'язані з ними послуги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>.
8. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. / О. І. Амоша, Л. Л. Стариченко, Д. Ю. Череватський ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 44 с.
9. Сучасний стан та основні напрямки розв'язання проблем вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/>.
10. Чеховська В. О. Підвищення обсягів промислового виробництва на інноваційно-інвестиційній основі / В. О. Чеховська, О. А. Ігнатова // *Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку регіону*. – 2012. – С. 279-282.

**Томашевская Е. Ю.**

Донецкий национальный технический университет

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭФФЕКТИВНОГО  
ВОДОБЕСПЕЧЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**Резюме**

Разработана модель экономического регулирования водообеспечения субъектов хозяйствования. Данная модель способствует повышению финансовых показателей за счет продажи и использования шахтных вод всеми участниками процесса. Рассчитаны возможные сценарии получения прибыли при снижении цены и затрат на воду предприятиями.

**Ключевые слова:** вода, обеспечение, тариф, шахта, электростанция, обогатительная фабрика.

**Tomashevskaya E. Yu.**

Department of the National Technical University Donetsk

**ECONOMIC TOOLS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF WATER SUPPLY OF ENTERPRISES**

**Summary**

Model of economic regulation of water supply enterprises is developed. Model improves the financial performance of all stakeholders. Possible scenarios for profit at lower prices and the cost of the water companies are calculated.

**Key words:** water, rate, mine, power plant, factory.

УДК 339.17

**Трішкіна Н. І.**Хмельницький торговельно-економічний коледж  
Київського національного торговельно-економічного університету**СУТНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ**

Проаналізовано теоретичні підходи до сутності торговельного посередництва на споживчому ринку та викладено авторське бачення комплексного підходу з цього питання. Досліджено основні ознаки та особливості торговельного посередництва. Конкретизовано основні принципи здійснення торговельного посередництва.

**Ключові слова:** посередник, торговельні посередники, споживчий ринок, споживач, оптова торгівля, роздрібна торгівля.

**Постанова проблеми.** Провідним і найбільш перспективним видом економічної діяльності в умовах ринкових відносин, розвиток якого сприяє економічному та соціальному розвитку держави, є посередницька діяльність. Існує два основних способи доведення товару до споживача: реалізувати його безпосередньо споживачу або реалізувати його через посередників. Сьогодні практично жоден виробник не обходиться без допомоги останніх.

При збуті товару безпосередньо споживачу виробник отримує весь прибуток, але йому необхідно слідкувати за ефективністю реалізації. Виробник повинен реалізувати свій товар настільки ж ефективно, що і професійний посередник, і за ту ж ціну. Часто посередники на протязі багатьох років вкладають значні кошти в організацію складування і транспортування, тому товаровиробникові для забезпечення настільки ж ефективного збуту необхідно буде витратити велику кількість коштів. Тому кожен повинен займатися своїми справами: виробник – виробляти, посередник – доставляти товари до споживачів. Хоча можливі й виключення.

В сучасних умовах торговельним посередникам необхідно визначити свій цільовий ринок, а не старатися обслуговувати всіх одразу. Серед маркетингових рішень торговельних посередників важливим є рішення про товарний асортимент і комплекс послуг. Саме послуги допомагають встановлювати господарські зв'язки з виробниками та роздрібними підприємствами. Необхідно виявити від яких послуг слід відмовитись чи зробити їх платними. Враховуючи маркетингові підходи торговельним посередникам необхідно розробити програму стимулювання збуту. При цьому розглядати збут як колективні зусилля щодо реалізації товарів. Важливим маркетинговим рішенням торговельного посередника є розробка нових методів і прийомів діяльності щодо вантажообробки і проходження замовлень, що надійшли від роздрібною торгівлі. Одним з таких напрямлень є використання для прийому заказів персональних комп'ютерів і телефаксів або скайпу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Стан і розвиток споживчого ринку знаходяться під постійною увагою економістів, статистів та інших фахівців. Теоретико-методологічні підходи та результати дослідження споживчого ринку висвітлені в багатьох працях науковців – Мазаракі А.А., Балабанової Л.В., Бланка І.А., Виноградської А.М., Войчака А.В., Лігоненко Л.А., Лагутіна В.Д. та інших. Проте недостатньо дослідженим залишається коло питань, пов'язаних з визначенням суті та принципів торговельної посередницької діяльності, узагальненням факторів та умов ефективного здійснення торговельного посередництва.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Рівень теоретичної розробленості цієї важливої теми, яка б урахувала особливості економіки України і специфіку такої сфери діяльності як торговельне посередництво, ще недостатній. Практика показує, що потрібні глибокі наукові дослідження з питань оцінки економічної діяльності торговельних посередників в нових умовах господарювання. Усе це визначає актуальність, а отже, й об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних підходів до сутності торговельного посередництва на споживчому ринку конкретизації основних принципів здійснення торговельного посередництва на споживчому ринку.

**Мета статті.** Узагальнити існуючих підходів до посередницької діяльності, систематизація видів посередницької діяльності, визначення суті та місця серед них торговельного посередництва та конкретизація основних принципів ефективної посередницької діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Торговельне посередництво – це досить широке поняття, що охоплює чимале коло послуг: перепродаж товару; пошук закордонного контрагента; підготовка і укладання угоди; кредитування сторін; здійснення транспортно-експедиторських операцій; страхові операції; проведення рекламних заходів; технічне обслуговування [1].

Різноманітність інтерпретацій сутності торговельного посередництва у сучасній спеціальній вітчизняній та зарубіжній літературі значною мірою обумовлена як відсутністю законодавчого тлумачення цього поняття, так і широтою його сутнісних характеристик. Аналіз різних наукових поглядів фахівців щодо цього питання надав змогу узагальнити найбільш важливі характеристики торговельного посередництва як економічного явища, особливого виду економічної і підприємницької активності та невід'ємного елемента ринкової інфраструктури. В результаті дослідження визначено, що торговельне посередництво – вид підприємницької діяльності, основним змістом якої є посередницькі операції на товарному ринку від власного імені і за власний рахунок, або від імені і за рахунок клієнта (виробника, торговця), з метою одержання прибутку від оптового перепродажу товарів, або завдяки винагороді за сприяння у налагодженні господарських зв'язків між виробниками (продавцями) і торговцями (покупцями) цих товарів.

Державний класифікатор України (введений Держстандартом України з 01.07.1997.р) також відносить торговельне посередництво до окремих видів економічної діяльності у сфері обігу, яка має виражений підприємницький характер.

Торговельне посередництво – обов'язковий елемент ринку. Підприємства використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання продукції за факторами часу, місця, форми і власності; зниження витрат на реалізацію продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або постачальниками – банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Термін «посередництво» характеризувався наявністю різних трактувань та неоднозначними оцінками. Так, у визначеннях посередництва, що наводяться в словниках радянського періоду, це поняття розглядається, як сприяння угоді, примирення сторін, допомога у налагодженні спілкування між ким-небудь; при цьому посередництво характеризується переважно в міжнародно-правовому аспекті, у зв'язку із сприянням «становленню та здійсненню ділових контактів, торговельних, дипломатичних та інших відносин між ким або чим-небудь» [2, с. 822].

В умовах ринкових відносин думка щодо місця посередництва як виду економічної діяльності помінялася кардинально, завдяки чому воно отримало не лише визнання як економістів, так і законодавців, але й широке розповсюдження в господарській практиці. При цьому основними ознаками посередництва Е.Н. Ястремська та Д.В. Райко [2] вважають такі, як юридична та економічна незалежність, отримання винагороди, наявність договірних відносин. Дані ознаки слід доповнити, оскільки посередницька діяльність є різновидом господарської діяльності та будується на тих самих принципах, що й будь-яке комерційне підприємство, а отже має такі ознаки:

- організаційна єдність, яка закріплена в уставних документах;
- власні матеріальні та фінансові ресурси;
- майнова відповідальність;
- власне ім'я;
- оперативно-господарська самостійність;
- економічна самостійність.

Виходячи з пріоритетності національно-господарських задач, основними завданнями посередницької діяльності А.В. Войчак [3, с. 33] визначає: задоволення потреб споживачів, посилення їхньої ролі в гармонізації взаємин господарюючих суб'єктів; забезпечення підприємств та організацій необхідною продукцією; створення умов для раціонального та економічного використання цієї продукції; скорочення витрат виробництва; оптимізація матеріально-технічного забезпечення.

Інші дослідники групують основні завдання посередників, виходячи з головної мети існування цієї діяльності – прибутковості. На наш погляд, більш ґрунтовним є відображення завдань в контексті організаційно-комерційної посередницької діяльності, яка додатково включає ще й організаційні процеси, характерні для цієї сфери: забезпечення широкого асортименту, організація доставки, зберігання, вивозу товарів, забезпечення дотримання партнерських угод.

Ринкові перетворення, які відбуваються в Україні, супроводжуються радикальними змінами сфери торговельного посередництва.

В сучасних умовах для багатьох вітчизняних торговельних посередників головним в їх діяльності є досягнення найбільшого обсягу продажу товарів та отримання бажаної суми прибутку. Глобальна стратегічна мета повинна полягати у всебічному задоволенні потреб споживачів на товари та послуги, високоякісному їх обслуговуванні та отриманні довготривалого прибутку, що буде сприяти зростанню ринкової вартості підприємства. Виконання такої стратегічної мети можливе лише тоді, коли торговельний посередник має значні конкурентні переваги і в першу чергу його пропозиція складається з більш конкурентоспроможних товарів та супутніх послуг, що відповідають потребам покупців. Критерій ефективності торговельного посередництва на споживчому ринку, як і стратегічна мета, не є постійним. Він змінюється відповідно до стадій життєвого циклу підприємства, від специфіки та стану розвитку його ринків збуту, попиту на товари та послуги, наявності фінансових та інших ресурсів, умов зовнішнього середовища та різних внутрішніх та зовнішніх факторів розвитку підприємства.

В умовах ринкових відносин посередники – це суб'єкти незалежного і специфічного бізнесу, які здійснюють свою діяльність на основі таких принципів, як рівноправність сторін, підприємливість, оперативність, обслуговування контрагентів, економічна зацікавленість, комерційні засади діяльності, договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

Достатньо ґрунтовно і, в той же час, повне визначення торговельного посередництва наводить А.В. Войчак [3, с. 31], який вважає, що торговельний посередник – це не просто ланка між виробництвом і виробничим споживанням, але насамперед організатор комплексу інформаційно-комерційних і виробничих послуг, у якому сконцентровані види функцій і робіт, що притаманні сфері товарного обігу та які розвиваються завдяки суспільному розподілові праці.

Виходячи з цього, до торговельних посередників можна віднести будь-які підприємства, організації, інші формування, які здійснюють діяльність пов'язану з рухом сировини, готової продукції, товарів шляхом сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів.

Торговельне посередництво (за визначенням А.Ф. Павленка та А.В. Войчака) – це виконання спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами спеціальних функцій для сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на товарному ринку [4, с.202].

Отже, торговельне посередництво характеризується як комерційно-посередницька діяльність, що здійснюється з метою отримання прибутку, задоволення потреб споживачів та забезпечує процеси купівлі-продажу товарів.

Види і характер торговельно-посередницьких операцій обумовлюються функціями, які виконуються посередниками: дослідницька робота, встановлення контактів, проведення переговорів, закупівля товарів, стимулювання збуту, організація товароруку, фінансування та прийняття ризику.

Доцільність існування торговельного посередництва визначається виключно не чим іншим, як ринком, адже саме поняття комерційної діяльності передбачає сукупність елементів торговельної

діяльності, яка спрямована на отримання прибутку. Ф. Котлер [5, с. 361] вважає, що «використання посередників пояснюється в основному їхньою неперевершеною ефективністю в забезпеченні широкого доступу товару і доведенні його до цільових ринків», оскільки посередники можуть виконати роботу з кращим кінцевим результатом. Лише отримання прибутку, або ж сприяння у підвищенні якості, престижності товарів чи послуг, оновлення асортименту товарів (урізноманітнення послуг) створюють умови для ефективної діяльності посередників, а отже і спонукають їх відповідно впливати на виробників і продуцентів послуг, утворюючи зворотній зв'язок в загальному економічному механізмі.

З метою аналізу товарного асортименту та кількісної оцінки ефективності торговельного посередництва, необхідно застосовувати, відповідно до визначеного критерію, цілу систему показників, які слід розраховувати і вивчати в динаміці. Це дає можливість більш глибоко аналізувати, знаходити резерви її удосконалення, оцінювати і стимулювати працю робітників, що безпосередньо займаються закупівлею і збутом товарів.

Критерії повинні концентровано відбивати головну стратегічну мету торговельного посередництва. В сучасних умовах для багатьох вітчизняних посередників головним в їх діяльності є найбільш повне задоволення платоспроможного попиту покупців та забезпечення умов для прибуткової діяльності підприємства. Глобальна стратегічна мета буде полягати у всебічному задоволенні потреб споживачів на товари та послуги, високоякісному обслуговуванні і отриманні довготривалого прибутку. Виконання такої стратегічної мети торговельного посередника можливе лише тоді, коли підприємство має значні конкурентні переваги і в першу чергу пропозиція складається з більш конкурентоспроможних товарів та супутніх послуг, що відповідають потребам покупців.

Критерії оцінки ефективності торговельного посередництва на споживчому ринку не є постійними. Вони змінюються відповідно до стадій життєвого циклу підприємств торгівлі, залежать від специфіки та стану розвитку їх ринків збуту, попиту на товари та послуги, наявності фінансових та інших ресурсів, умов зовнішнього середовища та різних внутрішніх факторів розвитку підприємства.

Аналіз економічної літератури виявив, що з метою кількісної оцінки ефективності торговельного посередництва на споживчому ринку можна використовувати широке коло різних показників.

Діагностику стану ефективності торговельного посередництва на споживчому ринку доцільно здійснювати за алгоритмом:

- підбір показників для аналізу споживчого ринку;
- економіко-математична інтерпретація індикаторів стану споживчого ринку;
- підбір показників для аналізу економічних показників діяльності торговельного посередника;
- підбір показників для аналізу комерційної діяльності;
- підбір показників для аналізу операційних напрямків діяльності;
- аналіз територіальної організації посередників-конкурентів, їх спеціалізація;
- підбір показників для аналізу інноваційної діяльності.

Діагностика показників діяльності торговельного посередництва здійснюється переважно на

основі індикаторів. В даному випадку під індикаторами розуміються показники, які мають одиницю вимірювання, числове значення і можуть бути визначені розрахунковим або експериментальним шляхом.

Подальше дослідження направлене на обґрунтування включення тих або інших показників в кожній підсистемі індикаторів.

Основним показником, за допомогою якого можна визначити ефективність рішень щодо закупівлі конкретних товарів, є рівень його конкурентоспроможності. В найширшому розумінні цього поняття конкурентоспроможність товару визначає можливість його продажу на вибраному цільовому ринку, що обумовлює здатність відповідати вимогам даного ринку, це його здатність бути виділеним споживачем з аналогічних товарів, які пропонуються на ринку підприємствами-конкурентами.

Вимірювання конкурентоспроможності конкретних товарів здійснюється за різними показниками, тому що товари відрізняються перш за все своїм функціональним призначенням, частотою попиту, рівнем вимог до естетичного їх оформлення, ціною споживання, соціальним результатом.

Особливо важливими показниками з них є ціна споживання та соціальний результат, який отримує покупець під час споживання (експлуатації) придбаного товару.

Як відомо, витрати покупця складаються з двох частин: витрати на купівлю (ціна товару) та витрати, що пов'язані зі споживанням (ціна споживання). Ціна споживання, як правило, значно вище ціни, за яку продано товар. Наприклад, у загальних експлуатаційних витратах за увесь строк служби побутового холодильника ціна продажу займає приблизно 10%. Тому найбільш конкурентоспроможний не той товар, що пропонується по мінімальній ціні на ринку, а той, у якого мінімальна ціна споживання за увесь строк його служби у споживача.

Показник соціального результату характеризує відповідність маси товарів конкретного призначення структурі суспільних потреб, яка склалася і розглядає показники соціального призначення товарів, відповідності товарів оптимальному асортименту та морального старіння товарів. Наприклад, використання в домашніх умовах товарів побутової техніки полегшує домашню працю, зменшує витрати часу на ведення домашнього господарства, збільшує вільний час людини. Отже, показник соціального призначення характеризує відповідність випускаючих товарів масового попиту, що виробляються, структурі потреб конкретної групи споживачів, для яких вони призначені.

Показник відповідності товарів оптимальному асортименту відображає ефективність їх використання в існуючій системі асортименту товарів даного виду, а також їх зв'язок з іншими товарами, які входять до складу функціонально-споживчих комплексів. Показник морального старіння характеризує величину (ступінь) морального зносу товарів, яке обумовлено появою нових товарів підвищеної якості, аналогічних, але більш дешевих, зміною норм і ціннісних орієнтирів споживачів, вимогами моди і подібне.

На даний час більшість торговельних посередників не в змозі проводити глибоку всебічну оцінку ефективності своєї діяльності, тому, виходячи з реальних умов, слід вибирати найбільш прості, але які дозволяють в певній мірі її оцінити, а при необхідності й скоригувати. До них, зокрема, належать:

- коефіцієнт зміни оптових покупців;
- коефіцієнт зміни роздрібних покупців;
- коефіцієнт зміни кількості укладених договорів поставки;
- коефіцієнт зміни обсягу поставки товарів у розрахунку в середньому на один укладений договір;
- та інші.

Необхідно відмітити, що вдало спланована діяльність торговельного посередника, потребує ще вмілої реалізації. Закуплений на вигідних умовах товар не завжди при продажу принесе очікуваних результатів.

Таким чином, торговельні посередники, не маючи ніяких інших завдань, окрім безпосереднього продажу товарів, мають можливість і повинні спрямувати всі свої ресурси саме на реалізацію товарів. Торговельні посередники мають організувати свою діяльність так, щоб у споживача не виникло потреб шукати на ринку ті чи інші товари або послуги, а тому основними завданнями посередницьких формувань у сфері торговельного підприємництва є визначення попиту, його прогнозування та внесення необхідних змін у виробничі операції. Виходячи з цього, основні принципи посередницької діяльності, які мають бути притаманними для всіх посередників, зокрема і насамперед – торговельних посередників:

- вільний вибір виду діяльності;

- стабільне отримання прибутку;
- рівноправна відповідальність сторін;
- ефективність в обслуговуванні постачальників і споживачів;
- кваліфікаційні переваги;
- організаційна та фінансово-економічна самостійність;
- систематичний моніторинг діяльності.

**Висновки та пропозиції.** Проведений аналіз дозволив уточнити зміст торговельної посередницької діяльності і суб'єктів її здійснення – посередників, до яких потрібно відносити будь-які підприємства, організації, інші формування, які здійснюють діяльність з організації руху сировини, готової продукції, товарів, послуг, інформаційних або фінансових продуктів від виробника до споживача шляхом сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників та споживачів. Запропоновані показники охоплюють основні складові параметри торговельного посередництва на споживчому ринку, на основі яких повинна здійснюватися діяльність щодо формування товарного забезпечення обороту, закупівля товарів, підготовка і продаж їх та інші технологічні операції, які пов'язані з товарорухом. Наведена у статті систематизація принципів торговельної посередницької діяльності повинна стати основою для подальших досліджень проблем розвитку торговельного посередництва на споживчому ринку.

#### Список літератури:

1. Березовенко С. М. Торговельно-посередницькі операції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/30/17/>.
2. Ястремская Е. Н. Инфраструктура товарного рынка : учеб. пособие / Е. Н. Ястремская, Д. В. Райко. – Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 216 с.
3. Войчак А. В. Организационно-экономический механизм посреднической деятельности оптовой торговли / А. В. Войчак. – К. : Высшая школа, 1991. – 111 с.
4. Павленко А. Ф. Маркетинг / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – СПб. – 1994. – 699 с.

**Тришкина Н. И.**

Хмельницкий торгово-экономический колледж  
Киевского национального торгово-экономического университета

### СУЩНОСТЬ ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

#### Резюме

Проанализированы теоретические подходы к сущности торгового посредничества на потребительском рынке и изложено авторское видение комплексного подхода по этому вопросу. Исследованы основные признаки и особенности торгового посредничества. Конкретизированы основные принципы осуществления торгового посредничества.

**Ключевые слова:** посредник, торговые посредники, потребительский рынок, потребитель, оптовая торговля, розничная торговля.

**Trishkina N. I.**

Khmelnytsky Trade and Economic College Kyiv National Trade and Economic University

### ESSENCE OF TRADE MEDIATION IN MARKETING SYSTEM

#### Summary

Theoretical approaches to the nature of commercial mediation in the consumer market and the author's vision outlined a comprehensive approach to this issue. The basic characteristics and features of commercial mediation. Concretized the basic principles of commercial mediation.

**Key words:** reseller, resellers, consumer market, consumer, wholesale, retail.

УДК 336.72

Усатюк Т. М.  
Корольков В. Е.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РОССИЯ В СТРУКТУРЕ ВТО: ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ  
НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И НА ЕЕ ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Определение положительных направлений вступления нашей страны в ВТО сводится к появлению следующих событий: увеличение объемов ВВП нашей страны, расширение нашего экономического пространства, появление у России необходимого числа рынков сбыта, привлечение иностранных инвестиций в менее конкурентные сферы экономики нашей страны, развитие модернизации и др.

Отрицательные последствия недавнего вступления в ВТО включают в себя следующие действия: создание препятствий, подавляющих развитие некоторых отраслей экономики или накладывающих на них определенные ограничения и др.

**Ключевые слова:** Россия, ВТО, положительные аспекты, отрицательные аспекты, ВВП, снижение, увеличение, вступление России в ВТО, экономика, секторы экономики, экономическое пространство, агропромышленный комплекс (АПК).

Вопрос о вступлении России в ВТО остро стоял последние годы. 22 августа 2012 года данная цель была реализована. Россия стала 156-м членом ВТО.

Актуальность представленной работы обусловлена возможностью российских организаций оценить свое положение в системе ВТО, а также научиться развиваться в новых условиях. Благодаря происходящим изменениям осуществляется усиление взаимодействия экономик разных стран, а также просматривается положительная динамика развития экономики России.

Целью работы является рассмотрение вопросов, которые волнуют значительное число наших граждан, что впоследствии сможет привести нас к пониманию и выявлению наиболее вероятных положительных и отрицательных аспектов вступления нашей страны в ВТО.

ВТО – крупнейшая организация, торговые отношения которой охватывают около 97% всего товарооборота, в последнее время 94% из которых составляют оборот продуктов питания [1, с. 145].

Россия вступила во Всемирную Торговую организацию в 2012 году, до этого времени и по сей день она остается крупнейшей страной в мире.

Отметим положительные аспекты влияния ВТО на экономику России. Вступление России в ВТО, происшедшее в 2012 году, способствует увеличению ВВП, а, следовательно, приведет и к росту экономики в целом благодаря расширению нашего экономического пространства.

В данном случае образуется прямая зависимость между увеличением нашего экономического пространства и дальнейшими перспективами, которые откроются экономике. Таким образом, мы видим, что чем больше у нас рынок, тем большая устойчивость экономики нашей страны ожидается в недалеком будущем.

Одной из основных проблем торговли является наличие необходимого числа рынков сбыта для произведенной продукции. Чем больше у России будет рынков сбыта, тем наиболее выгодных условий ожидают процессы торговли, происходящие в стране.

Настолько необходимые нашей стране эти рынки сбыта образуются благодаря расширению экономического пространства в ходе вступления России в ВТО.

«На повестке дня» также стоит вопрос о положении рынка финансовых услуг. Страны-участницы ВТО, такие как США, ЕС, Канада, Япония,

Швейцария проявляют огромный интерес к нашей сфере финансовых услуг (банковские услуги, страхование, рынок ценных бумаг).

В ходе сложившейся ситуации в данной сфере экономики Россия направила свои усилия на защиту российских поставщиков финансовых услуг, закрепив за ними примерно половину рынка финансовых услуг, на остальной части этого сектора российские поставщики будут конкурировать с иностранными [2].

В ходе вступления России в ВТО мы также можем ожидать получения большего числа иностранных инвестиций по сравнению с предыдущими временными периодами.

Иностранные инвестиции, направленные на развитие Российского автопрома, активно помогут развитию этой сферы промышленности. Автомобильный завод «АвтоВАЗ» вошел в объединение с французской компанией «Renault» [3], поэтому количество французских инвестиций, на наш взгляд, будет куда более значительным, нежели все остальные.

На наш взгляд, российский автопром увидит влияние и непосредственное воздействие на формирование стабильной, устойчивой структуры машиностроения не только с помощью иностранных инвестиций, но и с помощью государственных.

Инвестициями нашего государства будет непременно обеспечено производство машин ОАО «КАМАЗ» в городе Набережные Челны. Ведь, если не снабжать инвестициями менее конкурентную отрасль нашей экономики по сравнению с другими, то могут возникнуть забастовки, уровень преступности повысится в связи с нехваткой рабочих мест в городе, увеличится также и уровень безработицы. В данной ситуации возможны самые разные последствия.

Что касается неконкурентоспособности наших отечественных автомобилей, то нам стоит заметить, что по продажам за 2012 и 2013 годы первое, третье и девятое место занимают наши машины: LADA-Granta, LADA-Kalina, LADA-Priora [4]. Лидерами по-прежнему являются автомобили российской сборки, формируя первую десятку наиболее продаваемых в нашей стране машин.

В ходе вступления в ВТО пошлины на иностранные автомобили должны снизиться, что отрицательным образом скажется на нашем производстве, но с другой стороны, многие наши сограждане предпочитают российский машинам-зарубежные, поэтому при покупке иномарки покупатель оплачивал из



своего кармана эти ввозные пошлины, а в будущем, как нам обещают, их отменят, и граждане смогут покупать иностранные машины значительно дешевле, не уплачивая этого налога. Можно сделать вывод о том, что граждане смогут выбрать более качественный автомобиль за меньшие деньги.

Также, одним из положительных аспектов вступления в ВТО является развитие модернизации: появление новых станков, новых технологий и т. д. К примеру, Россия славится прекрасной огранкой алмазов. У круглого бриллианта в настоящее время создают 57 граней [5]. К тому же, наша страна по статистике ООН занимает 1-е место в мире по запасам и физическому объёму экспорта алмазов и 2-е место по их добыче [6]. Все это непосредственно демонстрирует нам и нашим конкурентам огромный потенциал нашей страны в виде новых, постоянно модернизирующихся технологий производства и приборов, принимающих участие в процессах создания новой продукции, востребованной на мировом рынке.

Россия по статистике ООН, занимает:	
1-е место в мире	по запасам и физическому объёму экспорта алмазов
2-е место в мире	по добыче алмазов

Источник: Россия по статистике ООН - Статистика - Каталог статей... [сайт]. URL: [http://oppositio.ru/publ/statistika/rossija\\_po\\_statistike\\_oon/5-1-0-241](http://oppositio.ru/publ/statistika/rossija_po_statistike_oon/5-1-0-241)

Что касается сельского хозяйства, то в нашей стране идет его непосредственное развитие. В-первых, по статистике ООН, мы также занимаем 1-е место в мире по экспорту азотных удобрений и 1-е место в мире по запасам торфа, что благотворным образом сказывается на процессе развития нашего агропромышленного комплекса [6].

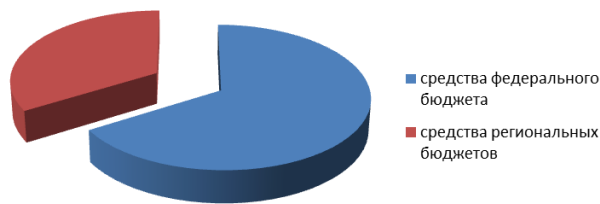
Россия по статистике ООН, занимает:	
1-е место в мире	по экспорту азотных удобрений
2-е место в мире	по запасам торфа

Источник: Россия по статистике ООН - Статистика - Каталог статей... [сайт]. URL: [http://oppositio.ru/publ/statistika/rossija\\_po\\_statistike\\_oon/5-1-0-241](http://oppositio.ru/publ/statistika/rossija_po_statistike_oon/5-1-0-241)

Также в нынешнем году была запущен проект государственной программы, направленной на развитие сельского хозяйства в период с 2013-го по 2020-й годы, приведенный в соответствие с установленными требованиями ВТО [7].

Данный проект включает в себя следующие стратегические цели: воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, экологизация производства, устойчивое развитие сельских территорий, повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в рамках вступления России в ВТО и обеспечение финансовой устойчивости товаропроизводителей агропромышленного комплекса [7].

Необходимый объем средств государственной поддержки из всех источников за весь период реализации Госпрограммы составит 2,28 трлн. рублей [8]. В том числе из средств федерального бюджета 1,51 трлн. руб. [8], из средств региональных бюджетов 0,77 трлн. рублей [8].



В научных кругах и у практиков существует мнение и об отрицательном воздействии вступления России в ВТО, так как ВТО препятствует развитию некоторых отраслей экономики, накладывая на нее ограничения.

Примером может послужить такая отрасль экономики, как энергетика. Стоимость на энергоносители в нашей стране должны повыситься и сравняться с европейскими ценами. Данное изменение может привести к неконкурентоспособности нашей отечественной продукции. Однако с другой стороны, повышение тарифов на энергетические ресурсы будет способствовать более бережному отношению к ним и их экономичному использованию российскими гражданами.

Со вступлением России в ВТО также связан вопрос о повышении тарифов на ЖКХ. Оппозиция пришла к выводу о том, что тарифы вырастут в 1,5-2 раза, дойдя до европейских стандартов [9].

Чтобы оценить масштаб проблемы, сделали экспресс-анализ – сравнили цены на бензин и услуги ЖКХ в России и Германии (см. таблицу). Разница составляет 2-3 раза [9].

