

# НАУКОВИЙ ВІСНИК

**ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

**Рік заснування 1996**

**Випуск 717**

**Економіка**

**Збірник наукових праць**

**Чернівці**  
**Чернівецький національний університет**  
**2014**

**Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 717. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2014. – 166 с.**

*Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 717. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2014. – 166 s.*

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, економіки і управління національним господарством, теорії та практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств на різних видах ринків, регіональної економіки, фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку, економіко-математичного моделювання.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, international economic relations, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, regional economy, finance and credit, accounting, economic and mathematic modeling.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

#### **Редколегія випуску:**

*Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);*

*Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора);*

*Галушка З.І., доктор економічних наук, професор;*

*Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;*

*Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;*

*Буднікевич І.М., доктор економічних наук, професор;*

*Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;*

*Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;*

*Лютий І.О., доктор економічних наук, професор;*

*Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;*

*Швець Н.Р., доктор економічних наук, професор;*

*Саєнко О.С., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).*

#### **Загальнодержавне видання**

**Внесено до Переліку наукових фахових видань України  
згідно постанови президії ВАК України від 14.04.2010 № 1-05/3  
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, с. 10)**

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України  
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку

вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії: Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07  
Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>  
E-mail: [visnyk\\_econ@ukr.net](mailto:visnyk_econ@ukr.net)

© Чернівецький національний  
університет, 2014

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.837:330.341.1

© Краус Н. М., 2014

Науково-дослідний фінансовий інститут

“Академія фінансового управління” Міністерства фінансів України, Київ

## ДИFUЗИЯ ІННОВАЦІЙ ТА ВПЛИВ НА НЕЇ РИЗИКІВ МИСЛЕННЯ

*Проведено дослідження можливих видів ризиків мислення, які впливають на процес дифузії інновацій. Описано процес дифузії як феномен, що виникає зі згоди потенційних реципієнтів інновації з пропонованими нововведеннями і частково є результатом їх взаємодії. З'ясовано основні завдання інноваційної економіки, виконання яких залежить від успішної реалізації інноваційного проекту під впливом розповсюдження, тиражування у просторі вперше застосованої технології. Визначено фактори успіху інновацій.*

**Ключові слова:** інновація, дифузія, інноваційний процес, інноваційна економіка, ризики мислення, інноваційний ризик, інноваційна ідея.

**Постановка проблеми.** Технологічний прогрес є основою зростання рівня життя людей. Інноваційна діяльність являє собою складний процес трансформації інноваційних ідей в об'єкт економічних відносин. Практичне використання інноваційної ідеї призводить до створення нових чи поліпшених уже існуючих виробів і технологій. Але для того, щоб нова технологія набула серйозного економічного значення, вона повинна набути широкого використання.

Процес розповсюдження у просторі (поширення, використання) вперше застосованої технології (інновації) має назву дифузія. Сприяння дифузії інновацій можливе лише на основі наукового дослідження цього процесу, яке б дозволило виявити існуючі закономірності та чинники, що позитивно та негативно впливають на нього [1, с. 15].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні проблеми розробки ефективних бізнес-проектів у сфері інноваційної економіки розглядалися у працях провідних вітчизняних фахівців і мають велике практичне значення. Значний внесок у розвиток теоретичної й практичної бази інноваційної економіки внесли вчені, серед яких: В. Вагізова [2], О. Волков, А. Гречан, М. Денисенко [3], В. Делія [4], Б. Заблоцький [5], О. Жихор [6], С. Ілляшенко [7], А. Касич, Т. Клімович [8], Ю. Мілютіна [9], М. Назарова [8], Ю. Стадницький [1], В. Фадєєв [10], Н. Чухрай [11], Г. Шамота [12].

Теорія дифузії інновацій займає вагомe місце в наукових дослідженнях таких закордонних учених як, Ф. Басс [13], Л. Кларк [14], Е. Роджерс [15; 16], Дж. Фрідман [17], Т. Хермансен, П. Хагетт [18].

Разом з тим, досить актуальним залишається обґрунтування і теоретичне пояснення процесу дифузії інновацій під впливом на них ризиків мислення та внутрішнього й зовнішнього середовища української інноваційної системи.

**Постановка завдання.** Метою статті є

з'ясування особливостей розповсюдження, тиражування у просторі вперше застосованої технології (інновації) у вітчизняній інноваційній системі через взаємозв'язок і взаємодію окремих суб'єктів інноваційної економіки під впливом різних ризиків мислення.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Потенційний успіх інновацій залежить від безлічі об'єктивних і суб'єктивних факторів. Основними об'єктивними факторами, що визначають успіх ідеї інноваційного продукту, є технологічні можливості виробництва та потреби учасників ринку [8, с. 67]. Розробляючи інноваційну ідею, підприємство повинно мати відповіді на такі головні запитання:

- ✓ чи існує необхідність у створенні нового продукту?
- ✓ з яким фінансово-економічним ризиком пов'язана ідея нового продукту?
- ✓ чи є новий продукт органічним продовженням попереднього ряду продуктів?
- ✓ яка ймовірність виникнення подібної ідеї нових продуктів у конкурентів?
- ✓ які реальні ринкові шанси мала б реалізація ідеї нового продукту та рівень її комерціалізації?

Водночас, потрібно пам'ятати, що підприємницька діяльність – це реалізація особливих здібностей індивіда, які проявляються в раціональному поєднанні факторів виробництва на основі інноваційного ризикового підходу. Підприємець використовує у виробництві нову техніку та технології, по-новому організовує працю, по-іншому здійснює керівництво, що призводить до зниження індивідуальних витрат виробництва, на базі яких встановлюється ціна. Він максимально ефективно налагоджує маркетингову діяльність, більш точно визначає ринок, на якому вигідно закуповувати засоби виробництва, точніше прогнозувати, в який час і на якому сегменті

ринку виявиться найбільший платоспроможний попит на випущений продукт. У результаті він отримує більше прибутку, ніж звичайні бізнесмени. До того ж підприємець постійно ризикує. Він не уникає ризику, як це зазвичай робиться, а йде на нього свідомо, для того щоб отримати більший дохід ніж інші, тобто своєрідну компенсацію за ризик [10, с. 35].

Сьогодні, за умов зростання конкуренції на товарних ринках і, відповідно, необхідності частішої періодичності вкладання в інноваційні проекти, збільшуються інноваційні ризики. На практиці ухилення від ризиків реалізується у формі надання переваги менш ризиковим інноваціям.

Ризики від інноваційної діяльності являють собою ймовірність появи негативних чи позитивних відхилень показників суспільних явищ від передбачуваних, величина відхилень яких, зумовлена ступенем відповідальності способу мислення і дій суб'єктів вимогам суспільних законів.

Інноваційний ризик визначається залежно від економічної, соціальної, політичної та криміногенної ситуації і є величиною вимірною, якою може слугувати ймовірність неблагополучного результату при вкладанні коштів у виробництво нових товарів і послуг в розробку нової техніки й технології.

У більш вузькому розумінні, інноваційний ризик – це вимірна ймовірність недоотримання прибутку або втрати вартості портфеля фінансових активів, доходів від венчурного (інноваційного) проекту, венчурної фірми в цілому [4, с. 53].

Ми поділяємо думку Б. Заблоцького, який стверджує, що не можна заперечувати той факт, коли результат ризику може бути як позитивний, так і негативний, як результат правильно вгаданого рішення суб'єкта, так і неправильно прийнятого рішення суб'єкта. На думку науковця, знання суб'єктом суспільних і природних законів збільшує ймовірність прийняття правильних рішень і зменшує ризик втрат. Суб'єкти державної, так і економічної системи, повинні мислити категоріями суспільних законів і забезпечувати сталий (збалансований) розвиток інноваційної економіки й держави. При цьому зазначимо, що тільки стійка інноваційна економічна система може забезпечити сильну владу і міцну економічно державу. Жодна жорстка вертикальна система державного і господарського управління не може забезпечити стабільного розвитку інноваційної економіки [5, с. 282–283].