Стоимость услуг ЖКХ и топлива, рублей

	Для организаций	Для домохозяйств
<b>1 000 куб. м газа</b>		
Россия	6 000	3 000
Германия	10 254	10 254
<b>1 л бензина</b>		
Россия	27	27
Германия	54	54
<b>1 кВт*ч электроэнергии</b>		
Россия	4,58	2,55
Германия	10	10
<b>1 куб.м холодной воды</b>		
Россия	29,15	15
Германия	80	80
<b>1 куб. м горячей воды</b>		
Россия	75-79,5	75
Германия	202,8-310	202,8-310

Источник: Гайдоровский институт

Однако прогнозы оппозиции не имеют подтверждений. Россия вступила в ВТО в 2012 году, а тарифы на ЖКХ сильно не изменились, если брать в сравнение 2011, 2012 и 2013 годы.

Что касается металлургии, то можно отметить следующее: в России, в основном, не покупают готовые изделия, зато активно приобретают металл. Пример можно привести следующий: производство новых самолетов США Dreamliner, сделанный из материалов, купленных у нас в стране.

Объясним позицию многих зарубежных стран, касающуюся отказа в покупке нашей продукции, хотя производство зарубежных товаров является дорогостоящим. У них на своих заводах задействовано много людей, и чтобы не возникло никаких потрясений, связанных с увеличением уровня безработицы, преступности и т. д., они предпочи-

тают свою продукцию нашей. Хотя и создание ее характеризуется большим количеством издержек по сравнению с нашим.

Также мы считаем, что проблемы в сельском хозяйстве возникают только благодаря тому, что в нашей стране рискованное земледелие. Быстрая изменчивость температурного режима и другие неурядицы. К примеру, сегодня у нас холод, а завтра уже жара. Очень сложно фермерам бороться со сложившейся ситуацией в стране.

И в заключение отметим, что вступление нашей страны во Всемирную Торговую организацию несет в себе ряд как положительных, так и отрицательных аспектов, о которых упоминалось несколько ранее.

Выгода от вступления Российской Федерации в состав ВТО очевидно демонстрируется в снижении стоимости жизни за счет удешевления как импортных, так и отечественных товаров за счет снижения торговых барьеров. Произойдет сниже-

ние стоимости не только готовых импортируемых товаров и услуг, но и отечественной продукции, в первую очередь той, в производстве которой используются импортные компоненты.

С другой стороны, доля непредсказуемости в развитии экономических процессов выросла. Выводы, сделанные нами на сегодняшний день, могут не соответствовать дальнейшим последствием вступления России в ВТО. Прошло еще очень мало времени после нашего вхождения в состав Всемирной Торговой Организации, чтобы делать эффективные прогнозы на столь длительный период времени и говорить о дальнейших перспективах, касающихся нашей страны. Будет недостаточно корректно полностью учитывать мнения аналитиков, известных экономистов, а также полностью опираться на их суждения, чтобы проанализировать сложившуюся ситуацию в нашей стране, так как все еще может резко измениться.

#### Список литературы:

1. Россия в ВТО: проблемы, задачи, перспективы. Сборник научных статей, вып. 13/ Под общей редакцией проф. В. В. Тумалева. – СПб. : НОУ ВПО «Институт бизнеса и права», 2012. – 364 с.
2. Финансово-кредитная сфера России в условиях ВТО [сайт]. – Режим доступа : <http://bujet.ru/article/200764.php>.
3. Ростех/Медиа: Альянс Renault-Nissan и Госкорпорация «Ростехнологии» создают совместное предприятие [сайт]. – Режим доступа : <http://www.rostec.ru/media/pressrelease/846>.
4. Самые продаваемые автомобили России на январь 2013 / Как выбрать [сайт]. – Режим доступа : [blogs.autoneva.ru](http://blogs.autoneva.ru).
5. РБК-ТВ «Огранка алмазов» [сайт]. – Режим доступа : <http://rbctv.rbc.ru/search>.
6. Россия по статистике ООН - Статистика - Каталог статей... [сайт]. – Режим доступа : [http://oppositio.ru/publ/statistika/rossija\\_po\\_statistike\\_oon/5-1-0-241](http://oppositio.ru/publ/statistika/rossija_po_statistike_oon/5-1-0-241).
7. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы [сайт]. – Режим доступа : <http://agrobk.ru/proekt-gosprogrammy-razvitiya-selskogo-hozyajstva-na-2013-2020-godiyi-sootvetstvuet-trebovaniyam-vto>.
8. Постановление от 27 марта 2013г. № 93-СФ «О мерах по развитию агропромышленного комплекса в связи со вступлением Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию и участием в таможенном союзе» [сайт]. – Режим доступа : <http://www.aist-agro.ru/novosti/11-novosti-tekhnicheskogo-regulirovaniya/47-prinyata-gos-programma-razvitiya-selskogo-khozyajstva-rf-na-2013-2020-g.html>.
9. Тарифы ЖКХ вырастут в 1,5-2 раза. Просто из-за присоединения России к ВТО [сайт]. – Режим доступа : [http://rsh-arhipelag.ucoz.ru/news/tarify\\_zhkkh\\_vyrastut\\_v\\_1\\_5\\_2\\_raza\\_prosto\\_iz\\_za\\_prisoedinenija\\_rossii\\_k\\_vto/2012-03-11-7246](http://rsh-arhipelag.ucoz.ru/news/tarify_zhkkh_vyrastut_v_1_5_2_raza_prosto_iz_za_prisoedinenija_rossii_k_vto/2012-03-11-7246).

Усатюк Т. М.

Корольков В. Є.

Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації

#### РОСИЯ В СТРУКТУРІ СОТ: ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК РОСІЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ І НА ЇЇ ПОДАЛЬШІ ПЕРСПЕКТИВИ

##### Резюме

Визначення позитивних напрямків вступу нашої країни до СОТ зводиться до появи наступних подій: збільшення обсягів ВВП нашої країни, розширення нашого економічного простору, поява у Росії необхідного числа ринків збуту, залучення іноземних інвестицій в менш конкурентні сфери економіки нашої країни, розвиток модернізації та ін.

Негативні наслідки недавнього вступу до СОТ включають в себе наступні дії: створення перешкод, що пригнічують розвиток деяких галузей економіки чи накладають на них певні обмеження та ін.

**Ключові слова:** Росія, СОТ, позитивні аспекти, негативні аспекти, ВВП, зниження, збільшення, вступ Росії у СОТ, економіка, сектори економіки, економічний простір, агропромисловий комплекс (АПК).

**Usatyuk T. M.**

**Korolkov V. E.**

The Finance University under the Government of Russian Federation

**RUSSIA IN THE STRUCTURE OF THE WTO: THE IMPACT OF EXTERNAL FACTORS  
ON THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY AND ITS FUTURE PROSPECTS**

**Summary**

The positive direction of our country's accession to the WTO is reduced to the appearance of the following events: the increase in the GDP of our country, expansion of our economic space, the emergence of Russia in the required number of product markets, attracting foreign investment in less competitive sectors of the economy of our country, the development of modernization, etc.

The negative impact of the recent accession to the WTO includes the following actions: the creation of obstacles that inhibit the development of certain sectors of the economy or which impose certain restrictions on them, etc.

**Key words:** Russia, The World Trade Organization, positive aspects, negative aspects, Gross domestic product, reduced, increase, Russia's accession to the WTO, economy, sectors of the economy, economic space, agriculture (APC).

УДК 331.101.3

Фураева Н. В.

Донецкий университет экономики и права

## АСПЕКТЫ СБАЛАНСИРОВАННОЙ МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ОТДЕЛА СБЫТА

Произведен анализ систем оплаты труда торгового персонала, изложен методический подход к созданию системы мотивации торгового персонала с применением транзакционного подхода к действующей системе оплаты труда.

**Ключевые слова:** заработная плата постоянная, переменная, мотивация, менеджер.

**Постановка проблемы.** Проблема мотивации персонала одна из важнейших в управлении торговым предприятием, поскольку именно человеческий фактор является одним из приоритетных звеньев успеха предприятия в условиях рыночной экономики. Одним из наиболее значительных внутренних факторов для большинства компаний стала результативность механизма сбыта. Известно, что результаты управления отделом продаж во многом зависят от продуманной системы мотивации сотрудников. В связи с этим для многих руководителей вопрос о подборе подходящей модели мотивации менеджеров по продажам остается нерешенным или требующим модернизации.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В ходе исследования были использованы труды таких ученых, как О.К. Черчиллем, Г.А. Фордом, Н.М. Уолкером, В.В. Смирнова, Д.И. Занько, С.П. Коноплев и В.С. Коноплева, Р.М. Лукич, А.Б. Кавтрева, Д.И. Норка, а также в Польше К. Цыбульским, которые рассматривали формирование системы мотивации менеджеров по продажам для предприятий с последующей концепцией продаж.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Существует два основных типа концепций системы сбыта в компании как фактора, определяющего тип мотивации [7, с. 262-263].

- Потребитель является прежде всего клиентом компании. Роль менеджера по продаже является одним из многочисленных маркетинговых и коммерческих инструментов компании.

- Потребитель является прежде всего клиентом менеджера. Стимулирование продавцов является значительной частью коммерческих расходов. Продажа в этом случае является основным маркетинговым инструментом и фактором конкурентного преимущества компании, а также основным инструментом коммерческих служб компании. Наиболее актуальна в сложившихся условиях рынка.

В связи с этим заработная плата являлась одним из главных факторов, обеспечивающих эффективную систему материального стимулирования торгового персонала и формирует мотивационный механизм трудовой активности.

**Цель статьи.** Целью данной работы является подбор оптимальной модели оплаты труда торгового персонала с применением транзакционного подхода, что позволит мотивировать персонал к затратосбережению средств компании и соответственно к увеличению доходов предприятия и самих менеджеров отдела продаж.

**Изложение основного материала.** Заработная плата менеджера по продажам состоит из постоянной и переменной частей. Переменная, в свою



Рис. 1. Оплата труда работника

очередь, состоит из премии и бонусов.

Оплата труда работника может быть разбита на две основных составляющих: Константная и Переменная. Эти части в свою очередь могут включать в себя различные составляющие (рис. 1).

Р.М. Лукич в рамках проблемы материальной мотивации менеджеров по продажам доказывает действенность только тех моделей заработной платы, в которых соотношение постоянной и переменной частей дохода до 30%:70% соответственно [4, с. 14-25].

По мнению К. Цыбульского, для торгового персонала, решающего текущие коммерческие задачи, постоянная часть должна также составлять 30-40% заработной платы и переменная - 70-60% [7, с. 269].

Согласно теории Д.И. Норка, за исключением случаев особо уязвимого финансового положения фирмы, наиболее оптимальна комплексная модель оплаты труда менеджеров по продажам аналогичным сочетанием базовой ставки переменной части [5, с. 100].

С.П. Коноплев считает оптимальной такую систему и рекомендует систему оплаты труда с долей комиссионных 100% только при быстром процессе покупки и неограниченности рынка сбыта. Однако существенным недостатком данной системы при этом отмечает невысокий уровень защищенности менеджера от получения очень низкого заработка, в т.ч. по причинам, от него не зависящим. Это может вызвать резкую демотивацию [3, с. 174-175]. В соответствии с мнением Р.М. Лукича, подобная система, скорее всего, будет неэффективной [4, с. 12].

К. Цыбульский также отмечает редкие случаи, в которых данная система будет работать эффективно, однако, компании со значительной ролью продаж как коммерческого инструмента они не соответствуют [7, с. 272]. Кроме этого, при начисленных комиссионных ниже МРОТ (минимальный размер оплаты труда), данная система может

противоречить действующему трудовому законодательству.

Постоянная часть также может зависеть от результата труда. Для этого, по результатам деятельности менеджера, в каждом отчетном периоде устанавливается его грейд и квалификация, от которой зависит размер постоянной части оплаты труда [6, с. 197].

Премия в большинстве случаев рассчитывается как 1% от принесенного дохода, либо от оборота (в зависимости от роли продаж в деятельности компании). При выполнении плана менее чем на 50% рекомендуется не начислять процент [4, с. 14-16]. Некоторые авторы рекомендуют не начислять премию даже при выполнении плана менее чем на 70% [6, с. 203].

Если производственные мощности не имеют строгих ограничений, т.е. важно перевыполнять план, после 100% можно постепенно увеличивать процент, делая премию сдельно-прогрессивной после 100% выполнения плана повышать переменную часть заработной платы. В зависимости от специфики организации, целей бизнеса и стоимости продукции комиссионные от перевыполнения плана могут составлять 2%, 2,5%, 3,5% [4, с. 20] от дохода, принесенного менеджером. В некоторых случаях эта цифра доходит даже до 10% [6, с. 203].

Также, в зависимости от целей компании, переменная часть может рассчитываться по количеству единиц реализованной продукции, объему реализованной продукции в денежных единицах, по интегрированному от них показателю (80%:20% соответственно), либо наоборот (20%:80%).

Помимо постоянной части и премии, для стимулирования менеджеров по продажам рекомендуется использовать систему бонусов. Бонусы могут начисляться за продажу определенного числа новых или особо прибыльных продуктов, за продажу новым клиентам, достижение каждого значимого рубежа в выполнении плана (110%, 120%) [3, с. 176], продажу в несезонный период, а также за командные заслуги [4, с. 22-24].

Из нематериальных стимулов, которые возможны к применению для менеджеров по продажам, можно назвать вознаграждения, связанные с достижением. Из них применяются ценные подарки, подарки, связанные со спецификой деятельности (телефон, ноутбук и т. д.) [7, с. 259-260], конкурсы продаж, система продвижения по результатам деятельности [3, с. 180-182]. Некоторые авторы рекомендуют применить к нематериальной мотивации менеджеров по продажам индивидуальный подход [6, с. 130].

Таким образом, для эффективной мотивации менеджера по продажам необходимо обеспечить связь конкретных элементов его вознаграждения с соответствующими результатами труда.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что основным и особо значительным мотивирующим фактором менеджеров по продажам в торговых организациях является материальное стимулирование. Большинство предложенных различными авторами моделей стимулирования менеджеров по продажам говорит об оптимальности системы оплаты труда с постоянной и переменной частями, при которой переменная часть состоит из премии и бонусов. Премия зависит от соответствия эталону - выполнению плана продаж. С возрастанием

доли выполнения плана премия может увеличиваться прогрессивно, а при выполнении плана менее чем на 50-70% совсем не начисляться. Также менеджеров по продажам мотивирует на достижение определенных результатов система бонусов. При выполнении всех поставленных целей на 100% соотношение постоянной части заработной платы, премии и бонусов наиболее оптимальным в большинстве случаев будет близко к 35:30 соответственно. Помимо материальных стимулов, менеджеров по продажам мотивируют нематериальные, связанные с признанием и достижением.

Для концепции продаж в торговой компании наиболее актуальной основой считается теория ожиданий В. Врума. В соответствии с ней, мотивация работника имеет мультипликативную зависимость от трех составляющих: привлекательности цели, вероятности положительного результата и ожидания желаемых последствий результата.

Теория В. Врума часто критикуется из-за возможной неточности расчета со многими переменными, однако она является одной из наиболее комплексных моделей, т.к. учитывает различные факторы мотивации.

Впоследствии данная теория была развита О.К. Черчиллем, Г.А. Фордом и Н.М. Уолкером и конкретизирована непосредственно для мотивации менеджеров по продажам следующим образом. Повышение производительности труда до определенного уровня (J) является функцией двух других переменных.

- Ожидание вознаграждения (IJK). Менеджер по продажам ожидает, что увеличение производительности (J) приведет к увеличению вознаграждения (K).

- Значимость вознаграждения (VK).

Менеджер по продаже считает, что при увеличении вознаграждения (K) он сможет повысить свою производительность:

$$J = \sum_{k=1}^n (V_k * I_{JK}),$$

где: J – производительность труда менеджера по продажам,

K – вознаграждение,

IJK – ожидания от вознаграждения,

VK – значимость вознаграждения.

Отношение между этими тремя факторами, будет мультипликативным. Если продавец испытывает дефицит в любом факторе, производительность, скорее всего, будет на низком уровне [5, с. 87-88].

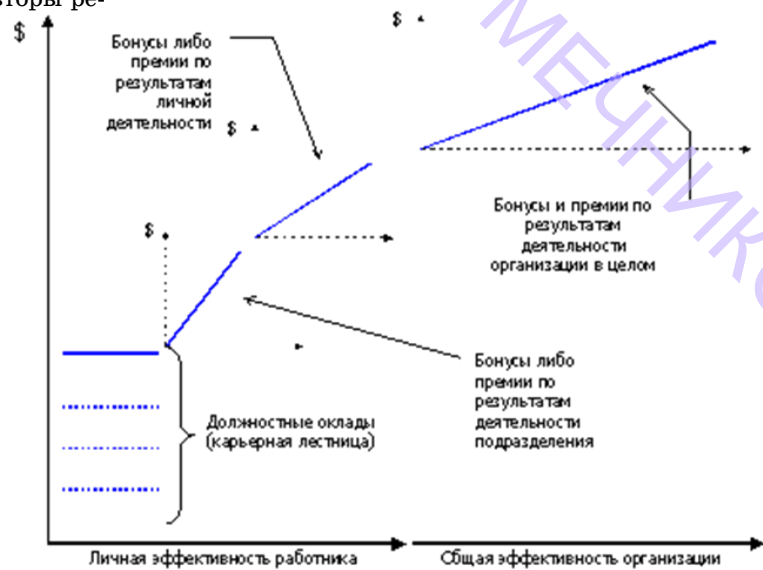


Рис. 2. Схема начисления ФОТ (материального стимулирования)

Также данная теория отмечает особую роль структурированности задач, хороших условий труда, личностных факторов в производительности труда, помимо уровня мотивации сотрудников.

На подавляющем большинстве предприятий система мотивации неотделима от системы начисления фонда оплаты труда, один из лучших вариантов которой может быть отображен в схеме начисления ФОТ (рис. 2).

Согласно принятым системам мотивации на торговых предприятиях менеджер по продажам получает:

- Базовую заработную плату в зависимости от иерархического уровня управления;
- Премии и бонусы по результатам деятельности подразделения за отчетный период;
- Премии и бонусы по результатам личной деятельности работника (личные бонусы и доплаты за исполнение проектов, комиссионные, поддержка обучающихся, и т. д.);
- Премии и бонусы по результатам деятельности организации в целом (годовые бонусы).

Опционы, актуальные в основном для западных стран, не рассматриваются в этой модели, хотя несут в себе как материальные, так и моральные стимулы.

**Выводы и предложения.** Исходя из вышеизложенного анализа сделаем вывод, что зарплата менеджера любого звена состоит из постоянной и переменной части. Постоянную часть удобно привязать к минимальной заработной плате, а также к штатному расписанию с должностными окладами, а переменную к моделям оплаты труда сбытового персонала включающая процентный расчет от сделок (бонусная система, процент от прибыли, процент от оборота и т. д.) [1, с. 344-350]. В свою очередь к расчету переменной части зарплаты

применим транзакционный подход к неэффективным транзакциям. Получим механизм мотивации персонала к затрatosбережению.

Произведенный анализ еще раз подтверждает одну простую мысль: люди будут следовать правилам, если подробно разъяснить им, как эти правила позволяют им больше зарабатывать. И не столь важно, к чему это будет привязано - к объему оборотов, либо величине маржинальной прибыли. Механизм мотивации будет работать эффективно и на результат только тогда, когда в его разработке будет использована не только голая теория, но и часть прибылеобразующего звена компании - менеджеров по продажам и их непосредственных руководителей. Только тогда можно быть уверенным, что получим эффективный механизм мотивации персонала к затрatosбережению средств компании и соответственно увеличению прибыли.

Практическая значимость статьи состоит в том, что содержащиеся в ней выводы, рекомендации, касающиеся выбора системы мотивации персонала, могут быть использованы на торговых предприятиях.

Научная новизна работы заключается в разработке нового механизма мотивации отдела продаж на торговом предприятии, который будет направлен на справедливое вознаграждение и более эффективную мотивацию торгового персонала. Благодаря внедрению предложенной модели ожидаются значительные результаты в увеличении объема прибыли, контроля и снижения издержек, оценки затрат и формирования ценообразования на продаваемый товар и позволит достичь большей доходности сотруднику, который в свою очередь сможет контролировать и приумножать свои доходы, тем самым влияя на затрatosбережения предприятия.

#### Список литературы:

1. Дорофеева А. А. Обоснование целесообразности совершенствования системы мотивации управления персоналом в сбытовой деятельности торгового предприятия / Н. В. Фураева // Экономика промышленности. - 2011. - № 4(56). - С. 344.
2. Занько Д. И. Адаптация, мотивация и развитие персонала отдела продаж. - М. : Вершина, 2006. - 240 с.
3. Коноплев С. П., Коноплева В. С. «Менеджмент продаж» : учебное пособие. - М. : ИНФА-М, 2009. - 304 с.
4. Лукич Р. М. Материальная мотивация продавцов. Принципы, возможности, ограничения. - Манн, Иванов и Фербер, 2010. - 40 с.
5. Норка Д. И. Управление отделом продаж малого предприятия, стратегии и тактики успеха. ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. - 137 с.
6. Смирнова В. В. Секреты мотивации продавцов. 2-е изд., расширенное и дополненное. - Спб. : Питер, 2009. - 320 с.
7. Цыбульский К. Управление отделом продаж: Прогноз, организация, мотивация, контроль. Пер. с польск. Э. Г. Артеменко. - Харьков : Гуманитарный Центр, 2009. - 380 с.

**Фураева Н. В.**

Донецкий университет економіки та права

#### АСПЕКТИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ МОДЕЛІ МОТИВАЦІЇ МЕНЕДЖЕРІВ ВІДДІЛУ ЗБУТУ

##### Резюме

Зроблено аналіз систем оплати праці торгового персоналу, викладений методичний підхід до створення системи мотивації торгового персоналу із застосуванням транзакційного підходу до діючої системи оплати праці.

**Ключові слова:** заробітна плата постійна, змінна, мотивація, менеджер.

**Furaeva N. V.**

University of Donetsk Economy and Law

#### ASPEKTU A BALANCED MODEL OF MOTIVATION SALES MANAGER

##### Summary

The analysis of systems of remuneration of sales staff, set out a methodical approach to the creation of a system of motivation of sales personnel using the transactional approach to the current system of remuneration.

**Key words:** wage a constant, variable, motivation, manager.

УДК 65.011

Хобта В. М.  
Кондратова А. І.

Донецький національний технічний університет

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АУТСОРСИНГУ

У даній статті проаналізовано стан українського ринку логістичних послуг за рівнями логістики. Досліджено попит на логістичний аутсорсинг як один з інструментів підвищення ефективності логістики підприємства, відокремлено і проаналізовано причини, за яких компанії відмовляються від звертання до сторонніх організацій. Наведено методичні основи прийняття рішення щодо аутсорсингу логістичних послуг.

**Ключові слова:** логістичний аутсорсинг, рівні логістики, ефективність, завдання «робити-чи-купувати», логістичні витрати, точка байдужості.

**Постановка проблеми.** Для органічного функціонування господарюючого суб'єкта важливим є забезпечення ефективного управління як внутрішніми, так і зовнішніми матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками. Саме на це направлена логістична діяльність підприємства. Однак такі прояви невдалої організації логістики як переповнені склади та недостатня їх автоматизація, невчасне виконання замовлень, застарілість транспортних засобів являють собою одну з причин того, що 41% вітчизняних підприємств є збитковими.

Розвиток логістики має бути спрямованим на оптимізацію руху зазначених потоків. Одним з інструментів, який є визнаним у світовій практиці і використовується підприємствами України, є передача внутрішніх функцій на обслуговування іншій компанії, тобто аутсорсинг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні і методичні аспекти підвищення ефективності логістичної діяльності через застосування широкого переліку сучасних практик і технік розглядаються в роботах великої кількості видатних вчених. Конкретною проблемою виділення переваг використання логістичного аутсорсингу займалися такі науковці, як Гончарова Т.А., Станіславик О.В., Коваленко О.М., Чернописька Н.В., Швед О.І.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на широке розповсюдження концепції передачі внутрішніх послуг підприємства на виконання стороннім організаціям, існує ряд методичних проблем щодо логістичного аутсорсингу. Так, питання переходу на аутсорсинг логістичних функцій потребує подальшого опрацювання. Для його вирішення можна звернутись до відомих підходів до оцінки ефективності прийняття рішень.

**Мета статті.** Головна мета даної статті полягає в методичному обґрунтуванні використання аутсорсингу задля розвитку логістики підприємства на основі застосування підходів до оцінки ефективності прийняття рішень.

**Виклад основного матеріалу.** У світовому рейтингу Міжнародного банку реконструкції та розвитку Україна знаходиться на 66 місці за індексом ефективності логістики, що пов'язано з низьким рівнем задоволення потреб в логістичних послугах [1, с. 37]. Ця оцінка складається з аналізу ефективності митного оформлення, рівня інфраструктури, можливості відстежувати вантаж тощо. Важливо позначити, що порівняно з 2010 роком Україна піднялась у рейтингу на 36 пунктів. Така зміна загалом свідчить про розвиток галузі і поширення можливостей.

Так, у 2006 році експертами була визначена місткість вітчизняного ринку логістичних послуг в розмірі понад 10 млрд. дол. США, а частка логістичних витрат, за їх розрахунками, склала в середньому приблизно 10-12% ВВП країни. Позначають, що структура українського ринку логістичних послуг була незбалансованою: у той час як транспортні послуги становили приблизно 90% всього обсягу, на складські припадало 8%, експедиційні – 2%, а на управління ланцюгами поставок – приблизно 1%. У 2011 р. місткість вітчизняного ринку логістичних послуг була оцінена експертами на суму 15–17 млрд. дол. США. Ці дані характеризують приріст показника на 50–70% за 5 років, а порівняно із минулим 2010 р. – на 10-15%. Частка логістичного аутсорсингу у загальній місткості ринку логістичних послуг за даними компанії «Логістик – Консалт» складала 12-20%, а за даними Європейської асоціації логістики – 9-11% [2, с. 245]. Розширенню сектору логістичних послуг передувало розвиток таких галузей, як металургія, автомобілебудування, харчової промисловості, а також сегменту DIY (do it yourself) і онлайн-торгівлі.

Таким чином, серед умов підвищення якості логістики на підприємствах безпосередньо і у країні в цілому можна виділити широке розповсюдження логістичного аутсорсингу. Науковці відокремлюють п'ять рівнів логістичних послуг, серед яких [3, с. 108-109]:

1. Логістика першого рівня (first party logistics – 1PL) – це внутрішня логістика, яка передбачає, що усі послуги з забезпечення руху потоків зосереджені всередині підприємства.

2. Логістика другого рівня (second party logistics – 2PL) – це зовнішня логістика, що обумовлює виконання складських і транспортних послуг на умовах субпідряду компанією-посередником.

3. Логістика третього рівня (third party logistics – 3PL) – це зовнішня логістика, яка інтегрує транспортування, складське зберігання, митні операції і супутній сервіс у єдиний комплекс, який включає також проміжне зберігання вантажу (cross docking), проектування та розробку інформаційних систем і логістичної системи в цілому, використовування послуг інших сторонніх організацій тощо. Сучасні 3PL провайдери пропонують підприємству-замовнику значно скоротити або, навіть, відмовитись від власних логістичних підрозділів і передоручити завдання логістики зовнішнім спеціалістам.

4. Логістика четвертого рівня (fourth party logistics – 4PL) – це результат об'єднання логістичних провайдерів або їх поглинання більшими ком-

паніями. Це новий вид аутсорсингу, що забезпечує сукупність стратегічного управління логістичними ланцюжками з тактичної реалізацією послуг 3PL. На відміну від 3PL, який оперує на окремих ділянках логічного ланцюжка, 4PL покликаний оптимізувати його в цілому. Компанія-провайдер цього рівня не тільки виконує функції рівня 3PL, але також реалізує функції планування логістичних операцій, найму та координації роботи субпідрядників інших рівнів, функції, пов'язані з фінансовими транзакціями, веденням документації тощо.

5. Логістика п'ятого рівня (fifth party logistics – 5PL) – це зовнішня логістика, в межах якої логістичний провайдер надає весь комплекс послуг за рахунок використання глобального інформаційно-технологічного простору. Він представляє собою «віртуального» логістичного партнера, який володіє усією доступною інформацією про логістичні можливості учасників ринку, що дозволяє йому будувати найбільш оптимальні логістичні ланцюжки. Власних матеріальних, фінансових, робітничих і інших ресурсів, які використовуються задля забезпечення руху потоків, така компанія може і не мати.

В Україні ситуація, що склалась у сфері логістичного забезпечення, характеризується великими масштабами логістики першого рівня (внутрішньої), тоді як в Західній Європі об'єм внутрішньої логістики складає лише 6%, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 8%, в США – 22%. Також вітчизняний ринок в значній мірі насичений провайдерами другого рівня – як транспортними, так і складськими. Серед них можна зазначити «Raben», «Група «Берег», «Фосдайк». На сьогодні пропозиція складських приміщень навіть перевищує попит на них. У той час, як обсяг вантажних перевезень за 2012 рік скоротився на 4,9% порівняно з попереднім, а за перші три квартали 2013 року – ще на 4,7% порівняно до того ж показника за січень-серпень 2012 року [4]. Сектор 3PL логістики представлений в Україні такими компаніями, як «Ост-Вест Експрес», «Kuehne&Nagel», «TVN Логістика», «УВК Україна», «Ekol», «Pakline Logistics», «MTI», «Діана Люкс Логістик» та іншими. Важливо позначити, що за останні роки значно зросла кількість національних операторів, хоча їх діяльність ще не в повній мірі відповідає європейським стандартам [3, с. 111]. На ринку України поки що відсутні 4PL оператори.

Загалом, Україна характеризується попитом на такі види логістичного аутсорсингу [5]:

- транспортно-експедиційні послуги. Зазвичай до цієї послуги звертаються ті компанії, в яких існує відділ експедирування. У цьому разі транспортна компанія виконує лише перевезення вантажу, а підготовкою документів займається сама компанія-замовник. Найчастіше більш затребуваною на українському ринку логістичного аутсорсингу є транспортно-експедиційна послуга, оскільки вона передбачає координацію вантажо-перевезення в цілому;

- послуги з митного оформлення є специфічною сферою логістичної діяльності, яка вимагає функціонування в межах регламентованого правового поля;

- послуги складування. Організація і забезпечення складування на базі власного підприємства може виявитись занадто дорогим заходом, що передбачає значні фінансові інвестиції, як в покупку або оренду приміщення, так і в обладнання складу у відповідність з необхідними нормами. Саме це є рушійною силою, що спонукає компанії звертатись до операторів, що пропонують ефективні методи складування і перевірені складські приміщення високої якості;

- координація процесу закупівель, упаковка / перепаккування товарів, складування і т.д. До цього виду послуг найчастіше звертаються компанії із досить розгалуженою філіальною (торговою) мережею. В цьому разі управління процесами товароруку і його забезпечення може бути занадто ускладненим;

- комплексні послуги (комплексний аутсорсинг). Подібний спектр послуг надають 3PL і 4PL оператори, чиї компетенції можуть стати затребуваними компаніями зі складним алгоритмом поставок, який характеризується наявністю декількох проміжних етапів.

Оскільки на сьогодні найбільш перспективною формою логістичного аутсорсингу в Україні є звертання до 3PL операторів, розглянемо причини, за яких компанії відмовляються від такого виду співпраці (табл. 1). Дані, наведені в табл. 1, було отримано в ході світового дослідження, ініційованого консалтинговою компанією Capgemini [6].

В таблиці наведені дані опитування компаній у світовому масштабі, але беручи до уваги тенденцію загальної глобалізації світової економіки,

Таблиця 1

## Причини відмови від аутсорсингу логістичних функцій у 3PL операторів

Причини	Відсоток компаній, які визначають цю причину значимою (щорічні дані на основі опитувань)						
	2013	2012	2010	2009	2008	2007	2006
Логістика є ключовою компетенцією компанії	15%	19%	19%	27%	45%	37%	38%
Аутсорсинг не призведе до зниження витрат	15%	17%	15%	32%	33%	36%	31%
Логістика є занадто важливим аспектом діяльності, щоб звернутись до сторонньої фірми	12%	18%	13%	24%	30%	28%	17%
Корпоративна філософія виключає звертання до логістичних провайдерів	8%	8%	9%	16%	13%	17%	16%
Компанія (за власною оцінкою) має більше досвіду у сфері логістики ніж більшість 3PL операторів	8%	9%	10%	17%	19%	21%	20%
Зниження контролю за функціями, які віддані на аутсорсинг	7%	13%	14%	25%	31%	23%	29%
Складність інтегрування власної IT-системи із системою 3PL оператора	7%	14%	8%	8%	-	-	-
Сумніви щодо безпеки перевезень	6%	5%	5%	7%	14%	14%	5%
Глобальні можливості 3PL операторів потребують поліпшення	5%	4%	6%	10%	11%	16%	9%
Компанія вже зверталася до логістичного аутсорсингу, але вирішила припинити цю практику	3%	6%	5%	14%	-	-	-
Нездатність 3PL провайдерів побудувати довірчі відносини	6%	3%	3%	7%	11%	12%	7%



можна впевнено сказати, що вказані тенденції притаманні практиці ведення бізнесу зокрема і в Україні. Так, бачимо, що протягом років акцент компаній змістився з припущень щодо низької компетенції операторів і зниження контролю за функціями, що віддані на аутсорсинг, у бік виділення логістики як ключової сфери діяльності підприємств і впевненості, що аутсорсинг не сприятиме зниженню витрат і підвищенню ефективності діяльності підприємства. Загалом результати опитувань вказують на сприятливий клімат на світовому ринку логістичного аутсорсингу і готовність компаній довірити більшість функцій логістики 3PL операторам. Однак перш ніж звернутись до сторонньої організації, необхідно проаналізувати причини і наслідки застосування такого інструменту, як аутсорсинг.

В залежності від специфіки підприємства логістика може мати як головне, так і другорядне значення в його діяльності. Незважаючи на різноманітність можливих ситуацій, єдині методичні підходи можуть бути використані при прийнятті рішення про доцільність аутсорсингу. Одним з таких методів є завдання «робити-чи-купувати». Від відповіді на питання «робити-чи-купувати» буде залежати перелік логістичних функцій, які виконуються в межах підприємства. Так, якщо компанія вважає, що конкурентний ринок є найкращим джерелом для отримання якоїсь логістичної послуги, то фірма буде купувати цю послугу. Навпаки, у випадку, коли фірма вважає, що частина або вся функція повинна бути виконана службовцями компанії, то вона прийме рішення «робити».

Актуальність аутсорсингу та рішення «купувати» полягає в тому, що при переході від ринку продавця до ринку покупця використання посередників обумовлює скорочення інвестицій у допоміжні процеси і зниження їх собівартості, появлення гнучкості реагування на зміни всередині компанії і за її межами, покращення фінансових показників. За оцінками фахівців встановлено, що скорочення логістичних витрат на 1% еквівалентно майже 10%-ному збільшенню обсягів продажів [7, с. 146], і аутсорсинг вважається одним із самих дієвих способів досягнення конкретних рівнів ефективності діяльності підприємства. Розглянемо методику прийняття рішення щодо дилеми «робити-або-купувати» відносно логістичних функцій.

Однією з основних цілей організації бізнесу за такою моделлю, коли компанія звертається до аутсорсингу, виступає мінімізація витрат (фінансових, часових, кадрових, управлінських) на непрофільні види діяльності і зниження транзакційних витрат в рамках всього виробничого процесу. Найчастіше питання про аутсорсинг виникає, коли функції, які планується віддати на виконання сторонній організації, не є специфічними для даного підприємства (і тому через конкуренцію пропонуються на ринку на вигідних умовах) або не є основним напрямком діяльності підприємства (і тому не можуть бути захищені до основних стратегічних напрямків) [7, с. 146]. Для цього потрібно розрахувати, чому дорівнює співвідношення витрат на власне виробництво послуги до витрат на придбання послуги. Випадок, у якому воно більше одиниці, вказує на доцільність аутсорсингу. Для ефективної кальку-

ляції витрат необхідно точно визначити конкретні витрати, які слід включити в загальну схему аналізу.

У випадку, коли структура логістичних витрат підприємства характеризується складовими, наведеними у табл. 2, а річні витрати на обслуговування 3PL оператором складають 216 тис. грн., співвідношення логістичних витрат на власну реалізацію послуги до витрат на придбання послуги дорівнюватиме: , що сигналізує про доцільність передачі основних логістичних функцій сторонній організації.

Таблиця 2

## Склад логістичних витрат

Складові витрат на логістичну діяльність підприємства	Витрати, тис. грн.
Витрати на транспорт	124,28
Витрати на складування	70,24
Витрати на управління запасами	26,6
Інші витрати	48,68
Всього	270,2

Загалом, завдання «робити-чи-купувати» може бути проілюстровано графіком (рис. 1), на якому зображені лінії сукупних логістичних витрат власної реалізації і аутсорсингу, перегин яких допоможе визначити точку байдужості, тобто той обсяг продажу, при якому жодний з варіантів логістичного забезпечення підприємства не є пріоритетним порівняно з іншим.

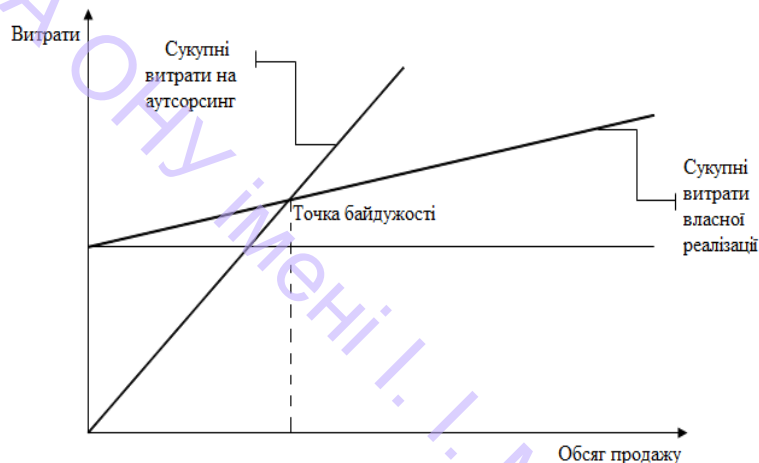


Рис. 1. Графічне зображення аналізу завдання «робити-чи-купувати»

При обсязі продажу, меншому ніж у точці байдужості, доцільним є звертання до сторонньої організації. Навпаки, якщо обсяг більше, ніж у точці байдужості, вигіднішою для підприємства буде власна реалізація логістичних функцій. Спираючись на сутність економічних процесів, можна зазначити, що положення точки байдужості впливає на всі показники ефективності підприємства. У той же час будь-яке рішення, прийняте в межах компанії, визначає переміщення точки в ту чи іншу сторону.

**Висновок і пропозиції.** Таким чином, організація логістичної діяльності підприємства потребує здійснення з урахуванням економічних характеристик самостійного виконання функцій, аналізу ринку логістичних послуг, співвідношення наслідків від власної реалізації та використання можливостей аутсорсингу у сфері логістики.

**Список літератури:**

1. Connecting to Compete 2012: Trade Logistics in the Global Economy / The International Bank for Reconstruction and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI\\_2012\\_final.pdf](http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf).
2. Чернописька Н. В. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України / Н. В. Чернописька, О. Є. Шандрівська // Логістика : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор С. В. Крикавський. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. - С. 244-249.
3. Станіславик О. В. Сучасні аспекти розвитку логістичного аутсорсингу в Україні / О. В. Станіславик, О. М. Коваленко // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2012. – № 1(1). – С. 107-114.
4. Вантажні перевезення за січень-серпень 2013 року / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tz/vp/vp\\_u/vp0813\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tz/vp/vp_u/vp0813_u.htm).
5. Гончарова Т. А. Переваги використання логістичного аутсорсингу / Т. А. Гончарова // Транспортные проблемы крупнейших городов : междунар. науч.-практ. конф., 12-16 мар. 2012 г.: тезисы докл. – Цифровой репозиторий ХНУТХ им. А.Н. Бекетова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/29599/1/47.pdf>.
6. 2013 Third-Party Logistics Study. The State of Logistics Outsourcing / С. John Langley, Jr., and Capgemini [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.capgemini.com/resources/2013-thirdparty-logistics-study>.
7. Швед О. И. Методика принятия решений по применению аутсорсинга на предприятии / О. И. Швед, Е. Н. Живицкая // Доклады ВГУИР. – № 3(19). – 2007. – С. 145-149.

**Хобта В. М.  
Кондратова А. И.**

Донецкий национальный технический университет

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АУТСОРСИНГА**

**Резюме**

В данной статье проанализировано состояние украинского рынка логистических услуг по уровням логистики. Исследованы спрос на логистический аутсорсинг как один из инструментов повышения эффективности логистики предприятия, выделены и проанализированы причины, по которым компании отказываются от обращения к сторонним организациям. Приведены методические основы принятия решения об аутсорсинге логистических услуг.

**Ключевые слова:** логистический аутсорсинг, уровни логистики, эффективность, задача «сделать-или-купить», логистические издержки, точка безразличия.

**Hobta V. M.  
Kondratova A. I.**

Donetsk National Technical University

**LOGISTICS EFFICIENCY IMPROVEMENT THROUGH OUTSOURCING IMPLEMENTATION**

**Summary**

This paper analyzes the state of Ukrainian market of logistics services according to levels of logistics. The demand for logistics outsourcing as a tool of enterprise logistics efficiency improvement is studied; the reasons for companies' refusal to outsource logistics functions are isolated and analyzed. Bases for logistics outsourcing decision are provided.

**Key words:** logistics outsourcing, the levels of logistics, efficiency, «make or buy» decision, logistics costs, the point of indifference.

УДК [005.332.4:658.8]:005.34

Холод В. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Визначено сутність стратегічного маркетингового управління конкурентними ризиками. Рекомендовано модель оцінки конкурентних ризиків, за якою оцінено рівень конкурентного ризику торговельних підприємств-віолентів м. Донецька. Запропоновано стратегії за моделлю ризику «товар-ринок».

**Ключові слова:** конкурентні ризики, управління конкурентними ризиками, модель ризику «товар-ринок».

**Постановка проблеми.** В умовах ринку, коли торговельні підприємства діють на принципах комерційного розрахунку, і дуже складно уникнути проблем, пов'язаних із динамічністю конкурентного маркетингового середовища і виникненням ризикових явищ, виникла необхідність управління ризиками в стратегічній маркетинговій діяльності, що дозволяє визначати шляхи та можливості забезпечення стійкості підприємств, їхньої спроможності протистояти несприятливим ситуаціям.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення спеціальної літератури дозволило нам переконатися, що багато хто з сучасних науковців цікавиться питаннями управління ризиком. Шегда А. В., Голованенко М. В. під управлінням ризиком розуміють управління, спрямоване на попередження можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства або максимально оперативне та ефективне усунення наслідків таких ускладнень, забезпечення стабільного, успішного господарювання [1, с. 212].

Баранцева С. М., Хлевицька Т. Б. визначають управління ризиками як процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків і прийняттям рішень, що включає максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій. Процес управління ризиками при обґрунтуванні господарських рішень, на їхню думку, включає виконання таких процедур: планування управління ризиками, ідентифікацію ризиків, якісну та кількісну оцінку ризиків, планування реагування на ризики та моніторинг і контроль ризиків [2, с. 166].

Старостіна А. О., Кравченко В. А. оперують сучасним терміном «ризик-менеджмент», під яким розуміють управління організацією в цілому або окремими її підрозділами з урахуванням факторів ризику на основі особливої процедури їх виявлення й оцінки, а також вибору і використання методів нейтралізації наслідків цих подій, обміну інформацією про ризики і контролю результатів застосування цих методів [3, с. 10].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте у вітчизняній і зарубіжній літературі майже не зустрічається поняття конкурентного ризику, отже, цьому питанню не приділялася належна увага. На думку Балабанової Л.В., Кривенко Г.В., під конкурентним ризиком слід розуміти ймовірність втрати конкурентної позиції підприємства внаслідок непередбачених змін у його маркетинговому середовищі. Джерела виникнення конкурентного ризику обумовлюють наявність двох груп факторів конкурентного ризику. До першої групи ризик-факторів відносяться: ризик появи нових конкурентів, ризик посилення інтенсивності конкуренції на ринку, ризик

посилення маркетингової активності конкурентів, ризик конкуренції з боку товарів-аналогів, ризик посилення конкурентної позиції підприємств-конкурентів, ризик посилення конкурентної позиції поставальників. До другої групи фактор-ризиків слід віднести ринковий, збутовий, товарний і ціновий ризики [4, с. 153].

**Метою статті** є визначення сутності і завдань стратегічного маркетингового управління конкурентними ризиками, висвітлення видів конкурентних ризиків; розробка моделі оцінки конкурентних ризиків на основі теореми про імовірність гіпотез та її апробація; розробка моделі ризику «товар-ринок» з рекомендованими стратегіями; пропозиція методів переборювання конкурентних ризиків торговельним підприємствам.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок передбачає розвиток конкуренції, а для того, щоб підприємства були конкурентоспроможними, їм необхідно впроваджувати нові технології, використовувати нові системи збуту, здійснювати різноманітні фінансові операції, які безумовно посилюють ризик. У цій ситуації підприємства можуть побоюватися, але не уходити від ризику взагалі, вони повинні передбачати і знижати його до мінімального рівня.

За причиною виникнення ризику може бути слідством невизначеності майбутнього, або непередбачуваності поведінки партнерів, або недостатньої інформації. Оптимальним механізмом сканування можливих конкурентних ризиків, передбачення реакції конкурентів на дії підприємств, своєчасного реагування на інформацію, яка одержана із зовнішнього конкурентного маркетингового середовища, розробки методів і стратегій мінімізації ризиків є стратегічне маркетингове управління конкурентними ризиками.

Стратегічне маркетингове управління конкурентними ризиками – це управління ризиками та економічними відносинами, що виникають у процесі бізнесу, а також система оцінки ризиків і розробки методів їх переборювання та стратегій, спрямованих на балансування співвідношення між рентабельністю фінансово-господарської діяльності та існуючими ризиками для оптимізації прибутку підприємств. Завдання стратегічного маркетингового управління ризиками в системі стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю полягає в тому, щоб у межах стратегічного напрямку розвитку підприємств мінімізувати конкурентні ризики, працювати в таких сегментах ринку, із такими стратегічними зонами господарювання і за допомогою таких інструментів стратегічного маркетингу, що дозволять одержувати певні гарантії від несприятливих явищ нестабільного конкурентного маркетингового середовища і недоліків використання внутрішнього конкурентного потенціалу підприємств.

Конкурентний ризик означає стан відносної невизначеності, властивий конкурентним діям, результативність яких не представляється очевидно й має імовірнісний характер. Діючи в стані відносної невизначеності, суб'єкти бізнесу змушені ризикувати, тому що вони не впевнені в неодмінно сприятливому для них результаті суперництва. Можна виділити шість загальних видів конкурентних ризиків, що супроводжують діяльність підприємств у динамічному конкурентному маркетинговому середовищі і охоплюють певні підвиди ризиків, які конкретизують конкурентні загрози та конкурентні критичні точки (слабкі сторони) підприємств (таблиця 1).

Таблиця 1

## Конкурентні ризики

Види конкурентних ризиків	Підвиди конкурентних ризиків
1. Ризики нестабільності зовнішнього конкурентного маркетингового середовища	Ризик несприятливого стану загальної економічної ситуації в країні
	Ризик нестабільності законодавчої бази
	Ризик незбалансованості товарної пропозиції з реальною платоспроможністю населення і нерівномірності динаміки доходів різних прошарків
	Ризик несприятливих тенденцій стану попиту на ринку
	Ризик нерозвиненості системи страхових відносин
	Ризик інтенсифікації рівня конкуренції на ринку та активізації маркетингової діяльності конкурентів
2. Конкурентні маркетингові (комерційні) ризики	Ризик недостатньої сегментації ринків збуту
	Ризик помилкового вибору цільового сегмента ринку
	Ризик помилкового вибору стратегії продажу
	Ризик неправильної організації і отримання неадекватних результатів маркетингових досліджень
	Ризик помилкового ціноутворення
3. Ризики взаємодії з партнерами в процесі організації продажу	Ризик неправильної організації збутової мережі та системи просування товарів
	Ризик неефективної реклами
	Ризик переоцінки маркетингових принципів збуту
	Ризик входження в договірні відносини з недієздатними або неплатоспроможними партнерами
	Ризик затримання партнерами поточних договірних зобов'язань
4. Ризики неретраженості передбаченої конкуренції	Ризик виходу партнерів із сумісної діяльності
	Ризик блокування договірних відносин з партнерами
	Ризик виходу на товарний ринок підприємств багатофункціональних напрямків діяльності із інших галузей
	Ризик зародження на ринку нових підприємств-конкурентів
5. Конкурентні внутрішньо-фірмові ризики	Ризик експансії на місцевий ринок зі сторони іноземних експортерів
	Ризик втрати комерційної інформації
	Ризик неоптимальності організаційної структури управління
	Ризик стратегічних помилок керівників
6. Конкурентні фінансові ризики	Ризик невдоволення працівників підприємств і ризик страйку
	Ризик кризового майнового стану підприємств
	Ризик фінансової нестабільності підприємств
	Ризик загрози банкрутства підприємств

На основі теореми Байеса (теореми про імовірність гіпотез) нами запропоновано модель оцінки

конкурентних ризиків для визначення імовірності настання ризику та його негативних наслідків після компетентної об'єктивної оцінки експертами гіпотез керівників і спеціалістів підприємств, що дозволить нівелювати всі негативні сторони суб'єктивізму вищого керівництва досліджуваних підприємств.

Модель оцінки конкурентних ризиків на основі теореми про імовірність гіпотез (таблиця 2) формулюється таким чином (формула 1): імовірність гіпотези (i) після об'єктивної оцінки експертами загрози настання конкретного конкурентного ризику (B) дорівнює добутку імовірності цієї гіпотези до об'єктивної оцінки на загрозу ризику за цією гіпотезою на основі оцінки експерта, поділеному на повну імовірність конкретного конкурентного ризику, тобто на суму таких добутків для всіх гіпотез (підвидів конкретного конкурентного ризику).

Таблиця 2

## Рекомендована модель оцінки конкурентних ризиків на основі теореми про імовірність гіпотез

Формула розрахунку:	$P(N_i/B) = \frac{P(N_i)P(B/N_i)}{\sum_{i=1}^k P(N_i)P(B/N_i)} \quad (1)$
Умовні позначення:	$P(N_i/B)$ - імовірність i-ої гіпотези після об'єктивної (апостеріорної) експертної оцінки - реальна загроза конкурентного ризику; $P(N_i)$ - імовірність i-ої гіпотези після (апостеріорної) суб'єктивної оцінки керівників і спеціалістів підприємства; $P(B/N_i)$ - загроза конкурентного ризику B за оцінкою незалежного експерта; $i=1,2,\dots,k$ - кількість конкурентних ризиків, що оцінюються.

Оцінити рівень конкурентного ризику досліджуваних торговельних підприємств-конкурентів сегмента «Віоленти» (таблиця 3) доцільно за допомогою розробленої нами комп'ютерної програми, що базується на запропонованій моделі оцінки конкурентних ризиків на основі теореми про імовірність гіпотез Байеса.

На основі даних, отриманих в результаті оцінки рівня конкурентних ризиків, і розробленої шкали меж зон конкурентного ризику (таблиця 4) визначено зону конкурентного ризику для досліджуваних підприємств.

Результати комп'ютерного програмування оцінки конкурентних ризиків торговельних підприємств-віолентів м. Донецька свідчать, що підприємства знаходяться в зоні підвищеного ризику (0,52): вони мають розробляти тактичні управлінські рішення щодо мінімізації ризиків, дії підприємств носять терміновий характер.

У досліджуваних підприємствах-віолентах споживчого ринку відсутні посади конкретних спеціалістів, що займаються проблемами управління ризиками та координують діяльність усіх структурних підрозділів у плані регулювання ризиків і забезпечення компенсації можливих втрат і збитків.

Досліджувані підприємства переважно використовують такі методи мінімізації конкурентних ризиків: страхування (майна, транспортних засобів підприємств); компенсаційне страхування; медичне страхування; компенсація за упущену вигоду в період припинення діяльності підприємств) шляхом передачі відповідальності за виникнення і наслідки ризикованих подій іншим юридичним особам відповідно умов договірних відносин між ними (зовнішній метод); самострахування ризиків, для чого в підприємствах формується ре-

Таблиця 3

Результати оцінки конкурентних ризиків для торговельних підприємств-віолентів м. Донецька

Види конкурентних ризиків	P(Ni)	P(B/Ni)	P(Ni)* P(B/Ni)	P(Ni/B)	$\sum_i^k P(N_i)P(B/N_i)$
Ризики нестабільності зовнішнього конкурентного маркетингового середовища	0,235	0,287	0,068	0,39	0,079
Конкурентні маркетингові (комерційні) ризики	0,027	0,038	0,001	0,01	0,001
Ризики взаємодії з партнерами в процесі організації продажу	0,089	0,038	0,003	0,02	0,001
Ризики непередбаченої конкуренції	0,102	0,052	0,005	0,03	0,004
Конкурентні внутрішньофірмові ризики	0,027	0,095	0,003	0,01	0,002
Конкурентні фінансові ризики	0,500	0,490	0,245	1,41	0,088
Разом конкурентні ризики	0,980	1,000	0,980	1,87	0,174
Рівень загальної загрози конкурентних ризиків	0,52				

Таблиця 4

Шкала меж зон конкурентного ризику

Зони конкурентного ризику	Безризикова	Мінімального ризику	Підвищеного ризику	Критичного ризику	Катастрофічного ризику
Межі зон конкурентного ризику	0,0-0,2	0,2-0,4	0,4-0,6	0,6-0,8	0,8-1,0
Управлінські рішення	Стратегічні	Тактичні		Оперативні	
Дії	Профілактичні	Середньої терміновості	Термінові	Негайні, обов'язкові	Вимушені

зервний фонд, який забезпечує покриття частини збитків у кризових ситуаціях фінансово-господарської діяльності підприємств (внутрішній економічний метод).

З глобальних стратегій зростання досліджувани підприємства-віоленти використовують органічну можливість, тобто інтенсивний розвиток за рахунок власних ресурсів. Проведений GAP-аналіз на основі моделі Ансоффа «товар-ринок» дозволив прорахувати чотири можливих варіанти стратегічного розвитку підприємств (рисунок 1).

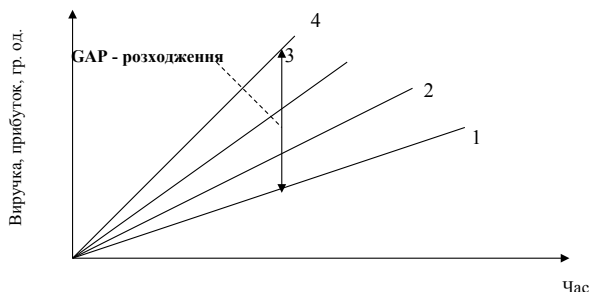


Рис. 1. GAP-аналіз «товар-ринок»

Умовні позначення:

- 1 варіант – реалізація традиційних товарів на традиційних ринках: темпи зростання виручки, прибутку мінімальні (стратегія «глибокого проникнення на ринок»);
- 2 варіант – реалізація традиційних товарів на нових ринках: активізація маркетингових зусиль: стимулювання збуту, рекламні заходи, розвиток систем збуту товарів та ін. (стратегія «розвитку меж ринку»);
- 3 варіант – реалізація нових товарів на традиційних ринках: активне використання товарних стратегій (стратегія «розвитку товару»);
- 4 варіант – реалізація нових товарів на нових ринках: темпи зростання виручки, прибутку максимальні (стратегія «диверсифікації»).

Розроблена на основі проведеного GAP-аналізу модель ризику «товар-ринок» визначає рівні ризику залежно від новизни товару та новизни ринку (рисунок 2). Комбінуючи три перемінні ринків і три перемінні товарів, отримуємо дев'ять стратегій розвитку підприємств. При цьому імовірність успіху і відповідно ризику варіюються залежно від ступеня новизни товарів і ринків, обраних підприємствами.

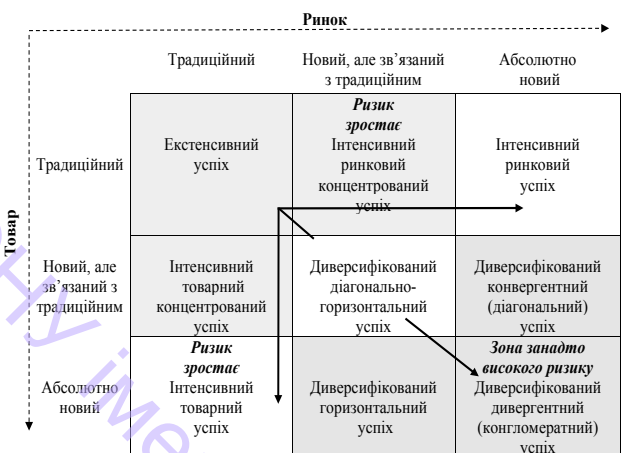


Рис. 2. Рекомендована модель ризику «товар-ринок»

Стратегію екстенсивного розвитку обирають підприємства, які працюють на існуючих ринках з традиційними товарами, рівень ризику при цьому мінімальний. Стратегія інтенсивного товарного концентрованого успіху передбачає вихід з новим, але зв'язаним з традиційним товаром на існуючий ринок (рівень ризику незначний). Стратегія інтенсивного ринкового концентрованого успіху передбачає вихід з існуючим товаром на новий, але зв'язаний з традиційним ринок (ризик зростає). Стратегію інтенсивного товарного успіху обирають підприємства, які виходять з новим товаром на традиційний ринок (рівень ризику значно підвищується). Стратегія інтенсивного ринкового успіху передбачає вихід з традиційним товаром на новий ринок.

Стратегія диверсифікованого горизонтального успіху реалізується, якщо підприємство виходить з абсолютно новим товаром на новий, але зв'язаний з традиційним ринок. Стратегія диверсифікованого конвергентного (діагонального) успіху реалізується, якщо підприємство виходить на абсолютно новий ринок з новим, але зв'язаним з традиційним товаром. Стратегія диверсифікованого діагонально-горизонтального успіху реалізується, якщо підприємство виходить на новий,

але зв'язаний з традиційним ринком з новим, але зв'язаним з традиційним товаром.

Диверсифікований дивергентний (конгломератний) успіх означає, що підприємство працює з абсолютно новими товарами на абсолютно нових ринках (максимально можливий рівень ризику).

Так як досліджувані підприємства-віоленти в силу особливостей свого становища на ринку придержуються стратегії «глибокого проникнення на ринок», стратегії «розвитку товару», стратегії «розвитку меж ринку», для їхньої діяльності характерні при відомому рівні конкурентних ризиків такі напрямки досягнення конкурентного успіху: екстенсивний успіх, інтенсивний ринковий концентрований успіх, інтенсивний товарний концентрований успіх, диверсифікований діагонально-горизонтальний успіх, інтенсивний ринковий успіх, інтенсивний товарний успіх. Рекомендовані методи переборювання конкурентних ризиків наведені в таблиці 5.

Досліджувані підприємства-віолентам також, крім методів страхування і самострахування, яким вони віддають перевагу, необхідно використовувати такі методи мінімізації конкурентних ризиків: внутрішні організаційні методи – запобігання ризику (відмова від певного управлінського рішення, якщо рівень ризику неприйнятний для підприємств), попередження ризику (розробка і реалізація підприємствами певних стратегічних заходів і дій, спрямованих на недопущення виникнення ризикованих подій, отже, і збитків від них), мінімізація збитків шляхом лімітування та диверсифікації; внутрішні економічні методи – використання ризикових надбавок і премій, компенсація ризику через систему санкцій.

**Висновки і пропозиції.** Стратегічне маркетингове управління конкурентними ризиками – це управління ризиками та економічними відноси-

нами, що виникають у процесі бізнесу, а також система оцінки ризиків і розробки методів їх переборювання та стратегій, спрямованих на балансування співвідношення між рентабельністю фінансово-господарської діяльності та існуючими ризиками для оптимізації прибутку підприємств.