Для інноваційної економічної системи (ІЕС), що формується в Україні, характерні ризики технічного, комерційного, підприємницького, фінансово-кредитного, страхового, технологічного, економічного та промислового мислення (табл. 1). Чому саме мислення? Тому, що спосіб мислення є загальним чинником

прояву ризиків у економічній інноваційній підсистемі суспільної самоорганізації. Невідповідність фактичного економічного мислення суб'єктів інноваційної підсистеми вимогам законів провокує ризики невідповідності механізму створення матеріальної та духовної основи життя суспільства, диспропорцій між працею, капіталом, виробництвом і споживанням.

Інноваційне мислення має бути продовженням творчого мислення, вищою стадією інтелектуального розвитку особистості в інформаційному суспільстві, що характеризується новим рівнем виробництва і виробничих відносин, продуктивності праці, соціуму, діяльності людини як джерела інноваційного розвитку на основі знань і високої духовно-моральної складової, яка відповідає вимогам ноосферного суспільства.

Локалізацію системи ризиків або їх наслідків можна здійснювати шляхом виокремлення чи створення самостійного малого або венчурного підприємства, що називається інноваційною диверсифікацією (зосередження діяльності підвищеного ризику в межах невеликого дочірнього підприємства). Інноваційна диверсифікація апробована у світовій практиці великих фірм при освоєні нових видів продукції (послуг), коли перспективи успіху неоднозначні і високий ризик фінансових проблем для основного підприємства [2, с. 23].

Дифузію системних ризиків можна застосовувати як в часі, так і в просторі. Розподіл ризиків у часі можна використовувати, якщо проект дозволяє виділяти послідовні та розмежовані етапи. У цих випадках, для кожного з етапів передбачаються свої міри компенсації ризиків. Відомо кілька методів дифузії ризиків у просторі виробництва та споживання інноваційного товару:

✓ диверсифікація діяльності, тобто одночасна присутність на кількох товарних ринках;

✓ розподіл ризиків між учасниками інноваційного процесу за допомогою укладання багатостороннього договору або багатьох пар двохсторонніх договорів, які фіксують відповідальність кожної зі сторін у випадку невдачі;

✓ дроблення ринку збуту, тобто збільшення кількості споживачів продукції та розподіл поставок між ними так, щоб ніхто зі споживачів не зірвав виробничу програму в цілому [2, с. 23].

Безперечно, інновації є основою економічного розвитку. Однак бажаного ефекту не буде досягнуто, якщо вони не будуть широко розповсюдженими в економіці. Тому виникає потреба у застосуванні теорії дифузії (поширення) інновацій [6, с. 134]. Розглянемо деякі з них.

Дифузію можна пояснити з погляду науковців, які ведуть дослідження в галузях

хімічних наук. Дифузія (від лат. “diffusio” – “поширення”, “розтікання”) – це взаємне проникнення дотичних речовин (одна в одну) внаслідок теплового руху часток речовини. Дифузія відбувається у напрямі падіння

концентрації речовини і веде до рівномірного розподілу речовини за всім зайнятим нею обсягом (до вирівнювання хімічного потенціалу речовини) [19].

Таблиця 1

**Різновиди ризиків мислення інноваційної економічної системи**

<i>Різновиди ризиків мислення ІЕС</i>	<i>Характеристика різновидів ризиків мислення ІЕС</i>
Економічний	Переконаність у тому, що організація інноваційного підприємництва, бізнесу та інноваційної економіки загалом повинна відповідати закону ефективності, тобто вкладенні у виробництво чи бізнес капітали мають відшкодуватися і забезпечити виробництво додаткового продукту і прибутку. Розуміння залежності макроекономічних процесів від мікроекономічних, а стану мікроекономіки – від правових норм та інститутів, що регулюють рух праці, капіталів, товарів і грошей.
Техніко-технологічний	Розуміння того, що інноваційна економіка – це мистецтво ведення господарства, основна роль у якому відводиться креативній та продуктивній людині.
Підприємницький	Імовірність отримання збитків і недоотримання очікуваних прибутків внаслідок порушення контрактних зобов'язань партнерів підприємця.
Фінансово-кредитний	Ризик зводиться до оцінки співвідношення обсягів фінансування виробництва та обсягів отриманої фінансової виручки.
Страховий	Виникає під час провадження підприємцями та інвесторами своєї діяльності на території як своєї, так і інших країн. Дохід від бізнесу може зменшуватися у випадку несприятливої зміни економічної або політичної ситуації в країні.
Комерційний	Усвідомлення підпорядкованості форм організації виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг їх змісту, тобто ефективності функціонування підприємства, регіону, галузі та національної економіки загалом. Поява ж комерційного ризику мислення пов'язана з можливістю недоотримання прибутків або виникнення збитків у процесі купівлі-продажу та проявляється у формі: ✓ зниження попиту на продукцію; ✓ неплатоспроможності покупця на час оплати товару.
Промисловий	Виразення небезпеки нанесення шкоди промислому об'єкту внаслідок порушення встановленого режиму і ритму процесу виробництва. Ця небезпека належить до пошкодження чи втрати виробничого, у тому числі інноваційного устаткування, транспорту, будівель, споруд унаслідок стихійного лиха чи зловмисних дій. Такі події спричиняють низку несприятливих наслідків. Серед них можна виділити: поломки обладнання, нанесення шкоди довкіллю, зниження обсягів виробництва та рентабельності, затратність виробництва інноваційної продукції.

Останніми роками доволі актуальне питання розвитку периферійних територій, що виходять за межі центрів та осей розвитку. Дж. Фрідман, Т. Хермансен та інші [17] пропонують їх розвивати на основі моделі “дифузії нововведень” або “хвилі нововведень”, запропонованої Т. Хегерстрандом. У даній моделі обґрунтовано чотири стадії “хвилі нововведень” [18, с. 77]:

✓ перша стадія (початкова) – характеризується початком дифузійного процесу й різким контрастом між центрами, джерелами поширення нововведення та периферійними територіями;

✓ друга стадія – початок справжньої дифузії, що обумовлюється дією потужних відцентрових сил, унаслідок яких у віддалених регіонах утворюються нові центри, що швидко розвиваються. При цьому відбувається

скорочення різких регіональних контрастів, притаманних першій стадії;

✓ третя стадія – однакове розширення нововведень у всіх місцях;

✓ четверта стадія (насичення) – загальний повільний асимптотичний підйом до максимуму.

Модель “дифузії нововведень” Т. Хегерстранда переплітається в окремих аспектах зі схемою “просторової дифузії” П. Хаггета, згідно з якою зміни у більшості випадків не настають одночасно в усіх точках. Звичайно, вони починаються у невеликому числі місць, від яких поширюються до інших уздовж каналів зв'язку, через вузли, перетинаючи поверхні, сходячи по ієрархічних щаблях [18, с. 75].

Е. Роджерс у книзі “Дифузія інновацій” (1960 р.) [15; 16] уперше зробив спробу об'єднати наявні теорії дифузії інновацій, виділяючи такі чотири аспекти власної теорії дифузії інновацій:

процес ухвалення рішення використання інновацій; індивідуальна сприйнятливості інновацій; норма сприйняття; властивості сприйняття.

При цьому процес ухвалення рішення використання інновацій дослідник поділив на п'ять стадій: знання, переконання, рішення, апробація і підтвердження. Звідси – потенційні реципієнти інновації повинні знати все про інновацію, бути переконаними у її якості, готовими до її сприйняття, випробування та підтвердження рішення про сприйняття [6, с. 135].

На думку Е. Роджерса, дифузія – це процес, під час якого інновація з плином часу через певні канали поширюється серед членів соціальної системи [16].