Загальні види конкурентних ризиків підприємств: ризики нестабільності зовнішнього конкурентного маркетингового середовища, маркетингові (комерційні) ризики, ризики взаємодії з партнерами в процесі організації продажу, ризики непередбаченої конкуренції, внутрішньофірмові ризики, фінансові ризики.

Перевагою моделі оцінки конкурентних ризиків на основі теореми про імовірність гіпотез є нівелювання негативних сторін суб'єктивізму вищого керівництва підприємств при визначенні імовірності настання ризиків та їхніх негативних наслідків після компетентної об'єктивної оцінки незалежними експертами гіпотез керівників і спеціалістів підприємств.

Результати комп'ютерного програмування оцінки конкурентних ризиків торговельних віолентів м. Донецька свідчать, що підприємства знаходяться в зоні підвищеного ризику (0,52). Так як підприємства придержуються стратегії інтенсивного розвитку, для їхньої діяльності за рекомендованою моделлю ризику «товар-ринок» характерні такі напрямки досягнення конкурентного успіху: екстенсивний успіх, інтенсивний ринковий концентрований успіх, інтенсивний товарний концентрований успіх, диверсифікований діагонально-горизонтальний успіх, інтенсивний ринковий успіх, інтенсивний товарний успіх.

**Подальші дослідження конкурентних відносин торговельних підприємств планується спрямувати на вивчення проблеми стратегічного конкурентного сегментування ринку.**

Таблиця 5

Методи переборювання конкурентних ризиків

Види ризиків	Методи переборювання конкурентних ризиків
1. Ризики нестабільності зовнішнього конкурентного маркетингового середовища	Постійне відстеження змін і оцінка стабільності зовнішнього середовища Моніторинг середовища конкурентних сил ринку Прогнозування циклічних коливань в економіці країни Постійне відстеження змін законодавчої бази України і міжнародних нормативних документів Поетапне впровадження концепції соціально-етичного маркетингу Активізація інструментарію стратегічного маркетингу Самострахування шляхом створення резервного капіталу Впровадження інтегрованого маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств
2. Конкурентні маркетингові (комерційні) ризики	Усесторонній аналіз ринку Проведення маркетингових досліджень з метою більш точної сегментації ринку Правильна розстановка пріоритетів в системі реалізації, розробка заходів стимулювання збуту, розробка стратегії управління товарними запасами Удосконалення збутової мережі Адекватність і гнучкість цінової політики підприємств
3. Ризики взаємодії з партнерами в процесі організації продажу	Розробка рекламних стратегій залежно від стадії життєвого циклу товарів Розробка програм маркетингової діяльності підприємств, відповідних стратегій комплексу маркетингу з прогнозуванням їхньої ефективності Вивчення конкурентного, споживчого, ділового, міжнародного рейтингу підприємств, встановлення довгострокових господарських відносин Чітка юридична сторона укладання договорів, контрактів і угод, робота з перевіреними партнерами Розробка альтернативних стратегій діяльності кожного партнера Юридична грамотність усіх учасників
4. Ризики непередбаченої конкуренції	Регулярне проведення сегментації ринку Вивчення ринкової стратегії конкурентів Проведення маркетингових досліджень Розробка портфеля конкурентних маркетингових стратегій підприємств
5. Конкурентні внутрішньофірмові ризики	Розробка адекватної організаційної структури підприємств Ефективна мотивація ділової активності працівників, фахова підготовка, періодична атестація і підвищення кваліфікації кадрів, створення проектних груп для прийняття важливих рішень Ретельний контроль за оборотом внутрішньофірмової документації Розвиток корпоративної філософії Розробка програм соціально-економічного розвитку
6. Конкурентні фінансові ризики	Забезпечення задовільної структури балансу підприємств Зменшення запасів і незавершеного будівництва, продаж неефективних цінних паперів Заходи економії коштів термінової дії

**Список літератури:**

1. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління [Текст] : навч. посібник / А. В. Шегда, М. В. Голованенко ; за ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2008. – 271 с. – ISBN 978-966-346-436-7.
2. Баранцева С. М. Ризикологія [Текст] : навч. посібник / С. М. Баранцева, Т. Б. Хлевицька. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 224 с.
3. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент : теорія та практика [Текст] : навч. посібник / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : Кондор, 2009. – 200 с. – ISBN 966-622-154-3.
4. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий [Текст] : учеб. пособие / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко, И. В. Балабанова. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 217 с.

**Холод В. В.**

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ РИСКОВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО  
МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ**

**Резюме**

Определена сущность стратегического маркетингового управления конкурентными рисками. Рекомендована модель оценки конкурентных рисков, согласно с которой оценен уровень конкурентного риска торговых предприятий-виолентов г. Донецка. Предложены стратегии по модели риска «товар-рынок».

**Ключевые слова:** конкурентные риски, управление конкурентными рисками, модель риска «товар-рынок».

**Kholod V. V.**

Donetsk Mihail Tugan-Baranovskiy National University of Economy and Trade

**APPRAISAL OF COMPETITIVE RISKS IN THE STRATEGIC  
MARKETING MANAGEMENT BY THE RISKS SYSTEM**

**Summary**

The article examines the essence of strategic marketing management by the competitive risks. A model of competitive risks' appraisal is recommended, a level of Donetsk trade enterprises-violents' competitive risk is appraised. The strategies by risk model «commodity-market» are offered.

**Key words:** competitive risks, management by the competitive risks, model of risk «commodity-market».

УДК 332:504

Царук А. Ю.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗОРУДНИХ ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснено вивчення основних підходів визначення економічної ефективності природоохоронної та виробничої діяльності. Запропоновані методичні підходи оцінки економічної ефективності природоохоронної діяльності залізорудних гірничозбагачувальних підприємств та критерії її класифікації.  
**Ключові слова:** економічна ефективність, виробнича діяльність, залізорудне гірничозбагачувальне підприємство, види економічної ефективності, природоохоронна діяльність.

**Актуальність теми дослідження.** Гірничозбагачувальні підприємства (далі – ГЗК) є осередком системи гірничо-металургійного комплексу (далі – ГМК) країни, та являють собою бюджетоутворюючу базову галузь для всієї України як на місцевому, так і на національному рівнях. Так, тільки за 9 місяців 2012 року підприємства ГМК Дніпропетровської області сплатили у вигляді податків до бюджетів всіх рівнів близько 6 млрд. гривень, з яких 1,8 млрд. гривень сплачено Північним ГЗК, що відповідно до Додатку до наказу Державної податкової служби від 17.09.2012 № 837 вкотре отримав місце в Реєстрі великих платників податків на 2013 рік [1].

Динамічність зростання виробничих потужностей ГЗК, зокрема Дніпропетровської області, чітко простежується за результатами їх діяльності, що складають приріст добування руди на 10% (з 23,5 млн. тонн за 10 місяців 2011 року до 25 млн. тонн за 10 місяців 2012 року) та приріст виробництва обкотишів на 6% (з 10,34 млн. тонн за 10 місяців 2011 року до 11 млн. тонн за 10 місяців 2012 року). Місце ГЗК в економічній системі держави можливо співставити лише з рівнем згубності їх впливу на навколишнє природне середовище, що дозволяє їм утримувати лідируючі позиції в анти-рейтингу найбільших забруднювачів – за результатами на 01.01.2013 року п'ять з перших шести місць найбільших забруднювачів повітря в Дніпропетровській області займають саме ГЗК з сукупним результатом в 364,6 тис. тонн забруднюючих повітря викидів; у 2012 році ГЗК Дніпропетровської області в ході господарської діяльності створили 189,55 млн. тонн відходів та зайняли п'ять перших місць в рейтингу найбільших їх виробників [16; 17]. В умовах подібного жорсткого конфлікту інтересів, що підкріплено вимогами до стану навколишнього середовища та значним наповненням капіталом компенсаторних заходів, неможливе якісне проведення менеджменту за відсутності чітких параметрів з визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності залізорудних гірничозбагачувальних підприємств.

**Мета даної статті** полягає у дослідженні існуючих методичних підходів до оцінки економічної ефективності природоохоронної діяльності, що слугуватиме основою для розробки авторської, в контексті діяльності гірничозбагачувальних комбінатів. Досягнення обумовленої мети вимагає виконання таких завдань:

- вивчити основні підходи щодо розрахунку показників економічної ефективності;
- запропонувати методичні підходи визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності залізорудних гірничозбагачувальних підприємств;

- запропонувати підходи щодо класифікації економічної ефективності природоохоронної діяльності ГЗК.

**Аналіз літературних джерел.** Значний науковий вклад у дослідження аспектів економічної ефективності природоохоронних заходів вчені В.Д. Базилевич [3; 7], М.С. Бабич [2], В.М. Геєць [6], Н.А. Герасимчук [5], О.В. Ключник, В.В. Колос [9], С.І. Коротун [10], Г.І. Купалова [11], І.Є. Лозинський [12], Л.В. Тимошенко [15].

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні, як зазначає В.Д. Базилевич, Україна перебуває на вістрі екологічних проблем, що пояснюється пануванням споживацького ставлення до природи, втратою традиційних цінностей розумного природокористування, відсутністю або слабким використанням природозберігаючих технологій, низькою екологічною культурою населення, нерозвиненою законодавчою базою природоохоронної діяльності [3, с. 15]. За даних обставин особливого значення набуває дослідження ефективності природоохоронної діяльності, що здійснюється гірничозбагачувальними комбінатами, які є одними з найбільших джерел забруднення в країні.

Слід відмітити, що сутність виникнення потреби в провадженні природоохоронної діяльності підприємствами ГЗК досить широко обговорюється в науковому товаристві. Найбільш поширеною є точка зору, згідно з якою, підприємства ГЗК вимушені провадити природоохоронну діяльність поза власною волею, що продиктовано природними бажаннями підприємця уникнути значних неліквідних капіталовкладень та бажанням максимізації прибутку. З огляду на зазначену вище точку зору, можна побудувати модель формування держави за умовами суспільного договору, вершиною якого є Конституція України, який постійно порушується фактами нанесення шкоди навколишньому середовищу діяльністю ГЗК, що призводить до примусових реституційних наслідків. Проте, обов'язок компенсаторних дій та примус з боку держави не є єдиним та головним спонукачем до природоохоронної діяльності, – основною причиною є економічна доцільність, яка обумовлює необхідність формування належних умов для одного з базових ресурсів – людини, без якої ведення господарської діяльності не можливе. Додатковими причинами реалізації природоохоронних заходів з боку ГЗК можна визначити соціальну відповідальність та відповідальність бізнесу, що характеризують господарську діяльність ГЗК, як невід'ємний специфічний елемент громадянського суспільства.

При формуванні поняття «природоохоронна діяльність ГЗК» слід встановити наповнення таких складових елементів: характер активності; суб'єкт впливу; об'єкт впливу; предмет впливу;



види активності суб'єкту. Першою особливістю природоохоронної діяльності ГЗК є той факт, що зазначена активність може полягати не тільки в формі дії, а також в формі бездіяльності, якщо точніше – утримання від негативних, за наслідками, дій. Суб'єктами впливу є ГЗК або уповноважені ними юридичні чи фізичні особи, що провадять активність в спектрі правовідносин з захисту та відновлення природи та її ресурсів. До предмету природоохоронної діяльності ГЗК слід зарахувати географічно обмежену частину геосфери (атмосфера – до стратосфери включно; земна кора та гідросфера) з наявним на ній біогеоценозом (з біотичним та абіотичним елементами), що знаходиться в стані гомеостазу. До видів природоохоронної активності необхідно віднести: випереджувальні дії (попередження виникнення ймовірних негативних наслідків від антропогенної діяльності, що провадилася чи провадиться); відмова від дій, що наносять шкоду навколишньому середовищу; усунення факторів, що негативно впливають на навколишнє середовище (виключно антропогенних, за виключенням абіотичних); моніторинг екологічної ситуації; антропогенна реституція (відновлення пошкодженого екологічного елементу); прогностичного нівелювання (моделювання можливих негативних наслідків від новою за суттю діяльністю до її впровадження з обов'язковим розглядом питання про відмову від такої діяльності в разі критичних показників).

З огляду на згруповані вище елементи, визначимо природоохоронну діяльність ГЗК, як економічно, імперативно, соціально та бізнесово обумовлену форму активності (дії чи бездіяльності) ГЗК чи уповноваженої нею особи, в спектрі правовідносин з захисту і відновлення природи та її ресурсів, що виражаються в провадженні випереджувальних дій, бездіяльності, усуненні негативних факторів, моніторингу екологічної ситуації, антропогенної реституції та прогностичного нівелювання по відношенню та географічно обмеженого елементу геосфери з наявним на ній біогеоценозом в стані біологічного гомеостазу.

Негативна динаміка зміни екологічної ситуації в Україні, дозволяє зробити висновки про недостатню ефективність природоохоронної діяльності, яка може бути викликана:

- фінансуванню за залишковим принципом (не відповідає дійсності);
- перерозподілом коштів на екологічні заходи між державою, органами місцевого самоврядування та господарюючими суб'єктами (частково відповідає дійсності);
- негативною судовою перспективою справ про відшкодування завданої екології шкоди з огляду на складність в доведенні факту правопорушення та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між фактичним складом та негативним впливом (частково відповідає дійсності);
- невірні дії з відновлення порушеного гомеостазу (частково відповідає дійсності);
- хибне визначення рівня завданої екологічного середовищу шкоди (відповідає дійсності).

Похибка у визначенні рівня та розміру шкоди є ключовим елементом руйнування всієї системи природоохоронних заходів. Зазначена похибка виступає з повною ігнорування «ланцюгового ефекту» побудови біогеоценозу. Іншою мовою – шкода від знищення певного виду комах в окремому біогеоценозі не дорівнюватиме їх біологічній масі з огляду на той факт, що вони були частиною ланцюгу живлення і цей аспект може знищити зага-

лом всю систему. Іншим прикладом є природоохоронна діяльність ГЗК з рекультивування земель з огляду на техногенне порушення їх родючості, що передбачає дії, які спрямовані на відтворення лише родючості, яка є далеко не головною, з огляду на відсутність активності біологічних організмів, знищених під час антропогенного впливу, що опосередковували перманентне природне її відновлення. Проте, слід зазначити, що ресурс прогностики в екологічній системі є досить обмеженим в умовах відсутності вичерпних біологічних знань та відсутності юридичної можливості безмежно тривалого відстрочення розгляду справи про нанесену шкоду з огляду на строки позовної давності. Більше того, практично усі абіотичні фактори мають своїх антропогенних клонів, а біологічні процеси можуть бути зумовленими безліччю перемінних (антропогенне знищення біогеоценозу походить на біологічну сукцесію).

Намагання суб'єктів реалізації природоохоронної діяльності застосовувати лише дієві заходи, в першу чергу в економічній площині, обумовили появу певних методик визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності. Доцільність обрання для впровадження у діяльність ГЗК певних природоохоронних заходів обумовлена наявністю дійсного ефекту від їх здійснення. Питання щодо визначення ефективності природоохоронної діяльності виникло ще за часів СРСР, що стало причиною ухвалення у 1983 р. постановою Держплану СРСР, Держбуду СРСР і Президії АН СРСР Тимчасової типової методики визначення економічної ефективності здійснення природоохоронних заходів та оцінки економічних збитків, спричиненого народному господарству забрудненням навколишнього середовища, положення якої містять методологічні рекомендації щодо визначення та розрахунку економічної ефективності здійснення природоохоронної діяльності (надалі – Методика СРСР). Положення даної методики набули свого розвитку та доопрацювання у працях Г.І. Купалової, Л.В. Тимошенко, М.С. Бабич, С.І. Коротун тощо.

Аналіз досліджених наукових джерел дозволяє виділити наступні основні підходи щодо розрахунку економічної ефективності:

- витратний — передбачає співвідношення понесених витрат та отриманих результатів від реалізації природоохоронної діяльності. Дана концепція знайшла своє відображення і подальше удосконалення у працях М.С. Бабич, Н.А. Герасимчук, Л.В. Тимошенко та ін. [15].
- методика визначення чистої, загальної та порівняльної економічної ефективності природоохоронної діяльності. Дослідниками даної методики є Г.І. Купалова, С.І. Коротун, В.В. Ворона [2; 5].
- прямого рахунку – безпосереднє порівняння й аналіз показників, що характеризують позитивні та негативні наслідки впливу довкілля на реципієнтів у контрольному умовно чистому районі і в зоні забруднення. Дана методика досліджувалася у працях В.Ф. Савченко, З.О. Манів, І.М. Луцького [14].

Слід зазначити, що у зв'язку зі своєю універсальністю та науковою обґрунтованістю, найбільш влучною та загальною використовуваною є методика, розроблена провідним фахівцем з економічних дисциплін Г.І. Купаловою.

Вищенаведені методичні підходи до оцінки економічної ефективності природоохоронної діяльності є загальнотеоретичними та не враховують специфіку діяльності гірничо-збагачувальних

комбінатів, що потребує авторської розробки методики, адаптованої до діяльності ГЗК. Економічна ефективність природоохоронної діяльності залізрудних гірничозбагачувальних підприємств математично виражатиметься у зведеному коефіцієнті ( $K_{EE} = K_{лд} + K_{де} + K_{еп} + K_{лп} + K_{тп}$ ), що може приймати значення: 1) від 0 до 0,85 - стагнаційний стан, природоохоронна діяльність не ефективна; 2) від 0,85 до 1,5 - стан депресії, природоохоронна діяльність не ефективна; 3) від 1,5 до 2,5 - стан стабілізації, природоохоронна діяльність має помірну ефективність; 4) від 2,5 і вище - стан динамічного розвитку, природоохоронна діяльність має високу ефективність (порівняльні значення коефіцієнту базовані на проведеному заочному письмовому багаторівневому анонімному індивідуальному експертному опитуванні (за методом Дельфі) двадцяти фахівців в сфері економічної ефективності природоохоронної діяльності ГЗК України та двадцяти п'яти фахівців в галузі функціонування екосистем з послідовним формуванням результатів на підставі їх визнання кваліфікованою більшістю експертів). Економічна ефективність природоохоронної діяльності дорівнюватиме сумі коефіцієнтів:

1) людської динаміки (зазначений коефіцієнт покликаний відобразити міграційні процеси, що прямо впливають на процес виробництва благ (з огляду на важливість трудового капіталу в сегменті виробництва). Стан екології в регіонах зі значною урбанізацією та великою кількістю викидів забруднюючих речовин є визначним серед причин для міграції),

$$K_{лд} = \frac{K_{мс} + K_{пд} + K_{тж} + K_{тс}}{4}, \text{ де:}$$

а) коефіцієнт міграційного сальдо,  $K_{мс} = \frac{K_{мп} + K_{мі}}{2}, \text{ де:}$

-  $K_{мп}$  (коефіцієнт міграції працездатного населення. За виключенням висококласних фахівців, топ менеджерів і т.д.) = кількість працездатного населення, що іммігрувало за визначений проміжок часу/кількість працездатного населення, що емігрувало за визначений проміжок часу;

-  $K_{мі}$  (коефіцієнт міграції інтелігенції. З урахуванням виключно висококласних фахівців, топ менеджерів і т.д.) = кількість інтелігенції, що іммігрувала за визначений проміжок часу/кількість інтелігенції, що емігрувала за визначений проміжок часу;

б) коефіцієнт природної динаміки населення,  $K_{лд} = PH - PC, \text{ де}$

PH - кількість народжених в аналізованому періоді; PC - кількість померлих в аналізованому періоді;

в) коефіцієнт тривалості життя,  $K_{тж} = \frac{C_{тж(У)}}{C_{тж(Д)}}, \text{ де}$

-  $C_{тж(У)}$  - середня тривалість життя в Україні на момент проведення аналізу;

-  $C_{тж(Д)}$  - середня тривалість життя в Дніпропетровській області на момент проведення аналізу;

д) абсолютний коефіцієнт дитячої смертності,  $K_{дс} = \frac{H_a}{P_d + P_p}, \text{ де}$

-  $H_a$  - абсолютна кількість новонароджених в аналізованому періоді;

-  $P_d$  - кількість померлих новонароджених дітей в аналізованому періоді;

-  $P_p$  - кількість померлих новонароджених, що були віднесені до категорії «плоду» (базовий елемент, що використовується пологовими будинками для викривлення статистичної інформації з пренатальної смертності);

2) динаміки екологічного стану (відповідний коефіцієнт відображає стан базових статичних та динамічних характеристик біологічних систем регіону, що обов'язково необхідно встановити в межах процесу оцінки ефективності),

$$K_{де} = \frac{K_{рс} + K_{сб} + K_{лп}}{3}, \text{ де}$$

а) коефіцієнт резистентної стійкості біогеоценозу,

$$K_{рс} = \frac{\sum_{a-t} a-t}{\sum_{шв}}$$

-  $\sum_{a-t}$  - сума мас всіх можливих до трансформації чи абсорбції шкідливих речовин без настання стану непоправних втрат в гомеостазі біогеоценозу у визначеному проміжку часу;

-  $\sum_{шв}$  - сума мас всіх шкідливих речовин, що потрапляють до біогеоценозу у визначеному проміжку часу;

б) коефіцієнт складності біогеоценозу (рівня пружності),

$$K_{сб} = \frac{\sum_{ув} B}{\sum_{ув}}, \text{ де:}$$

-  $\sum_{а}$  - сума всіх видів в структурі біогеоценозу на початок аналізу;

-  $\sum_{ув}$  - сума унікальних (невідновних в разі знищення) видів в структурі біогеоценозу на початок аналізу;

в) коефіцієнт динамічних перетворень в геосфері,

$$K_{дп} = \frac{K_{дп} + K_{дпг} + K_{да}}{3}, \text{ де:}$$

-  $K_{да}$  - коефіцієнт динамічних перетворень в атмосфері, що дорівнює співвідношенню встановлених граничних норм допустимого забруднення атмосферного повітря/реального забруднення атмосферного повітря на момент аналізу;

-  $K_{дпг}$  - коефіцієнт динамічних перетворень в гідросфері, що дорівнює співвідношенню встановлених граничних норм допустимого забруднення гідросфери/реального забруднення гідросфери на момент аналізу;

-  $K_{дп}$  - коефіцієнт динамічних перетворень в земній корі, що дорівнює співвідношенню встановлених граничних норм допустимого забруднення земної кори/реального забруднення земної кори на момент аналізу;

3) економічної привабливості (коефіцієнт відображає потенційну можливість сформованої системи природоохоронної діяльності до формування прибутку/збитку відносно об'ємів її капіталізації),

$$K_{еп} = \frac{K_{чп} + P_i + K_{не} + K_{дв}}{4}$$

а) коефіцієнт чистого прибутку від капіталовкладень в природоохоронну діяльність,

$$K_{чп} = \frac{D - (B + \Phi + D_{ис})}{B}, \text{ де:}$$

D - сукупний дохід від природоохоронної діяльності за аналізований період; B - сукупні видатки на природоохоронну діяльність за аналізований період;  $\Phi$  - фіскальні зобов'язання;  $D_{ис}$  - повна вартість користування кредитними коштами, в разі їх залучення;

б) коефіцієнт рентабельності інвестування в природоохоронну діяльність,

$$P_i = \frac{K_{чп}}{K_{вб}}, \text{ де}$$

$K_{вб}$  (коефіцієнт бази видатків) = сума капіталу ГЗК/видатків на природоохоронну діяльність;

в) коефіцієнт нівельованих економічних витрат,

$$K_{нев} = \frac{\sum ca + \sum cy + \sum ko + \sum vt}{\sum ka},$$

де:

- $\sum ca$  – сума потенційно нарахованих штрафних санкцій відповідно на норм законів;
- $\sum cy$  – витрати з лікування хворобливих станів, викликаних забрудненням навколишнього середовища особового складу ГЗК;
- $\sum ko$  – компенсаторні заходи з відновлення гомеостазу біоценозу та відтворення первинного стану геосфери;
- $\sum vt$  – втрачена нагода, як результат порушень в екологічній сфері (відмова покупців від придбання товару; зупинення виробництва і т. п.);
- $\sum ka$  – сума капіталу ГЗК;

г) коефіцієнт доданої ціни продукції,

$$K_{дв} = \frac{ДЦ_{n-o}}{Ц_{n-1}},$$

- $ДЦ_{n-o}$  – додана ціна, що виникла в результаті успішно проведених заходів з екологізації виробництва в аналізованому періоді;
- $Ц_{n-1}$  – ціна на продукцію в попередньому, до проведення заходів з екологізації виробництва, періоді;

4) рівня досягнення поставлених цілей (зазначений коефіцієнт покликаний відобразити якість менеджменту та планування при провадженні природоохоронної діяльності),

$$K_{дп} = \frac{\sum рп}{\sum пп}$$

- $\sum рп$  – сума реально досягнутих за аналізований період показників виконання екологічних цілей перед ГЗК;
- $\sum пп$  – сума планових показників, що повинні бути досягнуті в зазначеному періоді;

5) темпів покриття негативних наслідків (коефіцієнт, що відображає реальний стан нівелювання негативних наслідків та наявний/відсутній дефіцит фінансування природоохоронної діяльності),

$$K_{тп} = \frac{Ш_n}{Ш_v},$$

- $Ш_n$  – матеріальне вираження завданої під час діяльності ГЗК шкоди природі;
- $Ш_v$  – фактично відшкодована шкода за забруднення навколишнього природного середовища.

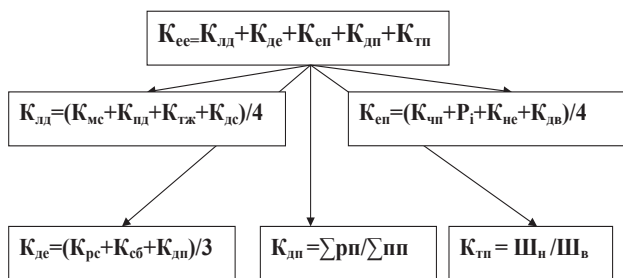


Рис. Схема визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності залізрудних гірничозбагачувальних підприємств

З огляду на вищенаведене, економічну ефективність природоохоронної діяльності залізрудних гірничозбагачувальних підприємств можна визначити, як комплексну оцінку активності за-

лізрудних гірничозбагачувальних підприємств в сегменті природоохоронної діяльності по відношенню до прямих та опосередкованих результатів такої активності.

Також, на підставі вищевикладеного, слід здійснити класифікацію економічної ефективності природоохоронної діяльності ГЗК за наступними ознаками: за ознакою отриманого економічного ефекту розрізняють природоохоронні заходи, що обумовлюють: зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що виготовляється, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції, тощо; за ступенем збільшення економічного ефекту можна виділити первісну та мультиплікаційну економічну ефективність природоохоронних заходів ГЗК. Відповідно до умов оцінювання, розрізняють реальну і розрахункову економічну ефективність [4, с. 154]. Дані класифікації доцільно доповнити авторською класифікацією за ознакою стадії реалізації природоохоронної дії, а саме: економічна ефективність, отримана на етапі випередження, профілактики, чи усунення негативних наслідків від діяльності ГЗК.

Висновки. В межах проведеної вище наукового дослідження вдалося досягти поставленої мети та реалізувати всі поставлені завдання. Екологічний стан навколишнього середовища України свідчить про недостатньо ефективні природоохоронні заходи, що реалізуються гірничо-збагачувальними комбінатами, які є найбільшими забруднювачами області.

Теоретично термін «природоохоронна діяльність ГЗК» можна визначити, як економічно, імперативно, соціально та бізнесово обумовлену форму активності ГЗК або уповноваженої нею особи, в спектрі правовідносин з захисту і відновлення природи та її ресурсів, що виражаються в провадженні випереджувальних дій, бездіяльності, усуненні негативних факторів, моніторингу екологічної ситуації, антропогенної реституції та прогностичного нівелювання по відношенню та географічно обмеженого елементу геосфери з наявним на ній біогеоценозом в стані біологічного гомеостазу. Класифікація економічної ефективності природоохоронної діяльності ГЗК може провадитися за ознаками: отриманого економічного ефекту, ступенем збільшення економічного ефекту, умовами оцінювання, стадією реалізації природоохоронної дії. Економічна ефективність природоохоронної діяльності залізрудних гірничозбагачувальних підприємств може бути визначена, у якості штучного коефіцієнту, що являє собою суму коефіцієнтів: людської динаміки, динаміки екологічного стану, економічної привабливості, рівня досягнення поставлених цілей та темпів покриття негативних наслідків, - що вираховані в обмеженому часовому проміжку і є результатом діяльності ГЗК в сфері реалізації права на ведення природоохоронної діяльності. З метою надання дієвих рекомендацій щодо поліпшення ефективності природоохоронних заходів, вбачається за доцільне в подальшому здійснити аналіз зарубіжного досвіду впровадження природоохоронних заходів іноземними гірничо-збагачувальними комбінатами, та надати порівняльну характеристику природоохоронної діяльності, що провадиться іноземними та вітчизняними ГЗК у даній сфері.

**Список літератури:**

1. «Про затвердження Реєстру великих платників податків на 2013 рік» Наказ Державної податкової служби від 17.09.2012 № 837 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/podatkovye-zakonodavstvo/nakazi/61837.html>.
2. Бабич М. С. Оцінка соціально-економічної ефективності екологічних заходів // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 1. – С. 209-213.
3. Базилевич В. Екологічний імператив економічної освіти в контексті глобалізаційних викликів // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С. 15-19.
4. Братанич М. В., Полозова Т. В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 153-155.
5. Герасимчук Н. А. Економічна ефективність природоохоронних заходів сільськогосподарських підприємств: сучасний стан і перспективи розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 213-219.
6. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко // Монографія. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
7. Глосарій зеленого бізнесу: українсько-німецько-російсько-англійський // [В. Базилевич, Д. Вальтер, В. Хартманн та ін.]; наук. ред.: В. Базилевич, Д. Вальтер. – К. : Знання, 2010. – 518 с.
8. Жарова Л. В. Природоохоронна діяльність: питання теорії та методології впровадження // Продуктивні сили України. – 2009. – № 1. – С. 73-82.
9. Ключник О. В., Колос В. В. Економічна ефективність природоохоронних заходів на промисловому підприємстві // С. 204-209.
10. Коротун С. І. Економічні показники природоохоронних заходів // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». – Випуск 4(56). – 2011 р. – С. 133-140.
11. Купалова Г. І. Ворона В. В. Методичні підходи до аналізу ефективності природоохоронних заходів у військово-оборонному комплексі // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка: сер. Військово-спеціальні науки. – 2012. – № 27. – С. 41-44.
12. Лозинський І. Є. Формування еколого-економічних результатів діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.06 / І. Є. Лозинський ; Нац. гірн. ун-т. – Д., 2009. – 20 с.
13. Святохо Н. В. Особливості природоохоронної діяльності промислових підприємств // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 215. – С. 117-122.
14. Совгіра С. В. Методологія природоохоронної діяльності // Вісник Черкаського університету. Сер. Педагогічні науки. – Вип. 196. Ч. 2. – 2011. – С. 158-161.
15. Тимошенко Л. В. Методичні засади управління економічною ефективністю екосистем при експлуатації залізрудних родовищ // Прометей. – 2010. – № 2(32). – С. 154-160.
16. Офіційний сайт Виконкому Криворізької міської ради: [http://www.kryvyrih.dp.ua/ua/st/pg/191109470122938\\_s/](http://www.kryvyrih.dp.ua/ua/st/pg/191109470122938_s/).
17. Офіційний сайт Дніпропетровської облдержадміністрації: <http://www.adm.dp.gov.ua/OBLADM/obl dp.nsf/archive/6C82EA72F1C0AF11C2257ACC00320994?opendocument&PrintForm>.

**Царук А. Ю.**

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖЕЛЕЗОРУДНЫХ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ****Резюме**

Изучены основные подходы определения экономической эффективности природоохранной и производственной деятельности. Предложенные методические подходы оценки экономической эффективности природоохранной деятельности железорудных горно-обогатительных предприятий и критерии ее классификации.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, производственная деятельность, железорудное горно-обогатительное предприятие, виды экономической эффективности, природоохранная деятельность.

**Tsaruk A. Y.**

Kyiv National Taras Shevchenko University

**THEORETICO-METHODOLOGICAL PRINCIPALS OF IRON ORE MINING PLANTS ENVIRONMENTAL EFFICIENCY****Summary**

Environmental and economic efficiency of the production and methods review was considered. The classification of environmental and economic efficiency of iron ore mining plants was given.

**Key words:** economic efficiency, production activity, iron ore mining plant, economic efficiency kinds, environmental activity.

УДК 330.341.2:005.332.4(477)

Цибульська Е. І.

Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ АДАПТАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПЕРЕХІДНОГО ТИПУ

Досліджено теоретичні питання формування механізму інституціональної адаптації економічної системи перехідного типу. Показано, що для перехідної економіки України характерне різке підвищення витрат утримання формальних інститутів та виникнення людей, що присвоюють трансформаційну інституціональну ренту.

**Ключові слова:** механізм, адаптація, інституціональні зміни, економіка перехідного типу, трансформаційна рента.

**Постановка проблеми.** Процеси трансформації України в напрямку до ефективного ринку зачіпають не тільки економіку, але й інституціональну структуру суспільства. Процеси переходу економіки хворобливої і роблять національну економіку нерівноважною й дуже уразливою до змін зовнішнього середовища, що позначається на рівні її міжнародної конкурентоспроможності. Окрім цього ефективне функціонування економіки України як елемента світового соціально-економічного простору залежить від ступеня адаптації діючою інституціональною системою з характеристиками зовнішнього інституціонального середовища. В умовах інтенсивного зовнішнього впливу збереження інституціональної стабільності потребує багаторазового зміцнення системи ринкових інститутів, посилення її інтегративних якостей. У той же час накопичений досвід інституціональних змін продемонстрував, що інституціональні перетворення, які здійснюються державою, дають позитивні результати тільки після того, як привнесені інститути перетворюються в елементи власного змісту. Вищевказані міркування змушують привертати увагу до еволюційного шляху та механізму інституціонального розвитку економічних систем перехідного типу. Від ефективності механізму інституціональної адаптації залежить якість інституціонального розвитку економічної системи, а в кінцевому рахунку, на думку В. П. Решетило, економічне зростання і збільшення економічного потенціалу країни [1, с. 24-25].

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблеми виникнення і розвитку соціально-економічних інститутів привертали увагу вчених на протязі всієї історії суспільної думки. Закономірності інституціональних змін досліджували К. Маркс, Г. Спенсер, Т. Парсонс, К. Менгер, Й. Шумпетер, Д. Кондратьєв, Ф. Хайек. Еволюційний розвиток інститутів отримав всебічне відображення в працях Т. Веблена, який звернув увагу на існування взаємозв'язку між процесами адаптації інститутів, індивідуумів та розвитком соціально-економічної системи. Згідно з поглядами вченого, еволюція суспільного устрою представляє процес відбору соціально-економічних інститутів, який, в свою чергу, відбувається внаслідок вимушеного пристосування індивідуумів до оточення, що змінюється [2, с. 200]. Досліджуючи еволюцію соціально-економічних інститутів, Т. Веблен проаналізував наступні взаємозалежності:

- адаптація індивідуумів і виникнення нових інститутів;
- адаптація індивідуумів до інституціональних змін;
- адаптація інститутів до обставин, що змінилися (включаючи зміни інших інститутів);

- адаптація інститутів і розвиток соціально-економічної системи.

Еволюційний розвиток інститутів дістав подальше всебічне відображення в працях Д. Нортона, який показав, що ключовим чинником інституційних змін виступає конкуренція [3, с. 9]. Цю точку зору підтримують Р. Нельсон, С. Уїтнер, Д. Ходжсон. Значний вклад в розробку теорії інституційних змін перехідної економіки внесли вітчизняні автори Т. Артьомова, С. Архіреєв, Г. Ватаманюк, В. Геєць, В. Голиков, А. Гриценко, В. Дементьєв, П. Єщенко, В. Липов, В. Мандибур, В. Малий, О. Прутська, В. Тарасевич, А. Чаусовський, О. Яременко. Зокрема О. Яременко виділяє основні етапи інституціональної трансформації економіки перехідного типу:

- 1) інституціональний «перегрів», безструктурна діяльність і ламання застарілих інститутів;
- 2) виникнення і негативна свобода нових видів діяльності;
- 3) бюрократизація і формалізація нових видів діяльності;
- 4) глибока професіоналізація нових видів діяльності, їх повноцінна інституціональна ізоляція і формування на цій основі збалансованої інституціональної системи [4, с. 7].

**Виділення невирішеної проблеми.** Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених розвитку соціально-економічних інститутів, існує ряд аспектів еволюційного інституційного розвитку, що потребує подальших досліджень. Зокрема, відносно мало уваги приділяється проблемам інституційної адаптації, яка виступає ключовим елементом еволюційного процесу. Закономірності механізму інституціональної адаптації економічних систем перехідного типу потребують глибоких і всебічних досліджень.

**Мета дослідження.** У зв'язку з цим метою дослідження виступає уточнення впливу адаптаційних процесів на інституціональний розвиток економіки в сучасних умовах, а також спроба дослідження механізму інституціональної адаптації економічної системи перехідного типу.

**Викладення основного матеріалу.** Як вже зазначалося вище, результат інституціональної адаптації економічної системи проявляється в рівні її інституційного розвитку, а в кінцевому рахунку в рівні міжнародної конкурентоспроможності. Можна привести масу прикладів негативного результату інституціональної адаптації економічної системи, що призвела до погіршення процесу її розвитку. За оцінками Світового Банку, щорічно лише на хабарі у світі витрачається 1 трильйон дол. США, що відповідає 3% глобальному ВВП [5, с. 15]. Якщо спробувати оцінити всю суму економічних втрат внаслідок неефективних

інститутів (упущені інвестиційні проекти, нечесність при складанні держзамовлень, неефективні державні видатки), вийде число, що значно перевищує розрахунки Світового Банку. Інститути є основою ринкової економіки. Досвід економічного розвитку інших країн показує, що наявність ефективних і добре функціонуючих інститутів корелює з економічним зростанням країни та з її глобальним рівнем конкурентоспроможності.

Спробуємо дати оцінку результатам інституціональної адаптації України, економіка якої знаходиться в стані трансформації до розвинених ринкових відносин. Оцінку результатів адаптації проведемо на основі динаміки індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2000-2013 рр., а також в розрізі основних компонентів інституціональної складової індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2009-2013 р. За 2000-2013 рр. індекс глобальної конкурентоспроможності України значно погіршився, якщо в 2000 р. Україна займала 56 місце, то у 2013 р. – вже 84 [6]. Левову частину в таку негативну динаміку внесла саме інституційна складова індексу конкурентоспроможності: погіршення відбулося на 66 позицій. Якщо у 2001 році інституційна складова конкурентоспроможності України займала 71 місце у світі, то в 2011р. – уже 131 серед 135 країн, в 2012 р. – 132 серед 144 країн, а в 2013 р. – 137 серед 148 країн. На непродумані з боку держави трансформаційні процеси в економіці України наклалися наслідки трансформацій у державі внаслідок глобальної кризи. Це привело до резонансу, що виявився в різкому погіршенні якості інституціонального розвитку та адаптації інституціональної системи України до викликів часу, про що свідчать дані табл. 1. Дослідження якості інституціональної адаптації України велось по динаміці компонентів інституціональної складової індексу глобальної конкурентоспроможності. Розглянуті компоненти складають основні елементи механізму інституціональної адаптації України.

Таблиця 1  
Оцінка якості інституціональної адаптації України за 2009-2013 р. [6]

Компоненти інституціональної складової індексу глобальної конкурентоспроможності (основні елементи механізму інституціональної адаптації)	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
1. Права власності	123	135	137	134	143
2. Необґрунтованість державних видатків	98	129	126	117	122
3. Корупція, хабарі	127	127	134	133	130
4. Незалежність судової влади	119	134	134	124	139
5. Тягар державного регулювання	91	125	130	135	137
6. Рівень дотримання правових норм в урегульованні суперечок	–	138	138	141	144
7. Ступінь виконання урядових інструкцій	–	138	135	139	146
8. Рівень відповідальності фірм	118	130	126	124	130
9. Рівень стандартів аудита й звітності	113	128	133	122	130
10. Захист інтересів міноритарних акціонерів	129	138	138	141	146

Зіставлення динаміки індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2000-2013 р., а також основних компонентів інституціональної складової індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2009–2013 р., дозволив автору дійти висновку про те, що низька якість інституціональної адаптації країни є основним гальмом забезпечення високого рівня національної конкурентоспроможності. Найбільш проблемними залишаються питання виконання урядових інструкцій на місцях (146 місце з 148), захисту інтересів міноритарних акціонерів (146 місце), рівня дотримання правових норм в урегульованні суперечок (144 місце), питання захисту прав власності (143 місце). Наведені цифри свідчать про відсутність ефективного механізму реалізації інституціональних норм у країні, а отже низьку якість інституціональної адаптації. -

Негативна динаміка за п'ять років рейтингів основних елементів інституціонального механізму таких, як необґрунтованість державних видатків, корупція і хабарі, незалежність судової влади, надають можливість автору припустити, що в економічній системі перехідного типу різко збільшуються витрати на утримання формальних інститутів і виникають люди, які присвоюють інституціональну трансформаційну ренту. Останню можливо проілюструвати прикладом із історії, коли хтось лобював встановлення арки, яка давала за певну плату виключне право на в'їзд в місто. Ліцензування та різного роду збори є із цієї ж серії.

Перехідний період економічної системи характеризується зміною базових, системоутворюючих інститутів суспільства. Отже, для нього характерна інституціональна нерівновага [7, с. 87]. Оскільки ці інститути хоча різною мірою, але зачіпають усі шари населення, то вони по-різному будуть прагнути змінити існуючий «порядок» перехідного періоду. На активність людей (гравців) порушити інституціональне середовище (рівновагу) надає суттєвий вплив розуміння і можливість отримувати інституціональну трансформаційну ренту. На жаль, держава та її служителі (чиновники) мало чим відрізняються в поведінці від звичайних громадян з егоїстичним мисленням. Але якщо останні можуть збільшувати свій дохід за рахунок надання додаткових послуг, то державні чиновники збільшують «свої» доходи за рахунок створення нових організаційних структур, інструкцій, форм, правил. Фінансування ж таких нововведень ведеться із держбюджету, «обґрунтованих» позабюджетних фондів та ліцензійно-зборових платежів. Окрім цього державні чиновники можуть збільшувати свої «доходи», а по суті інституціональну трансформаційну ренту за рахунок отриманих хабарів, корупційних виплат, «відкатів». Інституціональна трансформаційна рента може виражатися не тільки в грошовому ефекті, але й в зміні соціального статусу, можливостях, інших благах. Не один ініціатор перебудови ні в одній країні не остався без якоїсь частки цієї інституціональної трансформаційної ренти.

В економічній системі перехідного типу існує протиріччя між «старими» та «новими» інститутами. Неузгодженість між «старими» та «новими» інститутами, викликана радикальною та швидкою ламкою попередньої інституціональної системи, може призвести до катастрофічних наслідків, як було, наприклад, в революційний час 1917 року, а також в ряді країн при проведенні поточної радикальної реформи. Щоб криза не перетворилася в

катастрофу, в перехідний період необхідно або не руйнувати, або створити новий, якщо це можливо суспільний стабілізатор – свого роду «якір». Специфічні умови кожної країни визначають вибір конкретного стабілізуючого інституту-«якоря». Особлива роль тут відводиться перехідним інститутам – інститутам, котрі з однаковим ступенем ефективності та «живучості» можуть існувати в різних історичних періодах. Незалежно від часу вони більш менш стійкі і більш впливові та нейтральні до змін. Консервативність, тобто збереження є їх відмітною ознакою. На Заході, як відомо, консервативно-релігійні традиції та цінності виконують роль більш менш стійкого стабілізатору. Таким чином, для формування ефективного механізму інституціональної адаптації економічної системи перехідного типу необхідно відвести особливу стабілізуючу роль консервативно-релігійним традиціям і цінностям цієї системи, які існували в попередній період. Такі неформальні інститути поліпшують процес інституціональної адаптації економічної системи перехідного типу.

Провідним інститутом ринкової економіки виступає інститут приватної власності. Якщо розглядати транзитивну економіку України, то «новий» для неї інститут приватної власності відчуває найбільший тиск з боку «старих» інститутів планової роздаткової економіки. Результатом цього тиску є слабка гарантія з боку держави захисту прав власності, в тому числі інтелектуальної, захисту інтересів міноритарних акціонерів. Яскравим підтвердженням цієї тези є динаміка рейтингу захисту прав власності та інтересів міноритарних акціонерів в Україні з боку держави за 2009-2013 рр. Якщо в 2009 році рейтинг країни в галузі захисту прав власності був на 123 місці, то в 2013 році вже на 143 місці – мінус двадцять позицій. Із захистом прав міноритарних акціонерів справа ще гірша. В 2009 році країна посідала 129 місце, в 2013 році аж 146. Якщо не гарантувати права власності, бізнес не буде інвестувати в модернізацію активів, і буде виводити капітал з національної економіки, що і відбувається у формі «втечі» капіталу закордон в Україні на сучасному етапі розвитку. Надмірне держрегулювання, корупція, непрозорість інститутів, бюрократія, «відкати» і нечесність при складанні держзамовлень не тільки знижують

ефективність державних службовців, але й приводять до значних економічних витрат бізнесу. У поганому інституціональному середовищі уряд замість того, щоб розміщати суспільні ресурси в стратегічно важливих галузях, таких як інфраструктура, охорона здоров'я, освіта або проекти з найбільш високою віддачею, направляє їх на «роздути», переоцінені й непотрібні проекти. Пріоритети вибираються виходячи не із суспільних, а приватних інтересів чиновників.

В українських реаліях багато прийнятих законів залишаються формальністю, початі реформи не доводять до кінця, а інститути, будучи поганими, часом зовсім не виконують свої функції. Інститути самі по собі різноманітні й піддані проблемам, які вимагають різних тимчасових витрат. Одні можна вирішити розчерком пера й втілити протягом декількох місяців, інші, пов'язані з устояними традиціями й правилами, жадають зміни поколінь. Тому, втілюючи інституціональні зміни, необхідно сформувати для економічної системи перехідного типу механізм інституціональної адаптації, що дозволяв би робити ці зміни «м'якими» та ефективними в часі. Ефективна інституціональна адаптація дозволить економічній системі перехідного типу забезпечити хороші умови для досягнення високого рівня конкурентоспроможності.

**Висновки та пропозиції.** Проведені дослідження дозволяють автору зробити висновок про те, погана адаптація інституціональної системи України до викликів часу – серйозна перешкода для росту її міжнародної конкурентоспроможності. Вирішуючи проблему формування ефективного механізму інституціональної адаптації економічної системи перехідного типу важливо пам'ятати, що кінцевою метою є не поліпшення інституціонального розвитку системи, а збільшення рівня її міжнародної конкурентоспроможності. Для підвищення ефективності механізму інституціональної адаптації економічної системи перехідного типу потрібно постійно контролювати з боку держави витрати на утримання формальних інститутів, а також здійснювати постійну кадрову «чистку» самого державного апарату з метою ліквідації присвоювання його окремими членами інституціональної трансформаційної ренти в особистих цілях в ході реформ.

#### Список літератури:

1. Решетило В. П. Синергетика потенціального і актуального в становленні і розвитку інституціональних систем / В. П. Решетило // *Економічна теорія*. – №1. – 2006. – С. 20-27.
2. Веблен Т. Теорія празного класу: Пер. с англ. / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1986. – 367 с.
3. Норт Д. П'ять тезисів об інституціональних змінах / Д. Норт // *Квартальний бюлетень клубу економістів*. – 2000. – Вип. 4. – С. 9-21.
4. Яременко О. Л. Інституціональні підвалини перехідних процесів у економіці: автореф. дис. ... д. е. н. за спеціальністю 08.01.01 – Економічна теорія; ХНУ ім. Каразіна, 1997.
5. Kaufman D. *The Cost of Corruption*. – Washington, DC: World Bank, 2004. – 320 p.
6. World Economic Forum. 2000-2013. *Global Competitiveness Report 2000-2013*. – N. Y. Oxford University Press.
7. Нортон Д. Інститути і інституціональні зміни / Д. Нортон. – М., 1997. – 350 с.

**Цыбульская Э. И.**

Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

#### ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ТИПА

**Резюме**

Исследованы теоретические вопросы формирования механизма институциональной адаптации экономической системы переходного типа. Показано, что для переходной экономики Украины характерно резкое повышение расходов содержания формальных институтов и возникновение людей, присваивающих трансформационную институциональную ренту.

**Ключевые слова:** механизм, адаптация, институциональные изменения, экономика переходного типа, трансформационная рента.

**Tsybulska E. I.**

Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy»

#### FORMATION OF INSTITUTIONAL ADAPTATION MECHANISM IN TRANSITION ECONOMIC SYSTEM

**Summary**

The theoretical aspects of formation of the institutional adaptation mechanism in transition economic system are investigated. It is shown that the Ukrainian transition economy is characterized by a sharp increase in costs of current formal institution maintenance and by appearance of rent-seeking people that assign a transformational institutional rent.

**Key words:** mechanism, adaptation, institutional change, transition economy, transformational rent.



УДК 65.331.01

Чобіток В. І.

Українська інженерно-педагогічна академія

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Досліджено теоретичні питання формування та використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах. Розглянуто мету та фактори планування продуктивності праці на промисловому підприємстві. Проаналізовано фактори формування і використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах.

**Ключові слова:** кадровий потенціал, промислове підприємство, продуктивність праці.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан вітчизняних промислових підприємств в Україні потребує ефективного підвищення рівня господарювання, за роки незалежності показники ефективності роботи підприємств значно зменшились. Одним з основних чинників вирішення економічних проблем як підприємства, та і суспільства в цілому є підвищення продуктивності праці. Показники рівня продуктивності праці є джерелом формування та прийняття управлінських рішень з підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств, що є актуальним в сучасних умовах господарювання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблема ефективності формування та використання кадрового потенціалу в економічній літературі присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених. Значний внесок у розвиток цього напрямлення внесли такі вчені: В. Базилевич [1], І. Бойчик [2], Н. Богацька [3], Є. Кайлюк [4], Т. Заяць [5], З. Пушкар [6, 7], С. Трубіч [7], Ю. Цал-Цалко [8], Ф. Хміль [9] та інші. Але залишається недостатньо розробленою проблема ефективності формування та використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах.

**Мета статті.** Головною метою статті є теоретичне обґрунтування ефективності формування та використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** Резерви, які підвищують ефективність використання кадрового потенціалу, формуються під впливом різноманітних умов і чинників, як зі сторони підприємства, так і з боку держави. Аналіз цих умов та чинників слугує методологічною та інформаційною основою для розробки та прийняття управлінських рішень, спрямованих на ефективне використання кадрового потенціалу.

Головним показником, що характеризує ефективність використання кадрового потенціалу промислового підприємства, є продуктивність праці.

Рівень і динаміка продуктивності праці на вітчизняних підприємствах визначаються складною взаємодією чинників: матеріальних, технічних, організаційних, економічних, соціальних, інформаційних, природно-кліматичних, структурних ті інших.



Рис. 1. Мета та фактори планування продуктивності праці на промисловому підприємстві

Під час планування продуктивності праці визначають рівень, темпи і фактори її зростання. Мета та фактори планування продуктивності праці на промисловому підприємстві наведено на рис. 1.

Вітчизняні промислові підприємства зацікавлені у підвищенні продуктивності праці, тому необхідно запроваджувати програми управління продуктивністю праці – це складне комплексне завдання, важливе для організації будь-якої сфери діяльності й будь-якого розміру, якщо вони планують досягти успіху у своїй діяльності. Реалізація даного завдання залежить від скоординованої роботи економістів і менеджерів на всіх етапах програми.

Для більш повного використання резервів підвищення продуктивності праці використовують програми управління продуктивністю, у яких зазначаються види резервів, конкретні строки та способи їх використання, плануються основні витрати та очікуваний результат від їх впровадження [3].

Матеріальні та технічні умови характеризують ступінь розвитку продуктивних сил і пов'язані з нагромадженням виробничого потенціалу промислового підприємства, його рівнем науково-технічного розвитку, а також соціально-економічними особливостями кадрового потенціалу. Важливою умовою, що впливає на ефективність використан-

ня кадрового потенціалу, є рівень загальної освіти, виробничий досвід, дисципліна праці, економічна активність і мобільність робочої сили.

Соціально-економічні умови використання кадрового потенціалу залежать від існуючої економічної системи. В її умовах і визначається ефективність використання усіх видів ресурсів, зокрема і трудових. У різних країнах існують різні економічні системи (рис. 2).



Рис. 2. Набір ознак і видів економічної системи

Ринкові відносини на основі вільної конкуренції характеризуються приватною власністю, конкуренцією і ціною координацією економічної діяльності та управління нею. У такій системі поведінка кожного її учасника мотивується його особистими інтересами, кожна економічна одиниця намагається максимізувати свій дохід на ґрунті індивідуального прийняття рішень. Ринкова система функціонує на умовах чистої конкуренції.

Альтернативною чистому ринку є планова економіка. Цю систему характеризують державна і суспільна власність практично на всі матеріальні ресурси та колективне прийняття економічних рішень, що здійснюється за допомогою централізованого планування. Усі вагомі рішення при-

ймаються центральним плановим органом. В умовах такої бюрократизації економічного механізму підривається матеріальний інтерес до результатів праці, знижується ефективність виробництва. Така економіка нечутлива до втлення НТР і нездатна забезпечити перехід до інтенсивного типу економічного розвитку, але має стабільний соціальний захист.

Соціально-ринкова модель економіки є проміжною між крайнощами чистого ринку та планової економіки. Уряд відіграє тут активну роль, сприяє стабілізації і зростанню економіки, забезпечуючи деякими товарами та послугами, які виробляються в недостатньому обсязі або зовсім не постачаються ринковою системою, модифікуючи розподіл доходів тощо. Соціальний захист людини не є стихійним процесом, а перебуває під контролем держави. Основними елементами концепцій соціально-ринкової економіки є безпека та здорові умови праці; можливість використання і розвитку кадрового потенціалу, повної самореалізації і самовираження; можливість професійного зростання і впевненість у майбутньому; комфортні стосунки в колективі і правовий захист працівника у суспільстві; гідне місце праці в житті людини і суспільства.

Ці принципово означені типи економічних систем мають національні моделі, оскільки країни різняться за своєю історією, рівнем економічного розвитку, соціальними та національними умовами [10].

Україна, яка розбудовує свою державність, має скористатися здобутками світової цивілізації і сформуванню власну економічну модель, яка б надала вітчизняним підприємствам можливість ефективно формувати та використовувати кадровий потенціал.

Ефективність формування та використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах полягає у формуванні резервів підвищення ефективності використання ресурсів праці, а саме: матеріально-технічних, організаційно-економічних, соціально-економічних та економіко-демографічних. Для ефективної діяльності підприємств можна запропонувати такі основні етапи формування і використання кадрового потенціалу, що базуються на аналізі факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 3).

В умовах постійної необхідності активізації кадрової політики, без якої неможливий вихід з соціально-економічної кризи виробництва, питання про формування програми управління кадровим потенціалом переросло в актуальну проблему. Кадровий потенціал підприємства в широкому сенсі цього слова є уміннями і навиками працівників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, в цілях отримання доходу (прибутку) або досягнення соціального ефекту.

Окрім перелічених факторів формування і використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах для ефективної їх роботи необхідно до-

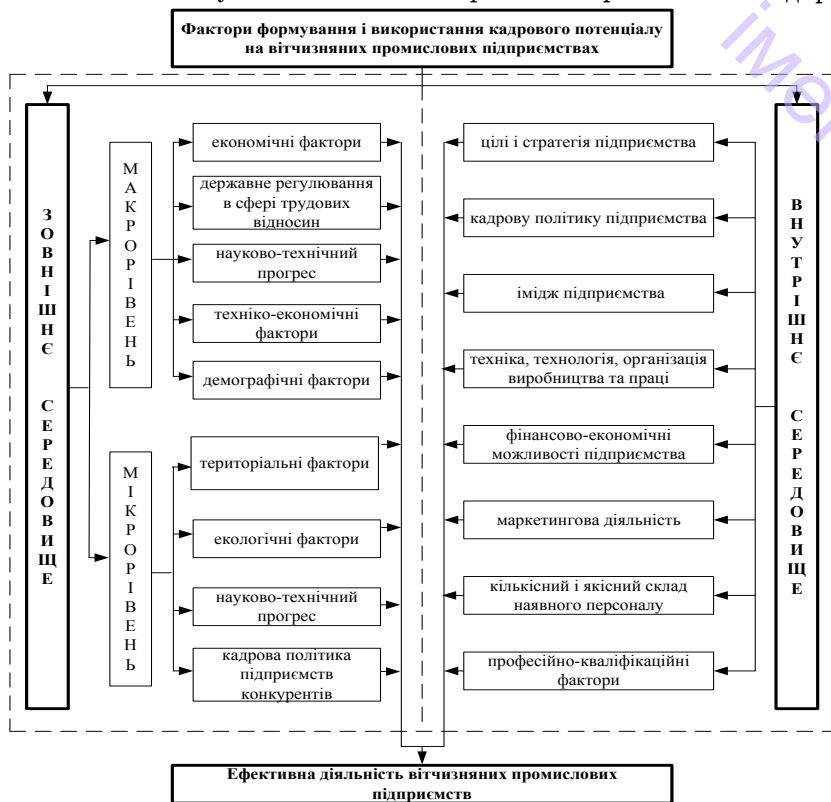


Рис. 3. Фактори формування і використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах

тримуватись соціальної справедливості в розподілі благ, матеріальних стимулів та умов праці.

**Висновки та пропозиції.** Отже, для ефективного формування та використання кадрового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах необхідно проводити, як активну державну політику, що сприяла б підвищенню ефективності використання кадрового потенціалу та розширювала б можливості зайнятості населення, так і активну

діяльність самих промислових підприємств, шляхом підвищення кваліфікаційного та соціально-економічного рівня робітників.

За умов виконання цих вимог, вітчизняні промислові підприємства матимуть можливість збільшити продуктивність праці, підвищити свої фінансові показники, зайняти лідируючі позиції на ринку та цим підвищити імідж країни в цілому.

#### Список літератури:

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: політекономія: підручник / Базилевич В. Д. – К.: Знання, 2006. – 631 с.
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. М. Бойчик. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 528 с.
3. Богацька Н. М. Поняття продуктивності праці, фактори та резерви її підвищення [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, Л. Ю. Патраманська; Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/57908.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/57908.doc.htm).
4. Кайлюк Є. М. Психологія управління: навч. посіб. / Є. М. Кайлюк, Г. Г. Фесенко. – Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – 2-ге вид. перероб. та доп. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 202 с.
5. Заяць Т. Продуктивність людських ресурсів України та регіональні можливості її забезпечення / Т. Заяць // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 25-29.
6. Пушкар З. Кадрове планування як елемент реалізації кадрової політики / З. Пушкар, Г. Мацькова // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 14-15. – С. 193-198.
7. Трубич С. Ю. Соціально-економічна сутність та особливості формування людського потенціалу / С. Ю. Трубич, З. М. Пушкар // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 186-192.
8. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
9. Хміль Ф. У. Управління персоналом: підручник / Ф. У. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.readbook.com.ua/book/30/>.

**Чобиток В. І.**

Украинская инженерно-педагогическая академия

#### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

##### Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования и использования кадрового потенциала на отечественных промышленных предприятиях. Рассмотрены цели и факторы планирования производительности труда на промышленном предприятии. Проанализированы факторы формирования и использования кадрового потенциала на отечественных промышленных предприятиях.

**Ключевые слова:** кадровый потенциал, промышленное предприятие, производительность труда.

**Chobitok V. I.**

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

#### EFFICIENCY OF FORMING AND USE OF SKILLED POTENTIAL ON DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES

##### Summary

Explored the theoretical issues of formation and use of human resources in the domestic industrial enterprises. The aims and planning factors of productivity in an industrial enterprise. The factors of formation and use of human resources in the domestic industrial enterprises.