Засновником сегментації потенційних споживачів інновацій є Е. Роджерс – автор моделі, в якій за ознакою індивідуального сприйняття виділяється 5 сегментів: інноватори, ранні послідовники, послідовники, пізні послідовники та консерватори.

Рушійною силою процесу дифузії інновацій є міжособистісне спілкування між представниками

$$N_t - N_{t-1} = k \times N_{t-1} \times (M - N_{t-1}) \quad (1)$$

де,  $M$  – місткість ринку;

$N_t$  – загальна кількість потенційних покупців;

$k$  – коефіцієнт інноваційності.

Швидкість процесу сприйняття інновації за Е. Роджерсом залежить від її основних властивостей, які потенційні споживачі оцінюють у процесі прийняття рішення щодо її придбання, і складається з таких етапів:

- ✓ пізнання – споживач отримує першу інформацію про новий товар;
- ✓ інтерес – споживач цікавиться про новий товар та здійснює пошук додаткової інформації;
- ✓ оцінка – споживач оцінює свої можливості в придбанні товару;
- ✓ визнання – споживач приймає рішення щодо придбання нового товару.

Ми пропонуємо доповнити п'ятим етапом – потребою, що дасть можливість споживачу окремо зосередитись на тому факті, чи є у нього потреба у використанні нового товару.

На відміну від Е. Роджерса, Ф. Басс виділив не п'ять сегментів ринку, а лише два [13, с. 4]. Модель Ф. Басса добре ілюструє принципи, що підсилюють зворотний зв'язок (кількість споживачів продукту збільшує потік нових споживачів за рахунок ефекту реклами та міжособистісної комунікації). Учений вважає, що на початковому етапі життєвого циклу продукту переважає ефект реклами, тому що майже ніхто не знає про продукт, а відповідно, не має змоги його придбати. Проте, зі зростанням кількості споживачів ефективність реклами знижується. Водночас зростає ефект міжособистісного спілкування, який є рушійною силою процесу дифузії інновацій між представниками цих груп.

Е. Роджерс вважає, що тоді, коли певні потенційні споживачі залучаються до придбання або використання інновацій, вони стають джерелом інформації для інших [15, с. 21]. Тому, чим більше людей знають про інновацію (новий продукт) у момент часу  $t$ , тим частіше передається інформація про неї новим потенційним споживачам. Адже, число тих, хто дізнається про інновацію, зростає в геометричній прогресії до того часу, поки не зустрічається з протилежним процесом зниження кількості необізнаних споживачів.

Якщо позначити кількість покупців, які придбали інновацію до моменту  $t$ , через  $Nt$ , то кількість потенційних покупців, яких можна залучити, становитиме  $(M - Nt)$ , де  $M$  – місткість ринку, максимально можливе число осіб, здатних придбати інновацію. Можна вважати, що приріст кількості прихильників інновації пропорційний числу взаємодій між прихильниками новинки та тими, що вагаються. Іншими словами, кількість таких взаємодій буде пропорційною добутку  $Nt \cdot (M - Nt)$ , на основі чого отримуємо рівняння за Е. Роджерсом [15]:

Модель Ф. Басса полягає в тому, що пояснює зростання кількості споживачів інноваційного продукту двома ефектами:

- ✓ ефектом реклами;
- ✓ ефектом міжособистісної комунікації [13].

Науковець Л. Кларк стверджує, що соціально-психологічні труднощі інноваційного процесу в соціальній системі та організації є дещо подібними. Однак більш складними вважаються організаційні нововведення, які поєднують їх прибічників і супротивників, що природно для соціальної системи [14, с. 94].

У реальних українських інноваційних процесах швидкість дифузії нововведення залежить від таких факторів, як: спосіб передачі інформації; форма прийняття рішення; властивості соціальної системи та самого нововведення [12, с. 293]. Дифузія – це комунікаційний процес, впродовж якого нова ідея чи продукт приймається ринком та поширюється (розсіюється) в ньому. Дифузії інновацій найбільш сприяє соціальна система, а точніше індивідуальні потреби кожного учасника соціуму [12, с. 295].

Процес дифузії – це феномен, що виникає зі згоди потенційних реципієнтів інновації з пропонованими нововведеннями і частково є результатом взаємодії цих одиниць. Результатом прийняття та дифузії процесів є структурно-функціональна зміна релевантної соціальної системи.

Дифузії можна визначити і як процес поширення інновації по каналах комунікацій до членів соціальної системи. Зміна відбувається, коли процес дифузії перетворює інновацію в

інтегровану частину нормативних зразків системи. Експерти переконанні, що природа інновацій прямо пов'язана зі ступенем успішної дифузії, тобто позитивним сприйняттям інновації членами соціальної системи [3, с. 385].

Дифузія (тиражування) являє собою етап життєдіяльності інновації, її відтворення й економічного використання. Дифузія може визначатися як розповсюдження раніше освоєної та використовуваної інновації в нових умовах або місцях застосування.

Інноваційна діяльність у процесі дифузії направлена на комерціалізацію інновації, тобто її розповсюдження по ланках соціально-економічної системи, які підвищують не лише культуру господарювання, суть інноваційної економіки, але й загальну культуру суспільства.

Процес дифузії інновацій характеризується їх просуванням. Просування – це комплекс заходів, спрямованих на реалізацію інновацій, охоплює: виробництво та використання інформації (про інформаційний продукт), індивідуальні консультації покупців, рекламні заходи, організацію роботи торгових місць продажу інновацій [4, с. 73].

Дифузія інновацій означає діяльність по їх доведенню до кінцевого споживача. Ця діяльність охоплює як вибір каналів просування, так і організацію збутової та торгової мережі. Тут можуть бути використанні три основні методи продажу інновацій: непрямий, прямий і змішаний методи (рис. 1). Вибір методу продажу виробником інновацій залежить від ринкової ситуації та безпосередньо інноваційного продукту.

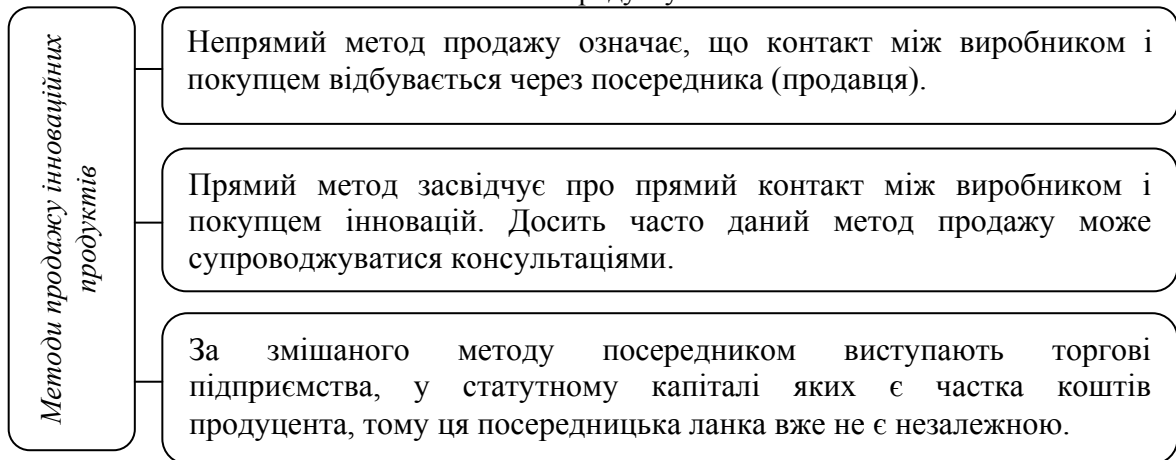


Рис. 1. Методи доведення інновацій до кінцевого споживача

При просуванні та дифузії інновацій важливе значення мають зв'язки з громадськістю. Дана робота націлена на формування позитивного ставлення до виробника або продавця, який реалізує інноваційний продукт і, в кінцевому результаті, на сам продукт з боку суспільної думки.