**Key words:** skilled potential, industrial enterprise, productivity.

УДК 338.12.017

Чумак Л. Ф.

Українська інженерно-педагогічна академія

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні аспекти формування та управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Проаналізовано існуючі сучасні підходи до створення механізму управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Розглянуто концепцію стратегічного управління конкурентоспроможним потенціалом промислового підприємства.

**Ключові слова:** потенціал підприємства, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність потенціалу підприємства, оцінка потенціалу підприємства, механізм управління, стратегічне управління.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасної конкуренції зберегти завойовані ринкові позиції надзвичайно складно. Глобалізація економіки, сучасний темп економічних змін та процесів змушують господарюючих суб'єктів приділяти максимальну увагу рівню своєї конкурентоспроможності, бути максимально гнучкими та реагувати на зміни умов їх функціонування, концентруватися на досягненні максимального рівня конкурентних переваг на будь-якому ринку збуту своєї продукції. Однак далеко не всі вітчизняні підприємства придатні до ведення ефективної конкурентної боротьби. Навіть наявність конкурентоспроможної продукції не дозволяє багатьом з них реалізувати ці переваги внаслідок відсутності практики використання всього комплексу заходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є складне та не однозначне поняття. В сучасній науково-методичній літературі наводиться багато трактувань конкурентоспроможності потенціалу підприємства, однак єдиного визначення та підходу до цього поняття досі не існує. Теоретичні та практичні аспекти визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства відображені у роботах таких учених, як А.Е. Воронкова, О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, І.В. Крючкова та ін.

У кризові періоди розвитку для підприємства найбільшу небезпеку становить руйнування його потенціалу (скорочення виробничих потужностей, науково-технічної бази тощо). В існуючих умовах господарювання підприємство нездатне забезпечити відтворення свого потенціалу. **Невирішеними проблемами** управлінської діяльності на підприємстві в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку остаються визначення та реалізація підходів і засобів формування конкурентоспроможного потенціалу, його оптимальної структури та створення діючої системи та механізму управління ним.

**Мета статті.** Головною метою даної роботи є аналіз основних теоретичних аспектів та етапів управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Визначення свого місця в конкурентному середовищі є першим і одним з найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю потенціалу підприємства.

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, у якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень [3, с. 18].

Під функціями управління конкурентоспроможністю потенціалу доцільно розуміти види управлінської діяльності, які забезпечують формування способів управлінського впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Функції виникли внаслідок розвитку конкуренції, поділу і спеціалізації праці. Будь-які управлінські процеси в системі забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства здійснюються із застосуванням функціонального підходу (технології менеджменту). Узагальнення практики підприємств дозволяє зробити висновок про те, що на сучасному етапі функції управління конкурентоспроможністю потенціалу реалізуються в п'ять етапів: планування діяльності у сфері забезпечення конкурентоспроможності, організування процесу забезпечення, мотивування працівників, які здійснюють процеси забезпечення, контролювання та регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності [2, с. 383].

Реалізація даних функцій може здійснюватися як у межах загальних завдань системи управління підприємства в цілому, так і спеціальною системою управління, що має всі необхідні атрибути: елементний склад, принципи функціонування, структуру, інформаційне, економічне, кадрове, правове й організаційне забезпечення.

У тих випадках, коли управління конкурентоспроможністю потенціалу здійснюється в межах загальних завдань управління підприємством, виникають труднощі системного розвитку й використання наявних можливостей.

Подолати дані недоліки можливо на основі створення спеціального механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства. В основу концепції проектування механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства покладена його багатосторонність. Механізм, насамперед, включає систему цілей підприємства і їх розподіл між різними функціональними ланками, а також: склад підрозділів, які перебувають у певних зв'язках і відносинах; розподіл завдань і функцій по всіх ланках; розподіл відповідальності, повноважень і прав усередині підприємства з питань забезпечення конкурентоспроможності.

Важливими елементами механізму управління є комунікації, які являють собою процес обміну інформацією. Особливе значення має усвідомлення того, що механізм управління – це завжди групи людей, які вступають у формальні й неформальні взаємодії. Ці взаємодії можуть бути спрямовані на досягнення цілей підприємства або на надання опору різним змінам, які завжди супроводжують нововведення, обов'язкові для розвитку й підтримки конкурентоспроможності потенціалу

підприємства. Формування механізму управління допомагає реалізувати конкурентоспроможну стратегію підприємства, що спрямована на зміцнення його становища на ринку.

Управлінський аспект визначення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства слід розглядати з позицій основних функцій управління [4, с. 28]: планування, організації, регулювання, мотивації, контролю, координації (рис.1).

Таким чином, управління конкурентним потенціалом підприємства має включати наступну послідовність дій [1, с. 16]:

- визначення та формування структури конкурентного потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства;
- визначення методики аналізу та оцінювання локальних потенціалів в структурі конкурентного потенціалу;
- виявлення та оцінка взаємовпливу кожного з елементів конкурентного потенціалу;
- інтегральна оцінка конкурентного потенціалу;
- розробка стратегії, спрямованої на укріплення та розвиток конкурентного потенціалу.

В умовах сучасної конкуренції зберегти заводовані ринкові позиції надзвичайно складно. Якщо підприємство постійно не стежить за основними показниками, що характеризують різні сторони його діяльності, то незабаром з'ясується, що результати діяльності стали істотно гірше, ніж у минулому періоді. Таким чином, необхідність і роль діагностики як інструменту, що забезпечує зворотний зв'язок в управлінні підприємством, важко переоцінити.

Діагностика діяльності підприємств – це творчий процес, різноманітний за змістом, який здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві. Діагностику слід розглядати як різновид управлінської діяльності, спрямованої на встановлення й вивчення внутрішнього стану підприємства, виявлення проблем його ефективного функціонування й розвитку, а також формування шляхів їх вирішення. На рис. 2 наведено сфери діагностики стану підприємства.

Під час діагностики, перш за все, оцінюється конкурентоспроможний потенціал підприємства, для чого розроблені методи такої оцінки, особливістю яких є комплексність [3, с. 19]. Ці методи дозволяють кількісно оцінити елементи конкурентоспроможного потенціалу, розрахувати інтегральний показник оцінки потенціалу.

Також можна зіставити отримані результати з аналогічними оцінками підприємств-конкурентів, урахувати синергізм елементів і на цій підставі приймати обґрунтовані управлінські рішення з формування стратегій конкурентоспроможності.

Запропонована концепція дозволяє проводити діагностику по окремих видах діяльності підприємства і порівнювати результати з можливими оцінками конкурентів. Так, задля визначення на-

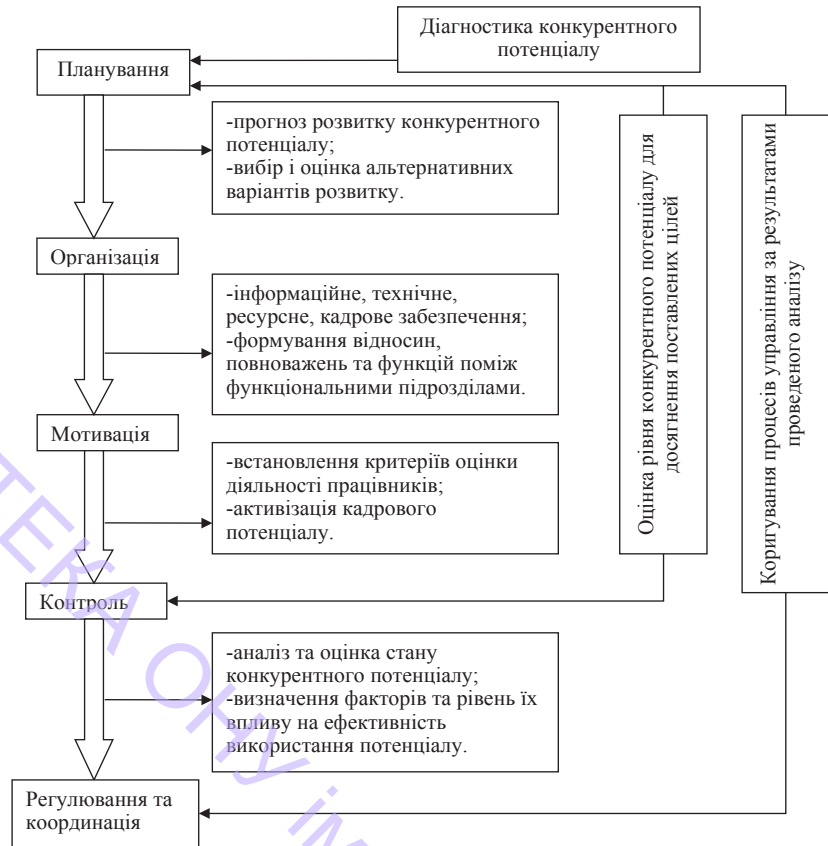


Рис. 1. Механізм управління конкурентним потенціалом

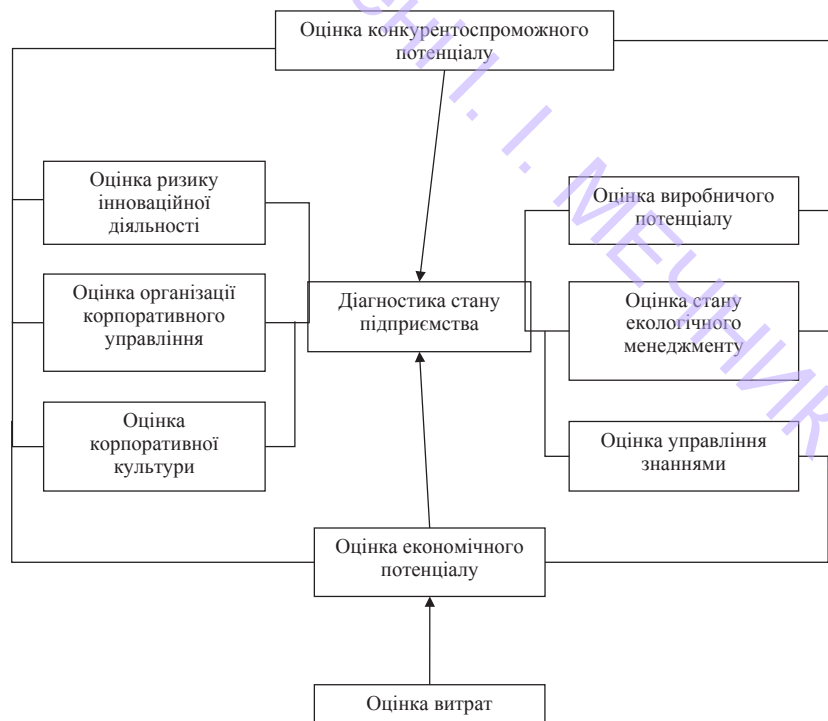


Рис. 2. Сфери діагностики стану підприємства

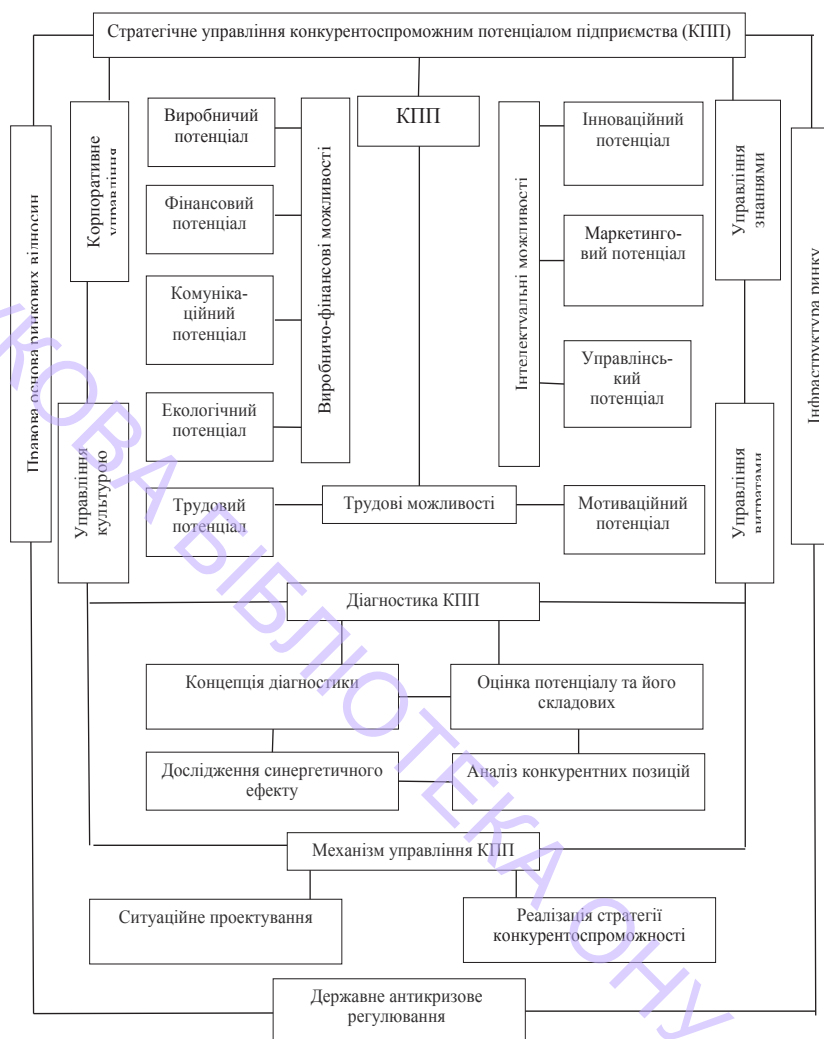


Рис. 3. Концепція стратегічного управління конкурентоспроможним потенціалом промислового підприємства

прямів удосконалення організації корпоративного управління досліджено та систематизовано чинники, які зумовлюють фактичний стан корпоративного управління на конкретному промисловому підприємстві.

На думку А.Е. Воронкової, Е.Н.Коренева, І.В. Мажури, М.М. Баб'яка, А.В. Козаченко [2, с. 567], оцінку фактичного стану корпоративного управління в акціонерному товаристві пропонується здійснювати за трьома напрямками: корпоративний регламент, корпоративна культура та економічна ефективність підприємства.

Концепція діагностики конкурентоспроможності промислового підприємства обумовлена потребою відображення різних видів діяльності підприємства, що дозволяє не тільки оцінити сильні та слабкі сторони його діяльності, а й установити ефект синергізму. Значення концепції синергізму для дослідження процесу стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства полягає в тому, що вона допомагає вивченню сили взаємозв'язку його елементів і дозволяє на цій основі забезпечити ефективні управлінські рішення, спрямовані на розробку стратегій розвитку.

Механізм управління конкурентоздатним потенціалом було, наряду з іншими авторами, запропоновано А.Е. Воронковою [3, с. 19] (рис. 3).

Сприяти підвищенню ефективності управління конкурентним потенціалом може модель, яка складається з трьох блоків: перший – конкурентний аналіз, який поєднує в собі внутрішнє середовище підприємства, зовнішнє середовище підприємства, внутрішні конкурентні можливості та можливості конкурентного оточення; другий – формування конкурентного потенціалу який здійснюється шляхом порівняння сильних сторін конкурентної позиції підприємства та конкурентів, виявленням ключових чинників успіху, які забезпечують конкурентну раціональність підприємства та стійкі конкурентні переваги, визначення конкурентного потенціалу, виявлення слабких сторін конкурентної позиції підприємства та конкурентного ризику; третій – управління конкурентним потенціалом мета якого використовування мінімальних ресурсів для досягнення максимального результату в потрібний час, в потрібному місці, планування використання потенціалу відповідно до вибраної стратегії конкурентної поведінки, реалізація стратегії управління конкурентним потенціалом, контроль раціональності використання конкурентного потенціалу.

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, підприємство зможе мати конкурентоспроможний потенціал за умов досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві. А досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеосяжної системи управління конкурентоспроможністю підприємства на основі вищезазначеного механізму.

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, у якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має декілька особливостей, а саме: конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства, адже вона може бути виявлена і оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних); це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень відносно різних конкурентів; конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів; рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передусім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі і країни. За допомогою системного підходу розглянуто взаємозв'язок та взаємовплив структурних одиниць потенціалу.

**Список літератури:**

1. Афанасьев М. В. Диагностирование потенциала инновационного предприятия / М. В. Афанасьев, Д. О. Тищенко // Проблемы науки. – 2006. – № 7. – С. 16-20.
2. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем / О. Ф. Балацкий. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 973 с.
3. Воронкова А. Е. Концепция управления конкурентоспособным потенциалом предприятия / А. Е. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-18.
4. Ситницький М. В. Особливості впливу маркетингового потенціалу на стратегічну гнучкість підприємства / М. В. Ситницький // Науково-технічна інформація. – 2007. – № 2. – С. 26-30.

**Чумак Л. Ф.**

Українська інженерно-педагогічна академія

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Резюме**

Исследованы теоретические аспекты формирования и управления конкурентоспособностью потенциала предприятия. Проанализированы существующие современные подходы к созданию механизма управления конкурентоспособностью потенциала предприятия. Рассмотрена концепция стратегического управления конкурентоспособным потенциалом промышленного предприятия.

**Ключевые слова:** потенциал предприятия, конкурентоспособность, конкурентоспособность потенциала предприятия, оценка потенциала предприятия, механизм управления, стратегическое управление.

**Chumak L. F.**

Ukrainian Engineer-Pedagogical Academy

**THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT BY COMPETITIVENESS OF POTENTIAL OF ENTERPRISE**

**Summary**

The theoretical aspects of forming and management are investigated the competitiveness of potential of enterprise. The existent modern going is analyzed near creation of management mechanism by the competitiveness of potential of enterprise. Conception of strategic management is considered competitive potential of industrial enterprise.

**Key words:** potential of enterprise, competitiveness, competitiveness of potential of enterprise, estimation of potential of enterprise, management mechanism, strategic management.

УДК 658.152

Шилова Л. І.  
Золотухіна В. Б.

Донецький національний технічний університет

## АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто стан інвестиційної діяльності за показниками капітальних інвестицій, інвестицій в основний капітал, прямих іноземних інвестицій, інвестицій з України в економіку інших держав. Обґрунтовано доцільність застосування економіко-математичного моделювання для прогнозування динаміки показників інвестиційних процесів. Побудовано економіко-математичні моделі, і проаналізовано їх якість.

**Ключові слова:** інвестиції, показники, діяльність, процес, тенденції, моделювання.

**Постановка проблеми.** Реалізація інноваційної моделі економічного зростання безпосередньо пов'язана із необхідністю вирішення багатьох соціально-економічних задач і створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Серед комплексу чинників саме інвестиції відіграють важливу роль в господарських процесах, оскільки створюють необхідні передумови для підйому економіки завдяки високому рівню організації діяльності щодо здійснення обґрунтованого й ефективного інвестування. Оцінка досягнутих результатів у цій сфері свідчить про недостатній рівень організації інвестиційної діяльності, що безпосередньо відбивається на стані усєї інвестиційної системи.

У сучасних умовах інвестиції стають вирішальним чинником здійснення структурних зрушень у господарській системі держави, упровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу, підвищення якісних економічних показників на мікро- і макrorівнях. Активізацію інвестиційних процесів слід вважати одним з найбільш дієвих методів подальших соціально-економічних перетворень, проте при здійсненні інвестиційної діяльності виникає багато перешкод і проблем, які суттєво знижують її ефективність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розв'язання завдань активізації та розвитку інвестиційних процесів зроблено працями вітчизняних вчених-економістів. Дослідження та опрацювання проблем розвитку інвестиційної діяльності представлено роботами таких науковців, як: Бланк І.О., Величко О.В., Гриньова В.М., Гуляєва Н.М., Кузьмін О.Є., Музиченко А.С., Перерва П.Г., Пересада А.А., Сазонець І.Л., Федоренко В.Г., Хобта В.М., Чухрай Н.І., Ястремська О.М. та ін. Однак високо оцінюючи внесок дослідників у розвиток теорії інвестицій, управління інвестиційною діяльністю з позицій системного, процесного та ситуаційного підходів, виявлення особливостей реалізації функцій управління на різних рівнях, формування і оптимізацію джерел фінансування, слід зауважити, що потребують подальшого дослідження методи встановлення закономірностей здійснення інвестиційних процесів.

**Метою даної статті** є аналіз сучасного стану інвестиційних процесів та виявлення можливостей застосування економіко-математичного моделювання для обґрунтування і оцінки перспектив розвитку інвестиційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиційну діяльність в країні можна охарактеризувати за допомогою таких основних показників, як капітальні інвестиції, інвестиції в основний капітал та прями іноземні інвестиції, поточний стан яких представлений у вигляді таблиць та діаграм.

Динаміка обсягів капітальних інвестицій підприємств України протягом періоду з 2002 року до 2011 року була нестабільною (рис. 1). Спостерігалася стрімка тенденція зростання капітальних інвестицій за ці 9 років, приріст показника визначено на рівні 225511 млн. грн. або майже в 5 разів. У 2009 році відбулося різке падіння капітальних інвестицій на 29,1% порівняно з минулим роком, що посприяло подальшому зниженню показника. Та у 2011 році капітальні інвестиції зросли на 37,5% порівняно з 2010 роком, але не досягли того рівня, що був у 2008 році.



Рис. 1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій

За даними Держкомстату обсяги залучення капітальних інвестицій підприємств України у 2012 році склали 263,7 млрд. грн., що становить 117% до відповідного періоду 2011 року (рис. 2). Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств і організацій, за рахунок яких у січні-вересні 2012 року освоєно 61,2 відсотка капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 17,5 відсотка [1].



Рис. 2. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування, %



Така структура джерел фінансування капітальних інвестицій, зокрема домінування в ній внесків за рахунок власних коштів підприємств, ставить в залежність розвиток підприємств та їх інвестиційну активність від їх рентабельності їх господарської діяльності.

Щодо інвестицій в основний капітал (табл. 1), то за період 1998-2011 рр. виросли в 15 разів, якщо в 1998 році їх величина складала 14 млрд. грн., то в 2011 році - більше 209 млрд. грн., що свідчить про вплив фактору часу. Але динаміка цього показника не завжди була стійкою. Так, у 2009 році інвестиції в основний капітал зменшилися на 34,88% порівняно з попереднім роком, але до 2011 року значення показника вже підвищилося на 38,8% порівняно з 2010 роком.

Необхідно відзначити, що найбільший обсяг інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності вкладений в промисловість, доля якого складала в 2011 році 41,3% або 86313 млн. грн.. За видами промислової діяльності інвестиції в основний капітал спрямовані на розвиток добувної і переробної промисловості, а також на виробництво і розподіл електроенергії, газу і води. Так, обсяг інвестицій в основний капітал на виробництво електроенергії складав 20404 млн. грн. або 24% загального обсягу інвестицій за видами промислової діяльності.

Недостатність внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності, а також розвиток міжнародних інтеграційних процесів спричинили активізацію залучення коштів зарубіжних інвесторів. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України на кінець 2011 року складав 49362 млн. дол. США і збільшився в порівнянні з обсягами 1998 року в 24 рази. Динаміка прямих іноземних інвестицій характеризується стабільною тенденцією до зростання показника. У 2006 році спостерігалось істотне перевищення цього показника над значенням попереднього року на 86,69%, після чого кардинально зросли обсяги іноземних інвестицій в подальших роках з різних країн світу. Кількість країн світу, які інвестують в економіку України у 1998 році складала 94 країни, а вже на кінець 2011 року – 128 країн.

За даними Держкомстату у січні-вересні 2012

року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 52,7 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 91,07% до відповідного періоду 2011 року, динаміка у січні – вересні 2011 року складала 138,52% до відповідного періоду 2010 року [1], що представлено на рис. 3.



Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України

Поряд із залученням іноземних інвестицій в Україну спостерігається процес надходження інвестицій з України у інші держави, що підтверджують показники табл.2. Обсяг іноземних інвестицій з України в економіку країн світу на кінець 2011 року складала 6898 млн. дол. США, що в порівнянні з 2001 роком збільшився в 40 разів (табл.2.). Даний показник має стрімку тенденцію до збільшення, що підтверджує його значення на 1 липня 2012р. - 6399,8 млн. дол., у т.ч. у країні ЄС – 6015,9 млн. дол. (94,0% загального обсягу), у країні СНД – 285,5 млн. дол. (4,5%), в інші країни світу – 98,4 млн. дол. (1,5%). Прямі інвестиції з України здійснено в 47 країн світу, найбільша їх частина спрямована в Кіпр [1].

Таблиця 1

Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні, млн. грн.

Роки	Інвестиції в основний капітал	Абсолютний приріст		Темп росту, %		Темп приросту, %	
		баз	ланц	баз	ланц	баз	ланц
1998	13958	-	-	-	-	-	-
1999	17552	3594	3594	125,75	125,75	25,75	25,75
2000	23629	9671	6077	169,29	134,62	69,29	34,62
2001	32573	18615	8944	233,36	137,85	133,36	37,85
2002	37178	23220	4605	266,36	114,14	166,36	14,14
2003	51011	37053	13833	365,46	137,21	265,46	37,21
2004	75714	61756	24703	542,44	148,43	442,44	48,43
2005	93096	79138	17382	666,97	122,96	566,97	22,96
2006	125254	111296	32158	897,36	134,54	797,36	34,54
2007	188486	174528	63232	1350,38	150,48	1250,38	50,48
2008	233081	219123	44595	1669,87	123,66	1569,87	23,66
2009	151777	137819	-81304	1087,38	65,12	987,38	-34,88
2010	150667	136709	-1110	1079,43	99,27	979,43	-0,73
2011	209130	195172	58463	1498,28	138,80	1398,28	38,80

Таблиця 2

## Динаміка прямих іноземних інвестицій з України, млн. дол. США

Роки	Прямі іноземні інвестиції	Абсолютний приріст		Темп росту, %		Темп приросту, %	
		баз	ланц	баз	ланц	баз	ланц
2001	170,3	-	-	-	-	-	-
2002	177,38	7,08	7,08	104,16	104,16	4,16	4,16
2003	184,46	14,16	7,08	108,31	103,99	8,31	3,99
2004	191,54	21,24	7,08	112,47	103,84	12,47	3,84
2005	198,6	28,3	7,06	116,62	103,69	16,62	3,69
2006	219,5	49,2	20,9	128,89	110,52	28,89	10,52
2007	243,3	73	23,8	142,87	110,84	42,87	10,84
2008	6196,6	6026,3	5953,3	3638,64	2546,90	3538,64	2446,90
2009	6203,1	6032,8	6,5	3642,45	100,10	3542,45	0,10
2010	6226,3	6056	23,2	3656,08	100,37	3556,08	0,37
2011	6898	6727,7	671,7	4050,50	110,79	3950,50	10,79

Проведений аналіз статистичних показників свідчить про те, що інвестиційні процеси є складними і багатоаспектними та характеризуються значним набором різнопланових параметрів, які необхідно формалізувати і оцінити. Для проведення оцінки інвестиційної діяльності, відстеження поточного стану та динаміки розвитку інвестиційних процесів доцільно звернутися до економіко-математичного моделювання, яке ґрунтується на використанні таких математичних методів: механічного згладжування короткострокових динамічних рядів, кореляційного і регресійного аналізу.

Для визначення закономірностей і тенденцій розвитку інвестиційних процесів найбільш доцільно застосування згладжування динамічного ряду за допомогою прийому ковзаючих середніх. В результаті чого для розглянутих інвестиційних показників визначені форми математичної залежності та обрана найкраща модель, яка має високий зв'язок між факторами на основі коефіцієнта детермінації.

Значення показників капітальних інвестицій за період з 2002 року по 2011 рік мають виражену тенденцію до зростання у вигляді поліноміальної залежності, тому визначена найкраща модель, представлена на рис. 4.

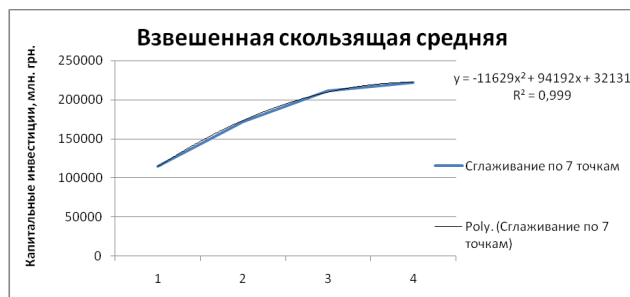


Рис. 4. Тенденція обсягу капітальних інвестицій

Наступним етапом є оцінка якості обраної моделі, що передбачає з'ясування її точності і адекватності, та прогнозування значень показника. В результаті оцінки визначено, що модель є адекватною та динаміка капітальних інвестицій підприємств України на наступні три роки має тенденцію до зниження на величину приблизно 20726 млн. грн.

Що стосується показника інвестицій в основний капітал, то ряд значень за 1998-2011 роки має виражену тенденцію до зростання, про що свідчить застосування ковзаючих середніх, зображеного на рисунку, та вказує на сильний взаємозв'язок фак-

торів. Найкраща модель згладжування показника має експоненціальну залежність – рис. 5.



Рис. 5. Динаміка інвестицій в основний капітал

В результаті оцінки якості найкращої моделі інвестицій в основний капітал виявлено, що модель є неадекватною та неякісною, бо умови для підтвердження якості не виконуються, тому модель є неякісною. Прогноз обсягів інвестицій в основний капітал на наступні три роки стверджує про тенденцію до їх зростання на незначну величину приблизно 41 тис. грн.

Показник прямих іноземних інвестицій в Україну має яскраво виражену поліноміальну залежність, тобто стрімке зростання показника за період 1998-2011 роки, згладжування якого представлено на рис. 6.



Рис. 6. Динаміка іноземних інвестицій

Модель прямих іноземних інвестицій є адекватною, але неточною, бо умова на точність не виконується, тому загалом модель є неякісною. Величина прямих іноземних інвестицій в Україну з країн світу в наступних трьох роках буде мати тенденцію до зростання приблизно на 362 млн. дол. США.