Заходи паблік-релейшнз (наука і мистецтво налагодження взаємного розуміння та доброзичливості між особою, фірмою і громадськістю) націлені не лише на пропаганду споживацьких цінностей і властивостей нового продукту, а, перш за все, на створення іміджу продуцента або продавця, на пояснення переваг нового продукту перед вже існуючими аналогами.

Як приклад можна розглянути дифузію ризиків на державному рівні, а саме: створення державою венчурних фондів. Особливістю діяльності таких фондів є їх схильність інвестувати не в ризикові проекти, а в бізнес. Однак ризики завжди мають місце бути.

Так, якщо вдалось уникнути ділових ризиків, є й інші ризики, наприклад, ризик недосвідченої без досвіду команди. У такому випадку в практику діяльності венчурних фондів, створених за участі держави, можна впровадити

спеціалізацію на стадіях інвестицій: регіональні – посівні, урядові – стартові та раннього росту [2, с. 23].

Щоб реалізувати "інноваційний ланцюжок", потрібно щоб будь-який інноваційний проект мав структуроутворюючі блоки за етапами інноваційного циклу, а саме: генерація знань, розробка технологій, комерціалізація технологій, інституціональна база досліджень та розробок. Даний алгоритм дозволить виконати ряд основних завдань інноваційного характеру, головні з яких представлені на рис. 2.

Між створенням новизни та її впровадженням може минути певний період часу, який називають новаційним (інноваційним) лагом. Новаційний лаг – це період між створенням новації (новизни) та її впровадженням. Якщо є новація, невпроваджена вчасно у сферу економіки чи іншу діяльність людини, то з часом вона морально знецінюється, втрачає свою новизну, вартість і, відповідно, стає непотрібною. Отже, новація має часове обмеження, оскільки процес творення безперервний, і на зміну створеній новації приходять новації з ліпшими економічними чи соціальними характеристиками [5, с. 54].



**Рис. 2. Основні завдання інноваційної економіки, виконання яких залежить від успішної реалізації інноваційного проекту**

**Висновки.** Реалії сьогодення потребують від керівників підприємств і організацій, від кожної людини, усвідомлення важливості реформування суспільства на інноваційній основі. Деякі перешкоди на шляху створення дієвої вітчизняної інноваційної системи створюють об'єктивні причини, які виникли внаслідок складних макроекономічних умов і незавершеності процесу ринкової трансформації.

Передача інформації “з уст в уста” є надзвичайно важливим атрибутом процесу дифузії інновацій, проте спеціалісти з маркетингу не в змозі суттєво впливати на цю зміну. У цьому аспекті доцільно звернути увагу на такі фактори успіху інновацій: характеристика товару; маркетингові заходи, що супроводжують інновації на ринок; конкурентоспроможність і

репутація постачальника; стандартизованість технології; ступінь взаємодії між учасниками каналів розповсюдження; ступінь взаємозв'язку між джерелами дифузії тощо [11, с. 388]. Ці фактори можуть суттєво впливати на швидкість розповсюдження нового товару. Для підприємства вони контрольовані, тому, безперечно, заслуговують на увагу при прогнозуванні процесів дифузії інновацій.

Разом з тим, варто відзначити і ряд суб'єктивних факторів, що уповільнюють процес дифузії. Вони пов'язані з відсутністю професіоналізму, креативності при реалізації різного роду ініціатив, їх невідпрацьованістю, націленістю на швидкий результат, який невластивий інноваційній діяльності.

#### Список літератури

1. Стадницький Ю. І. Дифузія технологічних інновацій в умовах сучасної глобалізації / Ю. І. Стадницький // Проблеми розвитку соціально-економічних систем: підприємництво, глобалізація, економічне зростання. Матеріали першої регіональної міжвузівської науково-практичної конференції. – Київ-Дубно, 2010. – Вип. I. – С. 15–16.
2. Вагізова В. І. Фактори, форми і способи забезпечення розвитку інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів / В. І. Вагізова // Проблеми сучасної

3. Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П. та ін. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник (третє видання). – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
4. Делия В. П. Инновационная экономика и устойчивое развитие: Монография / В. П. Делия. – Балашиха: изд-во “Де-По”, 2011. – 256 с.
5. Заблоцький Б. Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. Посібник. – Львів: Новий Світ – 2000, 2007. – 457 с.



6. Жихор О. Б. Роль теорій інновацій та інноваційного розвитку у формуванні регіональної інноваційної політики / О. Б. Жихор // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 132–137.
7. Ілляшенко С. М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : монографія / за ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2008. – 615 с.
8. Касич А. О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / А. О. Касич, М. В. Назарова, Т. А. Клімович // Держава та регіони: журнал. – 2008. – № 2. – С. 66–69.
9. Мілютіна Ю. С. Методичні засади визначення параметрів ринків інноваційних турпродуктів / Ю. С. Мілютіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 367–374.
10. Фадеев В. Ю. Потенциал предпринимательства в условиях инновационной экономики / В. Ю. Фадеев // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2012. – № 4. – С. 34–40.
11. Чухрай Н. І. Прогнозування дифузії інновацій у підприємницькій діяльності / Н. І. Чухрай // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. № 417. – Львів: Націон. ун-т “Львівська політехніка”, 2001. – С. 383–388.
12. Шамота Г. М. Дифузія інновацій в Україні на сучасному етапі / Г. М. Шамота // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр. Випуск 31. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – С. 288–296.
13. Bass Frank M. Diffusion Model estimation using adaptive nonlinear least squares / F. Bass // Multiple Generation Algorithm NL2SOL, Working Paper, Bass Economics. – Glenmoor Court, Frisco, Texas, 2004. – 214 p.
14. Clarke L. Zarzadanie zmiana / L. Clarke. – Warsawa : Gebethner i Ska, 1997. – 258 s.
15. Rogers E. M. Diffusion of Innovations / E. M. Rogers. – 4th edn. – New York : The Free Press. 1995. – 165 p.
16. Роджерс, Еверет М. Диффузія інновацій / Пер. з англ. Василя Старка. – К.: Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2009. – 591 с.
17. Regional Policy; Readings in Theory and Applications / Ed. By Friedman J., and Alonso W. – Cambridge, London, 1975.
18. Хаггет П. Пространственный анализ в экономической географии / П. Хаггет [пер. с англ. под ред. В. М. Гохмана и Ю. В. Медведкова]. – М.: Прогресс, 1968. – 392 с.
19. Толковый словарь Ушакова. Д. Н. Ушаков. [Электронный ресурс]: 1935–1940. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/789330>. – Название с экрана.

#### Аннотация

Наталія Краус

### ДИФФУЗИЯ ИННОВАЦИЙ И ВЛИЯНИЕ НА НЕЕ РИСКОВ МЫШЛЕНИЯ

*Проведено исследование возможных видов рисков мышления, влияющих на процесс диффузии инноваций. Описан процесс диффузии как феномен, возникающий с согласия потенциальных реципиентов инновации с предлагаемыми нововведениями и частично является результатом их взаимодействия. Выяснено основные задачи инновационной экономики, решение которых зависит от успешной реализации инновационного проекта под влиянием распространения, тиражирования в пространстве впервые примененной технологии. Определено факторы успеха инноваций.*

**Ключевые слова:** инновация, диффузия, инновационный процесс, инновационная экономика, риски мышления, инновационный риск, инновационная идея.

#### Summary

Natalia Kraus

### DIFFUSION OF INNOVATIONS AND INFLUENCE ON IT RISKS OF THINKING

*The potential types of risks of thinking, that influence to the process of diffusion of innovations are research in the article. The process of diffusion as a phenomenon, that arises with the consent of the potential recipients of the innovation with proposed innovations and partly is a result of their interaction. The main tasks of innovation economy, the resolution of which depends on the successful implementation of an innovative project influenced the proliferation and duplication in space, firstly applied technology are establish. The factors of success of innovations are defined.*

**Key words:** innovation, diffusion, innovation process, innovation economy, risks of thinking, innovative risk, innovative idea.

## ВЕНЧУРНІ ФОНДИ: АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ

*Розглянено теоретико-прикладні проблеми венчурного фінансування. Досліджено тенденції та закономірності розвитку венчурного підприємства, його фінансового забезпечення. Оцінено тенденції зростання кількості венчурних фондів в Україні та чистих активів. Побудовано прогноз досліджуваних показників на 2013-2017 роки. Запропоновано авторську методичку вибору оптимального рівняння для опису природи змін досліджуваних показників.*

**Ключові слова:** венчурний фонд, інновація, екстраполяція тенденції, динамічні ряди, рівняння часового тренда.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах загострення конкурентної боротьби ступінь розвитку будь-якої держави у великій мірі визначається інтенсивністю переходу країни на інноваційний шлях розвитку. Інноваційні технології та виробництво інноваційної продукції розглядаються як найважливіші передумови ефективного функціонування кожного підприємства, регіону, окремої країни. В останні роки з'явився особливий різновид інноваційного підприємництва – ризикове (венчурне), яке є локомотивом запровадження нових технологій, виробництва нових видів продукції і навіть формування нових галузей. Це здебільшого дрібні та середні фірми, які займаються насамперед виробництвом технічних інновацій у наукомістких галузях.

Зважаючи на те, що нині перед Україною дуже гостро постає проблема залучення капіталу для інноваційного розвитку економіки, адже впровадження високотехнологічних виробничих циклів потребує не лише ідеї та часу, але й інвестицій, за допомогою яких винахідницька ідея зможе реалізуватися, підтримка венчурного бізнесу загалом і венчурних фондів, зокрема, повинна перебувати в центрі уваги уряду. Адже, як свідчить досвід високорозвинених країн, для розробки та впровадження інноваційних проектів найбільше підходить венчурний капітал.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Теоретико-прикладні проблеми розвитку інноваційної діяльності та венчурного підприємництва досліджуються як вітчизняними науковцями, зокрема такими як А. Мартенс, А. Поручник, В. Савчук, Л. Федулова, О. Ястремський та ін., так і зарубіжними – Ф. Агуст, В. Бочаров, М. Грачов, С. Майерс, М. Тартнер, М. Хучен, Й. Шумпетер та ін. Водночас існує необхідність у проведенні ґрунтовного дослідження тенденцій і закономірностей розвитку венчурного підприємства, його фінансового забезпечення (венчурних фондів). Особливо це набуває неабиякого значення для України, де венчурне підприємство по суті з'явилося лише на початку поточного тисячоліття.

Справедливості ради маємо констатувати, що у деяких вітчизняних виданнях наведені

результати дослідження тенденцій і закономірностей розвитку венчурних фондів [1, 2]. Однак у згаданих дослідженнях застосовується занадто обмежений методичний апарат, який ґрунтується лише на використанні ланцюгового і середньорічного темпів зростання; лінійних графіків; діаграм (стовпчикових, структурних). Зазначений апарат не дозволяє ґрунтовно виявити тенденції та закономірності розвитку досліджуваних явищ, тим більше оцінити прогнозне значення показників у майбутньому.

**Постановка завдання.** Мета дослідження — виявити тенденції та закономірності зростання кількості венчурних фондів в Україні та чистих активів, які їм належать, і на цій основі побудувати прогноз досліджуваних показників, пов'язавши теоретико-методологічні положення з практичними потребами управління, та запропонувати авторську методичку вибору оптимального рівняння, яке найліпше описує природу змін досліджуваних показників.

**Виклад основного матеріалу.** Враховуючи, що венчурні фонди зорієнтовані на створення інновацій, їх розвиток і розширення має вкрай важливе значення. З огляду на вищесказане актуалізується необхідність прогнозування показників венчурних фондів, що необхідно насамперед для складання стратегічних планів інноваційного розвитку, як основної функції стратегічного управління. Основою управлінської діяльності є процес прийняття рішення — як вибір одного курсу дій із сукупності, які можуть бути здійсненні [3].

Однак у нинішніх умовах розробка єдиного плану може призвести до плачевних результатів, оскільки наявність одного-єдиного варіанта плану позбавляє можливості гнучкого управління. У результаті цього будь-яка зміна ситуації може застати керівництво підприємства знеацька і, як наслідок, призвести до певної розгубленості. Тому в передових фірмах світу практикується багатоваріантність планування, що водночас зумовлює велику кількість варіантів і критеріїв прогнозування.

Тільки за наявності альтернативних варіантів прогнозу накопичується достатньо інформації для проведення стратегічного аналізу, який

забезпечує можливість для усестороннього й обґрунтованого вибору того чи іншого шляху розвитку, прийняття оптимальних планових рішень.

Отже, користуючись альтернативними прогнозами, фірми в нинішніх умовах розробляють не один «жорсткий» варіант плану, а як мінімум три: мінімальний, оптимальний і максимальний. Мінімальний план визначає діяльність фірми за неблагополучного розвитку подій; оптимальний за нормального; максимальний за найсприятливішого. Для кожного варіанта плану розробляється програма заходів – як діяти в тих чи інших умовах.

У поданій статті передбачено аналіз і прогнозування показників, що характеризують динаміку розвитку венчурних фондів, зокрема:

а) кількість венчурних фондів;

б) вартість чистих активів, що належать відповідним венчурним фондам;

в) середня вартість чистих активів, що належать одному венчурному фонду.

Останній показник похідний від перших двох, оскільки розраховується як відношення вартості чистих активів до кількості венчурних фондів.

Принадібно зазначимо, що чисті активи – термін еквівалентний «чиста вартість» і «власний капітал», розраховуються за формулою:

«Чисті активи = активи – зобов’язання»

Згідно Української інструкції чисті активи на основі координат показників (розділів) «Балансу» розраховуються за формулою:

$$ЧА = (I + II + III) A - (III + IV + V) П,$$

де  $A$  – актив;  $П$  – пасив;  $I \div V$  – відповідно розділи активу і пасиву.

Від’ємна величина чистих активів означає, що за даними бухгалтерської звітності величина зобов’язань перевищує вартість майна, що належить підприємству, і так характеризує тенденцією зниження фінансової сталості підприємства.

Отже, чисті активи достатньо змістовно характеризують рівень капіталізації та концентрації венчурних активів, їх фінансову спроможність, а тому можуть бути використані як показник ступеня розвитку венчурних фондів.

Зазвичай вибір методів аналізу і прогнозування будь-якого показника обумовлюється насамперед наявністю і повнотою вихідної інформації. З огляду на наведену систему показників та їх інформаційне забезпечення реально проводити дослідження можливо лише на основі методу екстраполяції тенденції — методу прогнозування, який ґрунтується на припущенні, що тенденції і закономірності, котрі склалися у минулому («передісторії»), будуть незмінно або з невеликими відхиленнями діяти і в прогнозованому періоді. Цей метод таким чином ґрунтується на інерційності економічних явищ (процесів).

Як методичні прийоми екстраполяції тенденції використовуються статистичні (аналітичні) характеристики динамічних рядів, часовий тренд та ін.

Нижче наведені результати дослідження (аналіз і прогнозування) динаміки зміни показників, що характеризують венчурні фонди в Україні.

### 1. Дослідження на основі статистичних характеристик динамічних рядів.

У процесі розвитку суспільних явищ і процесів змінюються їх окремі параметри (характеристики). Для виявлення і вимірювання цих змін формуються динамічні ряди, які характеризують зміну явищ у часі. Для аналізу динамічних рядів використовується система статистичних (аналітичних) характеристик (таблиця 1).

У таблиці 2 на підставі рівнів динамічних рядів і формул, що містяться в таблиці 1, наведені результати розрахунків статистичних характеристик досліджуваних показників.

Таблиця 1

#### Статистичні характеристики динамічних рядів і формули для їх розрахунків

Назва статистичних характеристик	Види:		
	базисні	ланцюгові	середні
1. Абсолютний приріст	$\Delta y = y_i - y_0$	$\Delta y = y_i - y_{i-1}$	$\Delta \bar{y} = \frac{y_n - y_0}{n - 1}$
2. Коефіцієнт росту	$K_p = y_i : y_0$	$K_p = y_i : y_{i-1}$	$\bar{K}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}}$
3. Темп росту	$T_p = K_p \times 100$	$T_p = K_p \times 100$	$\bar{T}_p = \bar{K}_p \times 100$
4. Темп приросту	$T_{np} = T_p - 100$	$T_{np} = T_p - 100$	$\bar{T}_{np} = \bar{T}_p - 100$
5. Абсолютний розмір 1 % приросту	—	$\Delta y_i 1\% = \frac{y_{i-1}}{100}$	$\Delta \bar{y} = \frac{\Delta \bar{y}}{\bar{T}_{np}}$

Результати розрахунків значень статистичних характеристик динамічних рядів досліджуваних показників

Роки	Рівні ряду, млн. грн.	Статистичні характеристики рядів динаміки								Абсолютний розмір 1 % приросту
		Абсолютний приріст:		Коефіцієнт росту:		Темп росту:		Темп приросту:		
		ланцюг.	базисн.	ланцюг.	базисн.	ланцюг.	базисн.	ланцюг.	базисн.	ланцюговий
Кількість венчурних фондів ( $y_1$ )*										
2008	636	—	—	1,000	100,0	100,0	100,0	—	—	—
2009	690	54	54	1,085	108,5	108,5	108,5	8,5	8,5	6,36
2010	755	65	119	1,094	1,087	109,4	108,7	9,4	8,7	6,90
2011	772	17	136	1,023	1,214	102,3	121,4	2,3	21,4	7,55
2012	817	45	181	1,058	1,285	105,8	128,5	5,8	28,5	7,72
Середнє	—	45		1,065		106,5		6,5		6,96
Вартість чистих активів ( $y_2$ )*										
2008	66662	—	—	1,000	1,000	100,0	100,0	—	—	—
2009	76028	9366	9366	1,140	1,140	140,0	140,0	40,0	40,0	666,62
2010	99236	23208	32574	1,305	1,489	130,5	148,9	30,5	48,9	760,28
2011	103657	4421	36995	1,045	1,555	104,5	155,5	4,5	55,5	992,36
2012	129498	25841	62836	1,249	1,943	124,9	194,3	24,9	94,3	1036,57
Середнє	—	15709		1,181		118,1		18,1		872,72
Вартість чистих активів ( $y_3$ )*										
2008	104,8	—	—	1,000	1,000	100,0	100,0	—	—	—
2009	110,2	5,4	5,4	1,052	1,052	105,2	105,2	5,2	5,2	1,048
2010	131,4	21,2	26,6	1,192	1,254	119,2	125,4	19,2	25,4	1,102
2011	134,3	2,9	29,5	1,022	1,281	102,2	128,1	2,2	28,1	1,314
2012	158,8	21,2	53,7	1,180	1,512	118,0	151,2	18,0	51,2	1,343
Середнє	—	13,5		1,109		110,9		10,9		1,229

\* Статистичні дані для розрахунків взято з джерел [4, 5]

Аналіз даних таблиці 2 свідчить, що впродовж 2008-2012 рр. спостерігалось постійне зростання досліджуваних показників, але зростання було нерівномірним, на що вказують величини ланцюгових показників динаміки. Так, максимальна швидкість зростання була у 2010 р., тоді як у 2011 р. вона значно знизилась.

Особливої уваги заслуговує порівняння швидкості зростання окремих досліджуваних показників. Так, за 5 років вартість чистих активів виросла на 94,3 % при середньорічному темпі приросту 18,1 %, у той час як кількість венчурних фондів за цей же період виросла відповідно на 28,5 % та 6,5 %. Таке співвідношення темпів приросту сприяло достатньо високому рівню зростання середньої вартості активів одного венчурного фонду (51,2 % та 10,9 %). Усе це свідчить про позитивні тенденції зміни якісних показників венчурних фондів.

Екстраполяція тенденції (побудова прогнозу) здійснюється на основі декількох методів, зокрема на основі середнього абсолютного приросту, середнього коефіцієнта зростання, часового тренда тощо.

Нижче розглянемо методику дослідження (аналіз і прогнозування) на основі часового тренда.

## 2. Дослідження на основі рівняння часового тренда.

Тренд, який називають часовим, це рівняння, яке відображає тенденцію зміни явища (процесу, об'єкта) в часі.

Трендова модель у загальному вигляді описується таким рівнянням:

$$y = f(t) + \bar{\varepsilon}, \quad (1)$$

де  $y$  — досліджуваний показник;  $f(t)$  — детермінована, не випадкова компонента явища;  $\bar{\varepsilon}$  — стохастична компонента явища, яка включає сезонну, циклічну і випадкову частини ряду динаміки;  $t$  — послідовний натуральний ряд чисел, який відповідає кожному рівню динамічного ряду.

Тренд описує фактичну усереднену для «передісторії» тенденцію досліджуваного явища (процесу, об'єкта) у часі, його зовнішні прояви. Результат при цьому пов'язується виключно з плином часу.

Аналітичне вирівнювання тренда — це досить поширений метод прогнозування. Водночас варто мати на увазі, що екстраполяція тренда може бути застосована лише тоді, коли розвиток явища достатньо добре описується побудованим рівнянням і умови, які визначають тенденцію розвитку у минулому, не зазнають значних змін у майбутньому. При дотриманні цих умов екстраполяція здійснюється шляхом підстановки у рівняння тренда незалежної змінної  $t$ , яка відповідає величині горизонту

прогнозування ( $T$ )

$$\mathcal{F}_{n+t} = f(t_{n+t}), \quad (2)$$

Першим і одним із найважливіших етапів дослідження на основі рівняння тренда є вибір виду рівняння, яке найкращим чином описує тенденцію розвитку досліджуваного процесу (явища, об'єкта). Найпростіший двоетапний вибір виду рівняння, коли на першому етапі емпіричні (фактичні) дані динамічного ряду наносяться на графік, потім з урахуванням сутності досліджуваного явища і виду графіка [6] встановлюється тип функції; на другому етапі шляхом порівняння статистичних характеристик рівняння здійснюється остаточний вибір найкращої, з погляду дослідника, функції.

Дотримуючись зазначеної вище процедури, для подальших досліджень відібрані такі рівняння:

$$\text{лінійне } \mathcal{F} = a_0 + a_1 t, \quad (3)$$

$$\text{квадратичне } \mathcal{F} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2, \quad (4)$$

$$\text{показникове } \mathcal{F} = a_0 a_1^t a_2^t, \quad (5)$$

$$\text{степеневе-експоненціальне } \mathcal{F} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}, \quad (6)$$

Найвагомішими статистичними характеристиками будь-якого рівняння є:

– тіснота зв'язку між досліджуваним показником ( $y$ ) і фактором ( $t$ );

– середнє абсолютне і середнє відносне відхилення між фактичними значеннями досліджуваного показника ( $y$ ) і розрахованими на основі рівняння тренда ( $\mathcal{F}$ ).

Показниками тісноти зв'язку є:

– для парного лінійного рівняння (3) – парний лінійний коефіцієнт кореляції ( $r$ );

$$r = \frac{\eta \sum t y - \sum t \sum y}{\sqrt{[n \sum t^2 - (\sum t)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}} \quad (7)$$

– для нелінійних рівнянь (4-6) – парне кореляційне відношення ( $\eta$ ):

$$\eta = \sqrt{1 - \frac{\sum (y - \mathcal{F})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}}, \quad (8)$$

де  $\mathcal{F}$  — розрахований на основі рівняння рівень досліджуваного показника;  $\bar{y}$  — середній рівень досліджуваного показника.

Середнє абсолютне відхилення між фактичними значеннями досліджуваного показника ( $y$ ) та розрахованими на основі рівняння тренда ( $\hat{y}$ ) обчислюється за формулою:

$$\Delta \bar{y}_{abs} = \frac{1}{n} \left| \sum (y - \mathcal{F}) \right|. \quad (9)$$

Середнє відносне відхилення між фактичними значеннями досліджуваного показника ( $y$ ) та розрахованими на основі рівняння ( $\hat{y}$ ) (середня помилка апроксимації)

обчислюється за формулою:

$$\Delta \bar{y}_{відн} = \bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{(y - \mathcal{F})}{y} \right| \times 100\%, \quad (10)$$

де  $\bar{\varepsilon}$  – середня помилка апроксимації, що аналогічно середньому відносному відхиленню.

Рівняння тренда вважається прийнятним, якщо  $r(\eta) > 0,7$ ;  $\bar{\varepsilon} < 10\%$ .

У таблиці 3 наведені рівняння тренда (3-6), їх параметри ( $a_0, a_1, a_2$ ) та статистичні характеристики ( $r, \eta, \Delta y_{abs}, \bar{\varepsilon}$ ) для досліджуваних показників.

Побудовані рівняння тренда, як свідчать дані таблиці 3, вирізняються високими і надійними статистичними характеристиками. Справді, показники тісноти зв'язку  $> 0,970$ ; середня помилка апроксимації  $\bar{\varepsilon}$  не перевищує 4,382 % за допустимої межі, як зазначалося раніше, 10,0 %.

У таблиці 4 наведені результати прогнозування досліджуваних показників на основі наведених вище рівнянь (моделей), зокрема, в ній наведено чотири варіанти прогнозу, що природно створює проблему вибору ліпшого варіанта рівняння тренда. Вибір кращого рівняння здійснюється за задалегідь визначеним критерієм. Однозначних, чітко обґрунтованих рекомендацій щодо вибору певного критерію не існує.

Формально прийнято вибирати той варіант прогнозу, який побудований на основі рівняння, що вирізняється максимальним значенням коефіцієнта парного лінійного коефіцієнта кореляції ( $r$ ) або парного кореляційного відношення ( $\eta$ ) і мінімальним значенням середньої помилки апроксимації ( $\bar{\varepsilon}$ ), причому перевага дещо надається останній.

Якщо дотримуватися названого правила, то найліпше тенденцію зміни кількості венчурних фондів описує квадратичне рівняння  $y = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$ . Однак прогнозне значення, отримане на основі цього рівняння, як і на основі показникового рівняння  $y = a_0 a_1^t a_2^t$ , характеристики якого мало чим поступаються квадратичному, після певного зростання свого рівня має тенденцію до падіння, що неприйнятно. Причини такої ситуації були обґрунтовані вище.

Із вищевикладеного випливає важлива теза: прикладні науки, зокрема економіка, повинні сприймати будь-які результати математичних розрахунків критично, опираючись насамперед на аналіз змісту, природи, сутності досліджуваних процесів (явищ, об'єктів).

Таблиця 3

Параметри і характеристики рівнянь часового тренда

Показники	Рівняння (моделі):			
	$y = a_0 + a_1t$	$y = a_0 + a_1t + a_2t^2$	$y = a_0a_1^t a_2^{t^2}$	$y = a_0t^{a_1} e^{a_2t}$
1	2	3	4	5
<b>1. Кількість венчурних фондів, шт.</b>				
Параметри рівняння				
$a_0$	600,8	567,78	573,61	622,62
$a_1$	44,4	72,69	1,12	0,11
$a_2$	—	-4,71	0,99	0,02
Характеристики рівняння:				
$r(\eta)$	0,985	0,993	0,992	0,993
$\Delta\bar{y}_{abc}$	8,561	6,171	6,22	6,314
$\Delta\bar{y}_{відн}(\bar{\epsilon})$	1,165	0,815	0,817	0,851
<b>2. Вартість чистих активів, млн. грн.</b>				
Параметри рівняння				
$a_0$	49012,9	56086,91	55399,12	56951,37
$a_1$	15333,4	9272,33	1,20	0,03
$a_2$	—	1010,02	1,00	0,15
Характеристики рівняння:				
$r(\eta)$	0,980	0,983	0,983	0,983
$\Delta\bar{y}_{abc}$	4136,580	3329,212	3375,020	3340,561
$\Delta\bar{y}_{відн}(\bar{\epsilon})$	4,382	3,412	3,467	3,449
<b>3. Середня вартість чистих активів одного венчурного фонду, млн. грн.</b>				
Параметри рівняння				
$a_0$	88,39	98,04	96,59	91,46
$a_1$	13,15	4,88	1,07	-0,07
$a_2$	—	1,38	1,01	0,13
Характеристики рівняння:				
$r(\eta)$	0,970	0,978	0,978	0,978
$\Delta\bar{y}_{abc}$	4,472	3,369	3,382	3,350
$\Delta\bar{y}_{відн}(\bar{\epsilon})$	3,525	2,615	2,638	2,586

Періодичне падіння кількості венчурних фондів теоретично цілком можливе, однак в реальних умовах такий процес малоімовірний.

У таких випадках доцільно використати результати прогнозування, отримані на основі лінійного рівняння  $y = a_0 + a_1t$ . Зазначимо, що для досліджуваного показника досить прийнятні і результати прогнозування, отримані на основі степенево-експоненціального рівняння  $y = a_0t^{a_1} e^{a_2t}$ .

**Висновки.** На основі прогнозування досліджуваних показників виявлено позитивні тенденції і закономірності зростання якісних показників венчурних фондів в Україні та чистих активів, що їм належать. Аналіз показав, що

періодичне зменшення значень цих показників теоретично цілком можливе, однак у реальних умовах такий процес малоімовірний.

Отримані результати прогнозування досліджуваних показників можуть бути використані для складання альтернативних варіантів планів і прийняття на їх основі кінцевих управлінських рішень. Зокрема, результати аналізу дозволяють виділити три варіанти прогнозів для вироблення управлінських рішень: мінімальний, оптимальний і максимальний.

Наведені методичні прийоми значно розширюють інструментарій дослідження, а отже, й підвищують точність прогнозування, що має позитивний вплив на ефективність

прийнятих управлінських рішень, робить процес більш адаптованим до швидкоплинних змін, управління гнучкішим, більш пристосованим і характерним для сучасного світу.

Таблиця 4

**Результати прогнозування досліджуваних показників на основі відібраних рівнянь тренда**

Показники роки	Види рівнянь:			
	$y = a_0 + a_1t$	$y = a_0 + a_1t + a_2t^2$	$y = a_0a_1^t a_2^{t^2}$	$y = a_0t^{a_1} e^{a_2t}$
1. Кількість венчурних фондів, шт.				
2013	867	834	829	847
2014	912	846	831	878
2015	956	847	819	908
2016	1000	840	794	937
2017	1045	823	757	967
2. Вартість чистих активів, млн. грн.				
2013	141007	148082	148073	149441
2014	156338	170484	170921	174678
2015	171668	194907	196152	204039
2016	186998	221349	223806	238213
2017	202329	249812	253880	277996
3. Середня вартість чистих активів одного венчурного фонду, млн. грн. (р.2 : р.1)				
2013	167,3	176,9	178,7	176,4
2014	180,4	199,7	205,7	198,9
2015	193,6	225,3	239,5	224,7
2016	206,7	253,6	281,8	254,7
2017	219,9	284,7	335,7	287,5

**Список літератури**

1. Рожко О.Д. Світовий досвід венчурного фінансування як сучасної форми інвестування / О.Д. Рожко, А.С. Слобоженюк // Дніпропетровський державний аграрний університет. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. № 5.
2. Малюта Л.Я. Стан та тенденції розвитку венчурного фінансування в Україні / Л.Я. Малюта, А.Р. Бабій, А. П. Колесніков // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 – с. 278-282.
3. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование. Пер. с англ. / Дж. Мартино – М.: Прогресс, 1977. - 591 с.
4. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
5. Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Грабовецький Б. Є. Теоретико-методологічні основи аналізу і прогнозування тенденції змін техніко-економічних показників в системі АПК: монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця, ВНТУ, 2011. – 184 с.

**Анотація**

*Борис Грабовецький, Виталій Зянько*

**ВЕНЧУРНІ ФОНДИ: АНАЛІЗ СОСТАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ**

*Рассмотрены теоретико-прикладные проблемы венчурного финансирования. Исследованы тенденции и закономерности развития венчурного предприятия, его финансового обеспечения. Оценено тенденции роста количества венчурных фондов в Украине и их чистых активов. Построено прогноз изучаемых показателей на 2013-2017 год. Предложена авторская методика выбора оптимального уравнения, которое наилучшим образом описывает природу изменений исследуемых показателей.*

**Ключевые слова:** венчурный фонд, инновация, экстраполяция тенденции, динамические ряды, уравнение временного тренда.

**Summary**

*Boris Grabovetskiy, Vitalii Zianko*

**VENTURE FUNDS: STATE ANALYSIS AND PREDICTING OF DEVELOPMENT PROSPECTS**

*There has been analyzed theoretical and applied problems of venture financing. Tendencies and patterns of venture enterprise development, its financial support were investigated. Trend increasing of numbers of venture capital funds in Ukraine and their net assets were reviewed. Also there has been constructed the prediction of studied parameters for the 2013-2017 years. An author's method of selecting the optimal equation, which best describes the nature of the changes of studied parameters was suggested.*

**Keywords:** venture fund, innovation, trend extrapolation, time series, equation of time trend.

**ВЛАДНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ**

*Досліджено проблеми взаємозв'язку механізму розподілу доходів та економічної влади. Визначено специфіку формування рентних доходів у сучасній економіці, виявлено рентозорієнтовану складову мотивації економічної діяльності в економіці України*

**Ключові слова:** розподіл доходів, рентні доходи, економічна влада, рентозорієнтована поведінка, владна концепція розподілу, корупція.

**Постановка проблеми.** У забезпеченні ефективності функціонування сучасної економіки велике значення має механізм розподілу доходів, особливо такі його характеристики, як пропорційність і справедливість розподілу. Важливо, що принципом справедливого розподілу вважається відповідність розміру доходів затраченим ресурсам, а тому механізм розподілу ресурсів, доступ до ресурсів виступають умовою отримання й зростання доходів різних верств населення.

У сучасній економіці одним із головних факторів, що впливають на величину доходів, виступає економічна влада. Завдяки монополізації права на владний ресурс відбувається перерозподіл обмежених ресурсів, як правило, без створення суспільних благ і примноження національного багатства. Мова йде про використання можливостей держави, які стають об'єктом монополії господарювання окремих чиновників і політиків, отримувати рентні доходи, перерозподіляючи на свою користь доходи господарюючих суб'єктів та різних верств населення. Посилення ролі держави в економіці, її вплив на прийняття соціально-економічних рішень веде до розширення можливостей формування та отримання ренти від використання адміністративних ресурсів, зокрема, політичної ренти. Виникнення цього явища зумовило формування владної концепції формування доходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Владна концепція розподілу доходів тісно пов'язується з пошуком ренти та виникненням рентозорієнтованої поведінки учасників економічних відносин. Теоретичні засади цієї концепції, зокрема, були здійснені М.Туган-Барановським у «соціальной теорії розподілу». Найвідоміші серед учених, які зробили свій внесок у розв'язання цих проблем, це: А. Аузан, А. Алчіан, Дж. Б'юкенен, Р. Коуз, Дж. Гелбрейт, К. Менар, Д. Норт, Дж. Стігліц, Г. Таллок, Р. Толісон. У вітчизняній науковій літературі проблеми розподілу доходів, пов'язані з визначенням залежності їх від механізму розподілу власності на фактори виробництва та впливом на нього економічної влади, актуалізуються у працях таких учених, як В. Антикуз, З. Варналій, З. Галушка,

А. Гальчинський, А. Гриценко, В. Дементьев, Г. Задорожний, В. Колот, М. Крупка, І. Лукінов, І. Малий, Т. Меркулова, О. Мошинець, В. Кириленко, С. Реверчук, С. Тютюнникова, Н. Холод та інші.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, проблема впливу економічної влади на процес розподілу доходів залишається надзвичайно складною. Вона стосується дослідження багатьох як економічних, так і інституціональних чинників існування значного впливу економічної влади, зокрема на умови виникнення та існування рентозорієнтованої поведінки різних учасників економічних відносин.

**Метою статті** є теоретичне обґрунтування та визначення впливу фактора економічної влади на виникнення рентозорієнтованої поведінки та процеси розподілу доходів.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** У науковій літературі можна виділити такі концепції (теорії) розподілу: концепція кругообігу; теорія трьох факторів виробництва; теорія суспільного відтворення; концепція розподілу з позицій трудової теорії вартості; концепція розподілу з позицій теорії граничної продуктивності; теорія оптимального розподілу благ у суспільстві; концепція розподільно-перерозподільних відносин; соціальні теорії розподілу; ліберальна концепція саморегульованого ринку; концепції розподілу, що передбачають участь держави у перерозподілі національного доходу та інші [7, с.4]. Особливо великої актуальності набули інституційні теорії розподілу, пов'язані з дією інститутів, механізмів і економічною поведінкою різних суб'єктів, особливо представників економічної влади. Їх автори розглядають економічний розвиток як слідування цим нормам, подолання перешкод, протиріч у системі економічних інтересів (Т. Веблен, Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт, Дж. К. Гелбрейт, В. В. Вольчк та ін.). До числа інституційних теорій належить і владна теорія розподілу доходів, суть якої полягає у тому, що «...функціонування економічної влади як фактора розподілу доходів стає можливим за рахунок використання ресурсів економічним суб'єктом як в якості факторів виробництва, так і в якості факторів розподілу доходів (мається на увазі безпосереднє втручання в процес встановлення пропорцій розподілу на свою



користь). Отже, економічний суб'єкт отримуватиме факторні та/або рентні доходи» [1, с.5].

Як відомо, економічною рентою вважають не лише дохід від фактора виробництва «земля», але й від будь-якого іншого фактора, пропозиція якого обмежена. Це означає, що рента можлива лише при фіксованій кількості певного ресурсу. Вона створюється завдяки тому, що альтернативна вартість капіталовкладень в інші галузі буде нижчою. Отже, рентні відносини можуть виникати у різних галузях, де ресурси дуже обмежені.

Рента може створюватися також при штучному підтриманні обмеженості ресурсів (зміна прав власності, введення тарифів на користування певними благами, квотування, ліцензування тощо). Це безпосередньо стосується політичної ренти. Ренту, яка виникає під впливом політичних факторів, називають фальшивою. Вона існує, наприклад, у вигляді хабарів або витрат на політичні кампанії за право отримати державні субсидії чи право придбати певні ресурси тощо.

Якщо умовою отримання ресурсної ренти є контроль доступу до ресурсів на основі чітко специфікованих і захищених прав власності, то рента від використання адміністративного ресурсу пов'язана з різного роду бар'єрами та обмеженнями, які накладаються на трансакції. При цьому акцент