Отже, у цілому статистичні дані про інвестиційну ситуацію свідчать, що Україна залишається в певній мірі привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових

процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення стабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

**Висновки та пропозиції.** Отримані економіко-математичні моделі за своїм змістом є аналітичними, тобто являють собою сукупність аналітичних співвідношень у вигляді рівнянь, які містять найбільш суттєві характеристики інвестиційних процесів за умови абстрагування від другорядних чинників. Подальший розвиток моделювання інвестиційних процесів має передбачати оптимізацію моделей шляхом встановлення таких значень аргументів, за яких можна досягти екстремуму критерія у вигляді цільової функції.

Економіко-математичне моделювання є дієвим методом для інтегрального оцінювання інвестиційного потенціалу, його застосування сприятиме подальшому моніторингу і прогнозуванню тенденцій розвитку інвестиційної діяльності. У нинішній економічній ситуації можна вважати доцільним застосування окремих моделей, які мають орієнтацію на вирішення конкретних інвестиційних завдань. Наступним етапом має бути формування комплексної системи аналітичних залежностей, які з великою долею ймовірності повністю охоплюють весь динамічний інвестиційний процес, а також залучені різноманітні ресурси і методи здійснення інвестиційної діяльності.

#### Список літератури:

1. Офіційний сайт Дежкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.krstat.gov.ua](http://www.krstat.gov.ua).
2. Хобта В. М. Управління інвестиціями: навчальний посібник. Видання 2-ге, перероблене та доповнене. / В. М. Хобта. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2009. – 448 с.
3. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2002. – 464 с.
4. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. / Ястремська О. М. – 2-ге видання. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 488 с.
5. Величко О. В. Механізм формування національної інвестиційно-інноваційної системи України : монографія / О. В. Величко, М. М. Дубовіков, О. В. Ляшенко. – Луганськ : Видавництво «Елтон-2». 2011. – 186 с.

**Шилова Л. І.  
Золотухина В. Б.**

Донецький національний технічний університет

#### АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

##### Резюме

Рассмотрено состояние инвестиционной деятельности на основе показателей капитальных инвестиций, инвестиций в основной капитал, прямых иностранных инвестиций, инвестиций из Украины в экономику других государств. Обоснована целесообразность применения экономико-математического моделирования для прогнозирования динамики показателей инвестиционных процессов. Построены экономико-математические модели и проанализировано их качество.

**Ключевые слова:** инвестиции, показатели, деятельность, процесс, тенденции, моделирование.

**Shylova L. I.  
Zolotuhina V. B.**

Donesk National Technical University

#### ANALYSIS AND SIMULATION OF INVESTMENT TRENDS

##### Summary

The state investment in terms of capital investment, fixed investment, foreign direct investment, investment in the economy of Ukraine to other states. Expediency of economic-mathematical modeling to predict the dynamics of the investment process. Powered economic-mathematical models and analyzed their quality.

**Key words:** investment performance, activity, process, trend modeling.

УДК 336.76

Штуца В. М.

Національний університет «Одеська юридична академія»

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблеми розвитку фондового ринку України та запропоновані проблеми їх вирішення.

Основною функцією, яку виконує ринок цінних паперів в економіці країни, є перерозподіл інвестиційних ресурсів та забезпечення грошовим капіталом потреб виробництва. Для виконання цієї функції має діяти розвинена інфраструктура фондового ринку, бути запроваджений широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку.

**Ключові слова:** фондовий ринок, проблеми розвитку, фондові біржі, операції з цінними паперами, фінансові посередники, професійні учасники фондового ринку, інвестиції, приватизація, заходи держави у сфері розвитку фінансової системи.

Фондовий ринок – це досить новий і раніше невідомий для України вид діяльності. Він грає ключову роль у забезпеченні залучення заощаджень в інвестиції всередині країни і за її межами.

В Україні, як і в інших країнах СНД в часи Радянського Союзу ринок цінних паперів тлумачився, як система інфраструктурних частин, який ізолює грошові ресурси від виробництва з метою привласнення спекулятивного прибутку.

З урахуванням ідеології, яка діяла на той час, в СРСР фондового ринку в його класичному розумінні не існувало. У зв'язку з цим процес становлення і розвитку фондового ринку розпочався в Україні лише два десятиліття тому після здобуття незалежності, в той час як у Європі та Америці торгівля акціями, ф'ючерсами і різними товарами на біржах здійснюється вже близько двохсот років.

Для відродження фондового ринку України було проведено чимало заходів з метою створення повноцінної торгівлі цінними паперами, формування попиту на них з боку приватних та інституційних інвесторів та розвитку інструментів фондового ринку. Разом з тим поки ще фондовий ринок країни слабо капіталізований, залишаються невирішеними окремі проблеми законодавчої та регулюючої бази, діюча стратегія розвитку фондового ринку потребує вдосконалення.

Активний розвиток інструментів фондового ринку стримує поки ще середній рівень ВВП, низькі доходи населення, а також відсутність реальних механізмів для залучення іноземних інвестицій в країну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про значний інтерес науковців до функціонування фондового ринку. Цій проблемі присвячено праці О. М. Мозгового, В. В. Оскольського, М. О. Бурмаки, В. В. Корнеєва, Г. В. Карпенка, Г. М. Терещенко та інших вітчизняних дослідників.

Необхідно звернути увагу на те, що у світовій практиці потреби розвитку економіки обумовили еволюцію фондового ринку: його зростання, становлення, виникнення його сегментів й інститутів відбувалося на тлі соціально-економічного зростання. Виникнення й першочерговий розвиток фондових бірж західних країн було обумовлено об'єктивними потребами міжнародної торгівлі, що швидко розвивалася в епоху великих географічних відкриттів. Традиційні причини формування ринку цінних паперів досить докладно охарактеризовані в економічній літературі минулих років. У їхньому складі:

- поява надлишку коштів, в яких є інвестиційна потреба [1, с. 990; 2, с. 38];

- збільшення кількості рантьє, які бажають одержувати прибуток від наявного в них капіталу, а ні займатися господарською діяльністю;

- виникнення відповідних соціально-економічних інститутів – фондових бірж, які в конкурентній боротьбі з іншими аналогічними інститутами забезпечують перетворення вільних грошей в інвестиції.

Фондовий ринок може стабільно функціонувати тільки тоді, коли вільні кошти легко перетворюються в цінні папери і на них відповідно формуються попит та пропозиція. Надлишки грошей, що утворюються на підприємствах та в організаціях, використовуються ними, у першу чергу, для внутрішніх інвестицій. Традиційно основним джерелом коштів, які можуть функціонувати на ринку цінних паперів, вважаються заощадження населення. Утворення ж надлишків коштів населення можливе тільки за умови досить високого рівня розвитку виробництва, коли забезпечується стабільне перевищення доходів населення над сукупним платоспроможним попитом. Це є найважливішою й необхідною умовою виникнення фондового ринку.

Другою передумовою виникнення ринку цінних паперів є наявність стійкого попиту на кошти у вигляді цінних паперів. Означений попит виникає в тому випадку, якщо вичерпані всі традиційні джерела надходження коштів й їх недостатньо для покриття зростаючих витрат бюджету. Подібна ситуація спостерігалася в розвинених європейських країнах на початку XVII-XVIII століть у часи розвитку перших акціонерних товариств. Нові відкриття й досягнення в галузі науки й техніки надавали поштовх розвитку великого промислового виробництва, значно прискорюючи темпи його концентрації, й збільшували потребу в кредиті.

Перераховані передумови сприяли розвитку ринку цінних паперів як цілісної постійно діючої системи. Саме у той період відбувається поділ ринку цінних паперів на сегменти за типами цінних паперів (облігацій і акцій). Інвестиційні якості цінних паперів вплинули на методи державного контролю та склад професійних учасників ринку. Поступово формується правова база фондової діяльності й відбувається визначення статусу ринкових інститутів.

Що стосується вітчизняного фондового ринку, то його поява не викликана посиленням процесів концентрації й централізації капіталу як це відбувалося в економічно розвинених країнах. Становлення й розвиток фондового ринку України відбувалося в несприятливому соціально-економічному

середовищі й не було органічним результатом розвитку економіки. У вітчизняній економіці на момент виникнення фондового ринку вільні кошти, як джерела інвестиційних ресурсів практично були відсутні. Із цього приводу ще А. Сміт у своїй роботі «Дослідження про природу й причини багатства народів» писав: «Коли запаси, якими володіє людина, не перевищують кількості, достатньої тільки на їжу для неї протягом декількох днів і тижнів, вона рідко думає про здобування з них якогось доходу» [3, с. 117].

В Україні фондова біржа як механізм перетворення коштів в інвестиції не зіграла якоїсь помітної ролі в акумулюванні вільних грошей населення й підприємств. Країна виявилася абсолютно не готовою до появи фондового ринку ні з погляду кадрового складу, ні з погляду розуміння процесів, що відбуваються на ринку цінних паперів. Специфіка становища фондового ринку в країні в період переходу до ринкової економіки характеризується тим, що він практично зовсім не мав передумов для розвитку всередині одержавленої економічної системи. Це відрізняє його від інших сегментів народного господарства, таких, як банківська справа, страхування, промисловість, які й раніше функціонували, хоча й трохи на інших засадах.

Український фондовий ринок, створений адміністративним шляхом, не був затребуваний до початку «великої» приватизації. Починаючи з 1991 року, в Україні починається процес роздержавлення власності, який став основним поштовхом для становлення фондового ринку України. У постанові Верховної Ради України «Про концепції функціонування й розвитку фондового ринку України» сказано, що «приватизація повинна стати одним з основних джерел появи цінних паперів у процесі розвитку фондового ринку» [4, с. 275]. Але головні цілі приватизації істотно відрізняються від цілей створення фондового ринку.

Фахівці відзначають подвійний вплив приватизації на становлення фондового ринку України: з одного боку, реформа сприяла створенню умов виникнення цінних паперів, з іншого – гальмувала розвиток фондового ринку, тому що приватизаційні сертифікати вільно не оберталися й мали дуже низький номінал, що не могло забезпечити формування повноцінного власника приватизованих об'єктів [5, с. 3].

Таким чином, український фондовий ринок був створений практично за рахунок приватизаційних коштів, без істотної участі заощаджень населення.

В умовах нерозвинутого вітчизняного фондового ринку приватизація, прямо пов'язана з акціонуванням підприємств, послужила поштовхом формування фондового ринку, оскільки створила умови для участі на цьому ринку підприємств і населення.

Вплив приватизації на формування фондового ринку здійснювався по декількох напрямках: прямим (поява приватизаційних сертифікатів) і непрямым чином (створення сприятливого економічного середовища для існування й розвитку ринку цінних паперів шляхом створення відкритих акціонерних товариств на основі державних підприємств, що підлягають приватизації). Тобто приватизація – це початковий етап відродження фондового ринку України, перетворення цінних паперів у фінансовий інструмент, доступний широким верствам населення.

Таким чином, можливо зробити висновок, що особливості фондового ринку України пов'язані

з тим, що він з'явився та розвивається в умовах переходу від планової економіки до змішаної ринкової орієнтації. Ці умови характеризуються революційним характером перетворень, нестабільністю стану економіки та товариства, наявністю великої кількості шляхів переходу, наявністю особливих економічних форм, які функціонують з застосуванням принципів як планового так і ринкового шляху господарювання.

Стосовно проблем розвитку фондового ринку України, переважна їх більшість має організаційний характер. Однією з головних проблем розвитку фондового ринку є недосконалість законодавства у сфері регулювання діяльності на ринку цінних паперів, через що спостерігаються численні порушення прав інвесторів. Законодавча неврегульованість зумовлює низький рівень корпоративного управління в акціонерних товариствах та порушення у сфері реєстрації прав власності [11, с. 99].

Серед проблем розвитку фондового ринку доцільно зазначити відсутність належної державної підтримки, оскільки роль держави полягає переважно у створенні зайвої регуляторної структури замість необхідного сприяння розвитку інвестиційної складової ринку цінних паперів.

Відсутність розвиненої мережі інституційних інвесторів також негативно позначається на розвитку фондового ринку. Недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди, страхові компанії традиційно є найактивнішими учасниками фондових ринків розвинутих країн. В Україні ці інститути поки ще перебувають на початковому етапі свого розвитку і не мають значних ресурсів для інвестування в цінні папери.

Окрему увагу при дослідженні проблем розвитку фондового ринку України необхідно приділити причинам низького рівня участі населення в діяльності фондового ринку. Серед таких причин слід акцентувати увагу на наступні:

- недовіра населення до ринку цінних паперів, що обумовлюється негативним досвідом у минулому, нестабільністю політичної ситуації, недовірою до держави;
- низька інформованість населення про можливості ринку цінних паперів;
- брак коштів для вкладання внаслідок низького рівня доходів населення;
- низький рівень прибутковості вкладень у цінні папери із точки зору населення;
- низька інформованість населення про ризики і заходи їх уникнення тощо [11, с. 100].

На сьогодні загальновідомим є факт невиконання фондовим ринком України своїх функцій, тобто фондовий ринок не сприяє залученню інвестицій і перерозподілу капіталу. У зв'язку з цим можна виділити ще цілу низку проблем, яка потребує їх розв'язання, а саме: невеликий обсяг і неліквідність, низький рівень капіталізації, високий ступень ризиків, нестача кваліфікованого персоналу, відсутність відкритого доступу до інформації, порушення прав інвесторів [8, с. 30].

Впровадження відповідних заходів щодо подолання даних проблем дозволить розширити інфраструктуру фондового ринку та створити сприятливі умови для розміщення фінансових ресурсів, стимулювати інвестиційну активність у країні тощо.

Незважаючи на окремі позитивні тенденції фондовий ринок залишається одним з найбільш слабких елементів вітчизняної фінансової системи. Різні етапи перехідного процесу вимагають від

фондового ринку вирішення специфічних завдань, характерних для відповідного етапу трансформації. Складність ситуації в тому, що сам фондовий ринок перебуває на стадії становлення і розвитку.

Наприклад, на сучасному етапі розвитку біржової торгівлі в Україні існує ще багато невирішених проблемних питань, які потребують детального вивчення. Це насамперед стосується таких проблем:

- Недостатня пропозиція інструментів фондового ринку з зрозумілими для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризиковості, ліквідності та захищеності, а також відносно незначним обсягом інвестиційного капіталу;

- Низький рівень капіталізації фондового ринку;
- Відсутність ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації та, як наслідок, обмеженість вторинного ринку;

- Низький рівень прозорості фондового ринку: інформація, яка доступна серед учасників ринку про діяльність не завжди достатня, актуальна і об'єктивна;

- Недостатня розвиненість ринків базових інструментів і недосконале законодавче регулювання у цій сфері, які зумовили фактичну відсутність повноцінного ринку деривативів;

- Складність організації і проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку, яка значно зменшує можливість доступу інвесторів до об'єктів інвестування;

- Відсутність охоплення сегментом ринку похідних фінансових інструментів валютного та товарного ринків, при тому що формування справедливих цін на важливі для економіки країни товари, такі як енергоносії, зерно, метали, продукція хімічної промисловості, дерево і т.п., неможливо без використання строкових інструментів.

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розвитку фінансової системи. Її ефективна реструктуризація, подальший розвиток фондового ринку винятково на основі саморегуляції ринкових відносин є неможливими. Це пояснюється тим, що ринкові відносини які нещодавно утворилися ще повністю не сформувалися. Тому темпи розвитку фондового ринку, його якісні аспекти, а також розкриття його інвестиційного потенціалу, залежать від конкретних заходів державної політики у сфері фінансового сектору.

Таким чином, майбутній розвиток фондового ринку неможливий без реформування більшості складових ринку та усунення перешкод, які заважають цьому розвитку. Держава повинна здійснити наступні заходи:

А) Збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку шляхом:

- розширення пропозиції цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками;
- поліпшення інформаційної прозорості фондового ринку України;
- удосконалення принципів функціонування фондового ринку та впровадження нових видів інструментів;
- Сприяння розвитку та становленню потужних інституційних інвесторів.

Б) Удосконалити ринкову інфраструктуру і забезпечити її надійне функціонування шляхом:

- завдяки модернізації депозитарної системи;
- консолідації інформаційної та технологічної біржової системи фондового ринку;

- підвищення вимог до професійних учасників фондового ринку.

В) Податкове та валютне стимулювання фондового ринку України шляхом:

- удосконалення та оптимізації режиму валютного регулювання операцій з цінними паперами в Україні;
- формування сприятливого податкового клімату для учасників ринку.

Для подальшого розвитку фондового ринку України та його становлення в якості ефективної системи акумулювання і перерозподілу ресурсів з метою подолання інвестиційної кризи, відродження зростання державного виробництва представляються необхідними такі організаційно - економічні заходи:

- Подальше нарощування обсягів операцій з цінними паперами на первинному і вторинному секторах фондового ринку. Зростання масштабів ринку зобов'язаний супроводжуватися вдосконаленням структури цінних паперів, що перебувають в обігу, спрямованої на прискорення залучення інвестиційних ресурсів в економіку.

- Істотне розширення кола емітентів фондового ринку, передусім, за рахунок великих компаній, більш привабливих для інвесторів, у тому числі й іноземних. Залучення іноземного капіталу в процесі акціонування може бути посилено шляхом створення умов та надання стимулів закритим акціонерним товариствам з метою перевтілення їх у відкриті.

- Розвиток контролю з боку державних органів за діяльністю фінансових посередників з метою забезпечення ними належного інвестування цінних паперів. В даний час в роботі фінансових посередників (інвестиційних фондів, компаній і т.п.) спостерігаються негативні тенденції, що ведуть до практичної незахищеності інвесторів. Одне з найважливіших перешкод - висока питома вага у статутних фондах інвестиційних структур неліквідних або низьколіквідних цінних паперів, що в свою чергу веде до того, що ці структури не здатні відповідати за своїми зобов'язаннями перед інвесторами по закінченню терміну дії договорів і нести матеріальну відповідальність у разі банкрутства.

- Фінансові посередники зобов'язані діяти в якості брокерів, тобто вести комісійні операції, а не лише використовуватися як інституційні інвестори. Брокерська діяльність, підтримувана органами державного регулювання фондового ринку, дозволить значно підвищити рівень захисту інтересів міноритарних інвесторів.

Звичайно великим поштовхом до розвитку фондового ринку України має стати міжнародна інтеграція у світові фондові ринки і в першу чергу взаємодії з найближчим сусідом - Російською Федерацією.

Процеси формальної інтеграції у фінансовій сфері Росії та України розвиваються слабо.

Тим часом значні досягнення в галузі неформальної інтеграції могли б бути підкріплені міждержавними угодами двох країн, що дозволило би забезпечити крос - лістинг цінних паперів, взаємний доступ фінансових інститутів на ринки двох країн та інші напрями взаємодії на фондовому ринку. Подібна законодавча база могла б послужити «пілотним проектом» для правового забезпечення фінансової інтеграції фондових ринків інших країн СНД.

Не треба забувати, що фондовий ринок України перебуває на самому початку свого розвитку. Він змушений пройти всі складні етапи становлення і

хвороби росту, для того щоб стати реальним економічним індикатором і ефективним механізмом інвестування, а не відірваним від реальності спекулятивним інструментом, яким він є сьогодні. Без активної участі держави та її громадян, пройти цей шлях неможливо.

Сильний і ефективний фондовий ринок - це, в першу чергу, показник сильної та ефективної економіки. Розвиток виробничої та фінансової

сфери має відбуватися паралельно. Незважаючи на відсталу інфраструктуру і застарілі виробничі фонди, наша країна володіє великим промисловим потенціалом. Як тільки вітчизняна економіка почне нормально розвиватися, модернізуючись і залучаючи інвестиції, на повну міць запрацює і фондовий ринок, тому що на сьогоднішній день це найефективніший інструмент для заробітку грошей у світі.

#### Список літератури:

1. Энгельс, Ф. Биржа [Текст] / Ф. Энгельс // Маркс, К. Капитал. – М. : Изд-во полит. лит., 1978. – Т. 3, ч. 2. – С. 990-991.
2. Назарчук М. Фондові біржі на ринку цінних паперів України: проблеми й перспективи розвитку [Текст] / М. Назарчук. – Донецьк : Південно-Схід, Лтд, 2002. – 140 с.
3. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М. : Ось-89, 1997. – 257 с.
4. Владигеров Т. Фиктивный капитал [Текст] / Т. Владигеров. – М. : Изд-во иностр. лит., 1963. – 542 с.
5. Про Концепцію функціонування та розвитку фондового ринку України [Текст] : Постанова Верховної Ради України : [від 22 вересня 1995 р.].
6. Лудишин В. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К. : Вид. центр «ДрУК», 2002. – С. 86.
7. Пилипко В. С. Розвиток фондового ринку і перспективи зростання інноваційного потенціалу АТ // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 92-107.
8. Гапонюк О. І. Розвиток фондового ринку України як чинник підвищення рівня конкурентоспроможності держави / О. І. Гапонюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – С. 29-32.
9. Гриценко Л. Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах глобалізації / Л. Л. Гриценко // Вісник УАБС Національного банку України. – 2010. – № 4. – С. 41-48.
10. Бедіна Н. С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України // Економіка промисловості. – 2008. – № 3. – С. 24-27.
11. Чернишук В. Р. Розвиток ринку цінних паперів: проблеми й перспективи / Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 96-103.
12. Пилипко В. С. Розвиток фондового ринку і перспективи зростання інноваційного потенціалу АТ // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 92-107.

**Штуца В. Н.**

Национальный университет «Одесская юридическая академия»

#### ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

##### Резюме

В статье рассмотрены проблемы развития фондового рынка Украины и предложены варианты их решения. Основной функцией, которую выполняет рынок ценных бумаг в экономике страны, является перераспределение инвестиционных ресурсов и обеспечения денежным капиталом потребностей производства. Для выполнения этой функции должен действовать развитая инфраструктура фондового рынка, быть введен широкий спектр инструментов и эффективные механизмы взаимодействия участников рынка.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, проблемы развития, фондовые биржи, операции с ценными бумагами, финансовые посредники, профессиональные участники фондового рынка, инвестиции, приватизация, меры государства в сфере развития финансовой системы.

**Shtuza V. N.**

National University «Odessa Juridical Academy»

#### PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF STOCK MARKET IN UKRAINE

##### Summary

The article concern the problems of Ukraine's stock market and proposed problem solutions.

The main function of the stock market in the economy is the redistribution of investment resources and money capital needs. To perform this function should operate infrastructure of stock market, must be introduced a wide range of tools and mechanisms for effective interaction of market participants.

**Key words:** stock market, development issues, stock exchanges, securities transactions, financial intermediaries, professional stock market investment, privatization, state activities in the development of the financial system.

УДК 658.16

Юрій Е. О.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

## САНАЦІЯ ЯК СИСТЕМА ЗАХОДІВ ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто суть й обґрунтовано мету санації підприємства як основного суб'єкта економічних відносин. Визначено, що санація включає в себе цілий комплекс заходів, які здатні оздоровити підприємство, покращити його фінансово-господарський стан, запобігти банкрутству та ліквідації, а також підвищити його прибутковість і конкурентоспроможність на ринку в довгостроковій перспективі.

**Ключові слова:** санація, мета санації, форми та види санації, санаційні заходи.

**Постановка проблеми.** У процесі становлення ринкових відносин в Україні питання пов'язані з санацією підприємства мають важливе практичне значення. В даний час кожен суб'єкт, незалежно від виду основної діяльності і форми власності, має реально опіювати як власний фінансовий стан, так і фінансовий стан потенційних партнерів чи контрагентів.

Недостатній фінансовий стан підприємства є причиною його неплатоспроможності, погіршення фінансової стійкості, які призводять до незапланованих втрат і недосягнення необхідного фінансового результату чи навіть банкрутства. Тому дослідження фінансових засад проведення санації та стабілізації діяльності підприємства є важливим для забезпечення його подальшої ефективної роботи в ринкових умовах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

Проблему виходу підприємств із кризи та здійснення їх фінансового оздоровлення досліджували у різні періоди такі зарубіжні економісти, як В. Ахіллес, Б. Бекенферде, Й. Брандштеттер, А. Бюргер, А. Енгбердінг, С.-Е. Глесс, Р. Фішер, Д. Фехнер, Й. Спрінк та інші. З питань антикризового управління підприємствами, банкрутства, санації і реструктуризації та їх впливу на розвиток окремих підприємств, так і національної економіки в цілому цілу низку наукових досліджень провели вітчизняні науковці, серед яких: Н.Я. Вульчин, І.О. Гнеушева, Л.Л. Гриценко, О.В. Іщенко, О.В. Мозенкова, Л.В. Панчук, І.Й. Плікус, Л.С. Ситник, О.О. Терещенко, О.В. Ткачевська, А.В. Череп, О.О. Шапурової, П.І. Юхименко та ін. Особливо варто згадати і про вагомий внесок у розвиток теорії криз, який зробив М. Туган-Барановський.

Дослідженню цієї проблематики постійну увагу приділяють учені країн з трансформаційною економікою, зокрема Г.А. Александров, В.А. Барінов, В.А. Богомолов, А.Г. Грязнова, Г.П. Иванов, В.І. Кошкін, Е. А. Уткін та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах нестабільності економіки, зумовленої світовою фінансовою кризою, нестабільності фінансового ринку в Україні, різких коливань валютних курсів, високих темпів інфляції особливо актуальним є питання вироблення пропозицій та запровадження заходів, які б давали можливість запобігати фінансовій кризі та банкрутству підприємства.

**Мета статті.** Метою дослідження є узагальнення теоретичних засад санації підприємства, дослідження процесу санації на підприємстві та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму її проведення на підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу.** Антикризове управління підприємством є невід'ємним елементом єдиної системи управління і являє собою сис-

тему заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи, що є передумовою його успішного фінансового оздоровлення [7, с. 130].

Головним інструментом антикризового фінансового управління є санація. Термін «санація» походить від латинського «sanare» – оздоровлення, видужання. Окремі вітчизняні автори із санацією ототожнюють лише заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються з допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і спрямовані на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації. Із цим не можна погодитись, оскільки мобілізація внутрішніх фінансових резервів є невід'ємною складовою процесу оздоровлення будь-якого підприємства.

Розглянемо основні підходи до визначення санації підприємства.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», виділяють такі два поняття, як «санація» та «санація боржника до порушення справи про банкрутство».

Під санацією розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Санація боржника до порушення справи про банкрутство – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, кредитор боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до порушення провадження у справі про банкрутство [1].

В.П. Ельсуков, В.С. Каменков, Б.И. Конанов дають наступне визначення санації: «процедура, що передбачає заходи щодо фінансового оздоровлення боржника, тобто відновлення платоспроможності» [3, с. 136].

Г.О. Крамаренко і О.Є. Чорна стверджують, що «санація – це система заходів, проведених для поліпшення фінансового стану підприємства з метою запобігання їх банкрутства та підвищення конкурентоспроможності, особливо в періоди економічних криз» [3, с. 136].

І.Й. Плікус зазначає, що «санація – це система заходів, здійснюваних для запобігання банкрут-



ства промислових, торговельних, банківських монополій, яка може відбуватися злиттям підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства» [4, с. 70].

О.О. Терещенко вважає, що «санація підприємства – заходи фінансово-економічного характеру, які відбивають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства» [6, с. 127].

На думку М. Титова «санація – оздоровлення неспроможного боржника, надання йому фінансової допомоги з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних та фізичних осіб, спрямовані на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутства» [3, с. 138].

Отже, як показали наведені визначення, окремі автори розглядають санацію підприємства, з одного боку, як процедуру оздоровлення боржника, надання йому фінансової допомоги, а з іншого – як комплекс заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємства з метою запобігання його банкрутства та підвищення конкурентоспроможності.

Тому виникає необхідність подальшого поглиблення науково-методичних підходів щодо трактування поняття «санація підприємства».

Із широкого спектра думок щодо сутності поняття санації відомі економісти, провідні фахівці з питань виведення підприємств із фінансової кризи Н. Здравомислов, Б. Беккенферде, М. Гелінг синтезували єдине визначення: «Санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді».

Тобто санація – це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення [5, с. 68].

На нашу думку, наведене визначення втілює комплексний підхід до поняття «санація», є універсальним і всебічно висвітлює економічну сутність санації підприємства, адже охоплює систему заходів, які здатні вивести підприємство з кризового стану шляхом його оздоровлення, поліпшення фінансового стану, запобігання банкрутству та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

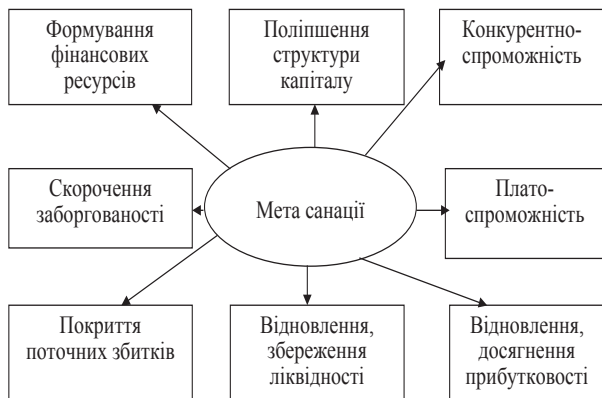


Рис. 1. Економічний зміст мети фінансової санації

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення усіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру, що відображено на рис. 1 [2, с. 34].

Особливе місце у процесі санації посідають заходи фінансово-економічного, організаційно-правового, виробничо-технічного характеру та соціальні заходи.

Заходи фінансово-економічного характеру являють собою фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств. Джерелами фінансування санації можуть бути кошти, залучені на умовах позики або на умовах власності, на поворотній або безповоротній основі.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо.

У цьому контексті розрізняють два види санації:

- зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника;
- зі зміною організаційно-правової форми санованого підприємства.

Виробничо-технічні санаційні заходи пов'язані, насамперед, з модернізацією та оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва [3, с. 16].

Оскільки санація підприємства пов'язана, як правило, зі скороченням зайвого персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру. Особливо це стосується фінансового оздоровлення підприємств-гігантів або підприємств-міст. Саме тому необхідно вести помірковану політику звільнення у взаємозв'язку із реалізацією соціального плану проекту санації.

Тут можуть бути передбачені такі заходи, як створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо. При здійсненні санації необхідним є також визначення напрямів здійснення санації та вибір її форм. До напрямків санації відносять санації підприємств, направлені на рефінансування його боргу та санації направлені на реструктуризацію чи реорганізацію підприємств.

Основними формами санації підприємства, що направлена на рефінансування боргу є: дотації та субвенції за рахунок бюджетних коштів, державне пільгове кредитування, державна гарантія комерційним банкам за кредитами підприємств, цільові банківські кредити, реструктуризація короткострокових в довгострокові кредити.

Проекти санації в обов'язковому порядку проходять державну експертизу щодо оцінки їх якос-

ті та визначення суб'єктів господарювання, для яких необхідна державна фінансова підтримка.

У вітчизняній практиці відбір суб'єктів господарювання, яким можливо надати державну підтримку, визначається за відповідними, раніше визначеними критеріями. Крім того, здійснюється діагностика їх фінансово-майнового становища.

Для отримання державної підтримки проводиться обґрунтування техніко-економічних показників санації підприємства. Найбільша увага приділяється: попиту на продукцію та аналізу ринку; собівартості продукції; оцінці ефективності заходів із санації підприємства; головним техніко-економічним показникам, які підлягають санації, і фінансовій та економічній оцінці санації; забезпеченню ресурсами, напрямом їх поповнення; персоналу, продуктивності праці та ін. Ефективність санації визначається шляхом співвідношення результатів і витрат на її здійснення у відповідній формі.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації санаційних заходів, що здійснюється через систему оперативного фінансового контролінгу фінансовою службою підприємства [8, с. 230].

Санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх чи внутрішніх фінансових джерел вдається нормалізувати господарську діяльність

підприємства та уникнути його банкрутства і забезпечити прибутковість в майбутньому.

Таким чином, дослідивши підходи до визначення сутності поняття «санація» можемо визначити, що вона включає в себе цілий комплекс заходів, які здатні оздоровити підприємство, покращити його фінансово-господарський стан, запобігти банкрутству та ліквідації, а також підвищити його прибутковість і конкурентоспроможність на ринку в довгостроковій перспективі.

**Висновки та пропозиції.** Отже, в сучасних умовах санація підприємства має значний економічний потенціал та входить до системи найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємства, що допомагає відновити його платоспроможність і прибутковість.

Відсутність в Україні висококваліфікованих санаторів зумовлена недосконалістю податкового, фінансово-кредитного, цінового і митного законодавства. Розв'язання цих питань сприятиме подоланню кризи, прискоренню економічної стабілізації і поліпшенню фінансового стану підприємств. Подальшого розвитку потребують дослідження в напрямі пошуку показників результативності використання інноваційних програм, адекватних новим умовам формування конкурентного середовища.

#### Список літератури:

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14 травня 1992 року № 2343 – XII.
2. Іщенко О. В. Генеза економічної сутності санації господарюючих суб'єктів / О. В. Іщенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С. 32-37.
3. Колісник М. К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посіб. / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Віблій. – К. : Кондор, 2007. – 272 с.
4. Плікус І. Й. Удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств / І. Й. Плікус, Н. В. Новак, Т. М. Мільчаковська // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. – № 1(Том 2). – С. 69-77.
5. Слізкова Г. В. Особливості кризових явищ та антикризового управління в Україні / Г. В. Слізкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 10. – С. 66-72.
6. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : ЮШУ, 2009. – 552 с.
7. Ткачевська О. В. Суть антикризового управління підприємством / О. В. Ткачевська // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 127-131.
8. Шапурова О. О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О. О. Шапурова // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2009. – № 1. – С. 228-232.

**Юрій Е. О.**

Буковинський державний фінансово-економічний університет

### САНАЦИЯ КАК СИСТЕМА МЕРОПРИЯТИЙ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### Резюме

Рассмотрена сущность и обоснованы цели санации предприятия как основного субъекта экономических отношений. В статье определено, что санация включает в себя комплекс мероприятий, которые способны санировать предприятие, улучшить финансово-хозяйственное состояние, предотвратить банкротство и ликвидацию, а также повысить его доходность и конкурентоспособность на рынке в долгосрочной перспективе.

**Ключевые слова:** санация, цель санации, формы и виды санации, санационные мероприятия.

**Yuriy E. O.**

Bukovyna State University of Finance and Economics

### READJUSTMENT AS A SYSTEM OF ACTION ENTERPRISE RESTRUCTURING

#### Summary

The essence and the purpose of enterprise readjustment as the main subject of economic relations were studied. It was determined that the reorganization includes a set of measures that can turnaround the enterprise, improve its financial and economic situation, avoid bankruptcy and liquidation, as well as increase its profitability and competitiveness in the market in prospect.

**Key words:** readjustment, readjustment goal, forms and types of readjustment, readjustment measures.

УДК 658.8.011

Яцентюк С. В.

Національний гірничий університет

## ФОРМУВАННЯ ІДЕНТИЧНОСТІ ТА ІМІДЖУ БРЕНДУ У ПРОЦЕСІ ЙОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ

Досліджено теоретико-методологічні підходи до формування ідентичності та іміджу бренду у процесі його позиціонування, визначено сутність та мету існування ключових груп елементів ідентичності бренду. Запропоновано концептуальне уявлення про процес позиціонування бренду, проаналізовано співвідношення понять іміджу та ідентичності бренду. Обґрунтовано доцільність впровадження характеристики «розрив бренду», під яким розуміється відстань між сформованими асоціаціями, репутацією і ставленням до бренду та раціональними перевагами, рівнем захищеності, атрибутами, обіцянками і зобов'язаннями бренду.

**Ключові слова:** бренд, ідентичність бренду, імідж бренду, позиціонування, характеристики бренду, розрив бренду.

**Постановка проблеми.** Відповідність і коректність ринкового позиціонування бренду є ключовим фактором успіху чи занепаду бренду. Реалії функціонування вітчизняних промислових підприємств свідчать, що питання формування та розвитку ефективних брендів ще не посіли відповідних позицій у системі менеджменту. Здебільшого практика брендингу застосовується тими підприємствами, які орієнтовані на кінцевого споживача, тобто на ринках В2С. На ринках В2В (ринок товарів промислового призначення) практика брендингу здебільшого спостерігається тільки на загальнокорпоративному рівні. На рівні товарних груп та окремих товарів брендинг практично відсутній [1], що суттєво обмежує можливості вітчизняних підприємств щодо виходу на світові ринки на відповідному конкурентному рівні. Необхідно також підкреслити, що теорія і практика підходів, щодо ефективного формування і управління позиціонуванням бренду знаходиться у постійному русі і розвитку [2]. Однак існуючі підходи здебільшого або не адаптовано до вітчизняних реалій, або у них зосереджено увагу на функціонуванні підприємств на ринку В2С. Тому потрібно перманентне удосконалення теоретичних засад і практичних підходів, щодо формування та розвитку бренду, побудови ефективного механізму позиціонування брендів саме на ринках В2В.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Засновником концепції позиціонування у є американський вчений і маркетолог Дж. Траут, який вперше представив її в статті у 1969 р. [3]. З того часу він разом із іншим вченим і практиком Е. Райзом неодноразово удосконалював і доповнював цю концепцію. У своїх останніх роботах [4] вони формулюють основний принцип позиціонування бренду як такий, що він «...полягає не в тому, щоб створювати щось нове і відмінне від інших, а у маніпулюванні тим, що вже живе у думках споживачів, використовувати вже наявні зв'язки...» [4, с. 11]. Такі іноземні та вітчизняні вчені та практики, як Д. Аакер, А.Бадьїн, Ф. Віерсема, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, Ф. Котлер, Т. Нельсон, М. Неум'єр, В. Пустотин, В. Перція, С. Соммерсби, В. Тамберг, М. Трісі, А. Уиллер, В. Щербіна, М. Яненко та інші продовжують розвивати концепцію позиціонування бренду.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Ключові питання концепції позиціонування бренду, що потребують удосконалення полягають, по-перше, у тому, що досі не існує чіткої систематизації термінів та елементів, які задіяні у процесі позиціонування бренду, особливо це стосується його «ідентичності» та «іміджу» -

базових складових концепції, а, по-друге, саме позиціонування бренду розглядається, здебільшого, як рефлексія на реакцію цільової аудиторії бренду, тобто немає чіткого поділу на «позиціонування бренду», яке створюється його менеджерами (власниками) і реальною «позицією бренду», яку він займає в головах споживачів.

**Мета статті.** Головною метою роботи є дослідження сутності таких ключових комплексних об'єднань елементів бренду, як «ідентичність» та «імідж», характеристика їх складових й виділення базових відмінностей їх ролей у процесі позиціонування бренду з точок зору ключових стейкхолдерів бренду.

**Виклад основного матеріалу.** Впроваджуючи та реалізуючи власний товар / послуги на ринку промислові підприємства стикаються з тим, що тільки унікальних властивостей товару та наявності торгової марки недостатньо щоб диференціювати товар від конкурентів і створити їм конкурентні переваги.

Як свідчить практика діяльності багатьох успішних промислових підприємств, унікальність бренду і його позиціонування може бути досягнуто лише через формування його ідентичності. При цьому, аналізуючи існуючі підходи до сутності ідентичності бренду та систематизуючи їх з точки зору формування успішного бренду продукції промислового призначення необхідно підкреслити, що елементи бренду, які створюють концепцію ідентичності бренду мають на меті забезпечити формування на ринку й у свідомості цільової аудиторії такого позиціонування бренду, яке закладається власниками (менеджерами) бренду як цільове.

Серед основних елементів, що формують ідентичність бренду слід виділити чотири ключові групи (табл. 1):

1) Стратегічні сигнали, які подають концептуальне уявлення про бренд та його роль на ринку, доводяться до відповідних спонсорів бренду, персоналу компанії та контакторів через сутність бренду, його місію та візію.

2) Персональні сигнали, які відображають те, що бренд покликаний виконати по відношенню до клієнтів, і виражаються через цінності, особисті характеристики, обіцянки та зобов'язання бренду.

3) Портрет цільового споживача, який представляє собою комплексну характеристику ключових споживачів бренду (демографічну, психографічну, етнографічну та ін.), для яких призначені повідомлення бренду і для яких бренд є кращим можливим вибором.

4) Зовнішні сенсорні сигнали, які спрямовані на візуальну, аудіальну та іншу сенсорну ди-

Таблиця 1

## Сутність та мета існування ключових груп елементів ідентичності бренду

Елемент ідентичності	Сутність елементу	Мета існування
<b>I. Стратегічні сигнали</b>		
Місія бренду	Стратегічна мета існування бренду	Роз'яснює суть пропозиції бренду і запрошує стейкхолдерів до ефективної співпраці.
Візія бренду	Бажаний результат втілення стратегічної мети бренду	Покликана забезпечити впевненість у життєздатності бренду, сформувати чітке уявлення власників (менеджерів) бренду щодо того, чим бренд є на теперішній час і бачення того, чим він має бути у майбутньому.
Ключова сутність бренду	Ідея та ідентифікуюча риса того, чим виступає бренд для стейкхолдерів	Забезпечує диференціацію бренду від конкурентів на раціональному та психоемоційному рівні сприйняття та є стратегічною перевагою бренду
<b>II. Персональні сигнали</b>		
Цінності бренду (функціональні, соціальні, особистісні)	Бажана психологічна природа бренду, як особистості, яка виражається через людські особистісні характеристики.	Опис того, що з себе представляє бренд для покупця і заради чого він створений.
Особистісні характеристики		Спосіб представлення бренду споживачам і спілкування з ними
Обіцянки бренду	Споживчі переваги бренду	Яким чином бренд здатен вирішити проблеми споживача або поліпшити будь-які аспекти його життя
Зобов'язання бренду	Доводи та причини довіряти саме даному бренду	Хто (рекомендує, використовує, просуває) або що (деталі, унікальний авторитет продукту) виступає гарантом того, споживач може довіряти бренду.
<b>III. Сенсорні сигнали</b>		
Атрибути бренду	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Мультисенсорні сигнали (вид, звук, дотик, смак, запах, дії)</li> <li>• Фірмовий стиль бренду (ім'я, логотип, колір, дизайн, шрифт, упаковка, дрес-код, веб-сайт, мелодія, саундтрек, голос, бек-фон, ін.)</li> <li>• Легенди (історії, міфи) бренду.</li> </ul>	Способи вираження і втілення образу бренду, через які він може бути виявленим і диференційованим
<b>IV. Інформативна основа</b>		
Портрет цільового споживача (цільової аудиторії)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Структура та обсяг аудиторії</li> <li>• Уподобання, потреби та прагнення</li> <li>• Фактори прийняття рішення про купівлю / споживання</li> <li>• Соціально-демографічні характеристики</li> <li>• Тенденції розвитку аудиторії.</li> </ul>	Опис того, хто є споживачем та які уподобання, потреби та прагнення певної соціально-демографічної групи будуть задоволені.

Джерело: власна розробка автора

ференціацію бренду та можуть бути представлені через атрибути бренду.

Таким чином, позиціонування бренду слід розглядати як цільовий ре-зультат системної взаємодії унікальних властивостей товару, торгової марки та елементів ідентичності бренду (рис. 1.). Відповідно позиціонування відображає бажану з точки зору власників / менеджерів позицію бренду на ринку та у свідомості його цільової аудиторії; включає такі пропозиції бренду, які гарантуватимуть, що споживачі зможуть їх визначити, диференціювати і аутентифікувати із конкретним брендом; має на меті визначити конкурентні переваги бренду та доносити їх до свідомості цільової аудиторії щодо обраної позиції бренду. Крім того, комбінація елементів ідентичності бренду формується під впливом цілого комплексу факторів, що базуються на раціональних перевагах та захищеності бренду і впливають на формування необхідного іміджу бренду [4, с. 285; 5, с. 34].

Необхідно підкреслити, що, раціональні переваги продукції



Рис. 1. Концептуальне уявлення про процес позиціонування бренду

Джерело: власна розробка автора

бренду відіграють ключову роль у позиціонуванні та обумовлюють формування відповідного іміджу особливо для брендів продукції промислового призначення.

При формуванні відповідного іміджу брендів промислових підприємств необхідно враховувати те, що найчастіше основою прийняття рішення про покупку товару певного бренду є такі чинники, як загальна репутація і імідж підприємства-постачальника; частка ринку, яку займає компанія; досвід роботи компанії в даній галузі і ринку; досвід роботи з даним постачальником; ціна, умови оплати і кредиту; можливість адаптації до потреб замовника; особиста довіра до спеціалістів підприємства-постачальника, що обслуговують замовника; зручність замовлень і поставок; надійність і якість продукції; інноваційність і технологічність; диверсифікація і диференціація; додаткові сервісні послуги, що пропонуються підприємством-постачальником; додаткове навчання (професійна підготовка), які можуть надаватись підприємством-постачальником; дотримання термінів та умов постачання; простота і зручність у користуванні й обслуговуванні; умови після продажного обслуговування, тощо. Отже, в процесі формування та розвитку бренду створення відповідного іміджу є ключовим завданням бренд-менеджменту.

Розглядаючи сутність категорії «імідж бренду» (Brand Image), слід зазначити, що не дивлячись на те, що воно є менш суперечливим, ніж «ідентичність бренду», однак має певні відмінності у трактуванні, а, відповідно, й у процесі його створення та управління ним. Зокрема, термін «image» («образ») інтерпретується як сукупність не тільки «матеріальних» («видимих») характеристик об'єкта, але і «ідеальних» («невидимих») його характеристик [6]. Відповідно «імідж бренду» трактується як сприйняття бренду у свідомості людей. Імідж бренду є відображенням особистості бренду, думок, почуттів, очікувань цільової аудиторії від бренду [5 с. 83; 7; 8], тобто існуюче сприйняття бренду [9, с. 225] і, на відміну від ідентичності, імідж бренду фактично є відображенням того, як бренд виконує свої обіцянки [13] (табл. 2.).

Тобто імідж бренду слід розуміти, як споживче сприйняття бренду, яке рефлексивно формується цільовою аудиторією бренду на основі минулого досвіду споживання або спостереження за брендом

Таблиця 2

## Співвідношення понять сутності іміджу та ідентичності бренду

Характерна ознака	Ідентичність бренду	Імідж бренду
Джерело формування	Спонсори бренду	Контактори / споживачі.
Сутність	Цільове позиціонування бренду – обіцянки компанії щодо користі для споживача	Споживче сприйняття бренду (позиція бренду) – відображення ступеня виконання обіцянок
Часова орієнтація	Орієнтація на перспективу	Відображення минулого
Характер формування	Активний	Рефлексивний
Характер існування	Сутнісне, тривале, стійке	Поверхнєве, зовнішнє, мінливе

Джерело: складено автором на основі [5; 7; 9; 10].

через сукупність асоціацій, думок, почуттів, очікувань, дій і комунікацій бренду та відображає ступінь виконання брендом своїх обіцянок. Відповідно, досліджуючи елементи бренду, які формують його імідж, слід виділити три ключових елементи: асоціації бренду (Brand Associations), репутація бренду (Brand Reputation), відношення до бренду (Brand Attitude).

Підприємство, активно формуючи ідентичність бренду та створюючи його позиціонування, впливає на процес формування іміджу бренду перш за все через розвиток асоціацій, тобто через процес створення зв'язків між брендом та певними відчуттями, сприйняттями, уявленнями, ідеями і думками споживача. В процесі такого впливу та залежно від адекватності інструментів, методів та способів створення, споживачі формують асоціації різної сили: від слабких нечітких асоціацій до умовного рефлексу. При цьому слід враховувати, що процес формування асоціацій є безперервним і потребує постійної актуалізації, тобто поява нових сигналів щодо бренду повинна призводити до появи інших більш сильних та глибоких.

Асоціації бренду обумовлюються досвідом взаємодій споживача із брендом та виражаються ступеню того, як конкретний бренд пов'язується у свідомості споживача із загальною товарною категорією [5, 11, с. 25, 59]. При цьому сукупність асоціацій бренду формується як сукупність трьох елементів: індивідуальність брен-

Таблиця 3

## Характеристика елементів асоціацій бренду

Характеристики елементу	Елемент асоціацій бренду		
	Індивідуальність	Очікування	Сприйняття
Сутність	Сприйняття психологічної природи бренду як особистості	Суб'єктивні орієнтації, які споживачі мають щодо конкретного бренду	Цілісні образи, що виникають в наслідок прямого або опосередкованого контакту з брендом
Спосіб виразу	Сукупність людських характеристик (збудження, щирість, міцність, компетентність, вишуканість, тощо)	Сукупність установок, елементів знань, стереотипів поведінки, оцінок, переконань, намірів тощо	Емоції та уявлення бренду, які виникли на основі відображення окремих властивостей бренду при безпосередній дії комунікативних подразників
Призначення	Забезпечує комунікації та розуміння сутності бренду з боку споживача	Обумовлює пізнавальну, емоційну і поведінкову готовність до сприйняття бренду і його продукції та взаємодій з ними	Забезпечує інформативність бренду щодо його продукції, надає можливість адекватної оцінки реального значення, рейтингу, якості, ефективності, дружелюбності, відкритості бренду.
Зв'язок з елементами ідентичності	Відображення сприйняття стратегічних сигналів, цінностей та особистісних характеристик бренду	Відображення сприйняття обіцянок та зобов'язань бренду	Відображення впливу зовнішніх сенсорних сигналів і характеристик бренду на органи чуття споживачів

Джерело: розроблено автором.

ду (Brand Individuality), очікування від бренду (Brand Expectations) та сприйняття бренду (Brand Perception), - та сприймається стейкхолдерами бренду через комунікативні бренд-повідомлення (табл. 3).

Відповідно, елементи асоціацій бренду є прямим відображенням того наскільки цільова аудиторія та стейкхолдери підприємства сприйняли ті стратегічні, персональні та сенсорні сигнали, які сформувало підприємство в процесі позиціонування бренду.

У результаті формування асоціацій на протязі доволі тривалого періоду часу, під впливом внутрішнього сприйняття бренду споживачами і стейкхолдерами та під впливом системи сигналів підприємства – спонсора бренду формується відповідна репутація бренду, яка являє собою оцінку, загальну думку стейкхолдерів бренду як про якісні характеристики, переваги та недоліки бренду, так і про діяльність і комунікації бренду. Репутація бренду формується на підставі досвіду взаємовідносин стейкхолдерів із брендом на емоційному і функціональному рівні. У свою чергу, під впливом створеної у свідомості споживача та інших стейкхолдерів репутації формується ставлення до бренду. Саме ставлення споживачів до бренду у порівнянні із їх відношенням до інших брендів є віддзеркаленням того, що люди думають про бренд, а також того чи відповідає продукція бренду потребам споживачів, і того, наскільки продукт їм потрібен. Відповідно, можна стверджувати, що ставлення споживачів до бренду є своєрідним віддзеркаленням поточного стану

бренду й можливих перспектив його існування та розвитку.

У процесі формування іміджу бренду та його складових у свідомості споживача та на ринку формується певна позиція бренду (Brand Position), яка відображає те місце, яке займає бренд у свідомості споживачів по відношенню до конкурентів і яке базується на здатності бренду виконувати свої обіцянки і зобов'язання та відповідати ідентичності бренду, яка закладається спонсором бренду в процесі позиціонування бренду.

**Висновки і пропозиції.** Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що підприємство, формуючи та розвиваючи бренд, закладає бажані параметри позиціонування бренду (раціональні переваги, ідентичність та захищеність бренду), які в процесі ринкової взаємодії економічних суб'єктів сприймаються стейкхолдерами бренду та формують відповідну позицію бренду. В процесі ринкової взаємодії як саме підприємство, так і стейкхолдери бренду підпадають під вплив множини внутрішніх та зовнішніх факторів, що призводить до можливості появи відмінностей між реальною позицією бренду та запланованим його позиціонуванням. Таке явище повинно розглядатись як розрив бренду (Brand Gap), який може бути як джерелом додаткових прибутків, так і збитків підприємства.

Розрив бренду слід вимірювати, як відстань між сформованими асоціаціями, репутацією і відношенням до бренду з одного боку і раціональними перевагами, рівнем захищеності, атрибутами, обіцянками і зобов'язаннями бренду з іншого.

#### Список літератури:

1. Яцентюк С. В. Формування брендів промислової продукції: сучасні підходи / С. В. Яцентюк // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 4. – С. 84-92.
2. Voronkova A. E. Theoretical approaches to the essence of the brand for products of industrial enterprises / A. E. Voronkova, S. V. Yatsentyuk // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2. – С. 147-155
3. Trout J. «Positioning» is a game people play in today's me-too market place. — Industrial Marketing, 1969, June – Vol. 54. – No.6. – P. 51-55.
4. Райс Э. Позиционирование: битва за умы / Э. Райс, Д. Траут: Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского – СПб. : «Издательский дом ПИТЕР», 2007. – 272 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Ф. Котлер / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб. : «Изд. дом ПИТЕР», 2006. – 464 с.
6. Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B сфере. Зачем нужен бренд-менеджмент на промышленных рынках? / Ф. Котлер, В. Пфферч. – СПб. : Вершина, 2009. – 432 с.
7. Панасюк А. Ю. Имидж: определение центрального понятия имиджологии / А. Ю. Панасюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // [http://www.academim.org/art/pan1\\_2.html#](http://www.academim.org/art/pan1_2.html#) [Заголовок з екрану].
8. Американська асоціація маркетингу (American Marketing Associations – AMA) // Official web-site of the American Marketing Associations [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.marketingpower.com/\\_layouts/Dictionary.aspx?dLetter=B](http://www.marketingpower.com/_layouts/Dictionary.aspx?dLetter=B).
9. Official web-site of the MSG Management Study Guide [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.managementstudyguide.com/identity-vs-image.htm>.
10. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер [Електронне джерело]. – Режим доступа : <http://rudocs.exdat.com/docs/index-28703.html>.
11. Official web-site of the SlideShare Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.slideshare.net/air/brand-image>.
12. Келлер К. Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Л. Келлер ; 2-е издание, пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704 с.

**Яцентюк С. В.**

Национальный горный университет

### ФОРМИРОВАНИЕ ИДЕНТИЧНОСТИ И ИМИДЖА БРЕНДА В ПРОЦЕССЕ ЕГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

#### Резюме

Исследованы теоретико-методологические подходы к формированию идентичности и имиджа бренда в процессе его позиционирования, определены сущность и цели существования ключевых групп элементов идентичности бренда. Предложено концептуальное представление о процессе позиционирования бренда, проанализировано соотношение понятий имиджа и идентичности бренда. Обоснована целесообразность введения характеристики «разрыв бренда», под которым понимается расстояние между сформированными ассоциациями, репутацией и отношением к бренду и рациональными преимуществами, уровнем защищенности, атрибутами, обещаниями и обязательствами бренда.

**Ключевые слова:** бренд, идентичность бренда, имидж бренда, позиционирование, характеристики бренда, разрыв бренда.

**Yatsentyuk S. V.**

National Mining University

### CREATING THE BRAND IDENTITY AND BRAND IMAGE IN PROCESSE OF ITS POSITIONING

#### Summary

Theoretical and methodological approaches to identity and brand image in the process of positioning were discovered, the essence and purpose of existence of the key elements of brand identity groups were identified. Conceptual understanding of the process of brand positioning was proposed, analyzes of correlation between the nature of the image and brand identity was conducted. The expediency of introduction of such characteristic as the «brand gap», which refers to the distance between created associations, reputation and attitude towards the brand rational advantages, the level of security, attributes, promises and commitments brand.

**Key words:** brand, brand identity, brand image, positioning, brand characteristics, brand gap.

## НАШІ АВТОРИ

1. **Гриньова Валентина Миколаївна** – доктор економічних наук, професор Харківського національного економічного університету
2. **Золотухіна Вікторія Борисівна** – магістрант кафедри економіки підприємства Донецького національного технічного університету
3. **Кондратова Анастасія Ігорівна** – магістр Донецького національного технічного університету
4. **Корольков Володимир Євгенійович** – кандидат економічних наук, професор Фінансового університету при Уряді Російської Федерації
5. **Осипчук Мар'яна Дмитрівна** – кандидат економічних наук Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України
6. **Пантелєєва Наталія Миколаївна** – кандидат технічних наук, доцент, докторант Університету банківської справи Національного банку України
7. **Панченко Ольга Вікторівна** – науковий співробітник Інституту продовольчих ресурсів Національної академії аграрних наук України
8. **Пастушенко Олексій Олегович** – аспірант кафедри управління персоналом та економіка праці економічного факультету Донецького національного університету
9. **Пецькович Марія Дмитрівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
10. **Пішеніна Тетяна Іллівна** – доктор економічних наук, професор Міжнародного університету «Україна»
11. **Погоріла Інна Іванівна** – кандидат економічних наук Буковинського державного фінансово-економічного університету
12. **Пожарицька Ірина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
13. **Пойга Ірина Олександрівна** – аспірант Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України
14. **Полиця Артем Олегович** – магістрант Донецького національного технічного університету
15. **Попкова Олена Олексіївна** – аспірант Львівської комерційної академії
16. **Постоленко Юлія Петрівна** – аспірант Одеського національного економічного університету
17. **Правдивцев Павло Анатолійович** – кандидат економічних наук Донецького національного університету
18. **Разінькова Міла Юріївна** – аспірант кафедри менеджменту Харківського національного економічного університету
19. **Редіна Євгенія Валентинівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри національної економіки Національного університету «Одеська юридична академія»
20. **Резнікова Ольга Сергіївна** – доктор економічних наук, професор Національного університету біоресурсів і природокористування України, Південний філіал «Кримський агротехнологічний університет»
21. **Ремига Юлія Сергіївна** – асистент кафедри логістики Національного авіаційного університету
22. **Романенко Катерина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри національної економіки Національного університету «Одеська юридична академія»
23. **Руженська Тетяна Миколаївна** – здобувач кафедри податків та оподаткування Національного університету державної податкової служби України
24. **Савченко Тетяна Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи Інституту економіки та бізнесу Луганського національного університету імені Тараса Шевченка
25. **Савчук Ольга Павлівна** – аспірант кафедри прикладної математики і соціальної інформатики Хмельницького національного університету
26. **Святаш Світлана Василівна** – студент-магістр Буковинського державного фінансово-економічного університету
27. **Соколовський Євген Анатолійович** – аспірант кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету
28. **Сорочан Дмитро Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Луганського національного університету імені Тараса Шевченка
29. **Сосновська Ольга Олександрівна** – асистент Донецького національного університету



30. **Сподарева Олена Григорівна** – викладач кафедри «Економіки та підприємництва» ПрАТ Донецького інституту Міжрегіональної Академії управління персоналом
31. **Стельмашенко Олена Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
32. **Терещенко Елеонора Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету
33. **Титаренко Любов Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
34. **Титаренко Галина Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного університету державної податкової служби України
35. **Томашевська Олена Юріївна** – аспірант кафедри економіки підприємства Донецького національного технічного університету
36. **Тришкіна Ніна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, директор Хмельницького торговельно-економічного коледжу Київського національного торговельно-економічного університету
37. **Усатюк Тетяна Михайлівна** – студентка Фінансового університету при Уряді Російської Федерації
38. **Фураєва Наталія Вікторівна** – аспірант кафедри економіки підприємства та менеджменту Донецького університету економіки та права
39. **Хобта Валентина Михайлівна** – доктор економічних наук, професор Донецького національного технічного університету
40. **Холод Вікторія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
41. **Царук Анна Юріївна** – аспірант економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка
42. **Цибульська Елеонора Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»
43. **Чобіток Вікторія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри ЕтаОДСГ Української інженерно-педагогічної академії
44. **Чумак Лариса Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент Української інженерно-педагогічної академії
45. **Швець Ірина Борисівна** – доктор економічних наук, професор Донецького національного технічного університету
46. **Шилова Лариса Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного технічного університету
47. **Штуца Віктор Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри національної економіки Національного університету «Одеська юридична академія»
48. **Юрій Едуард Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент Буковинського державного фінансово-економічного університету
49. **Яцентюк Станіслав Васильович** – асистент кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету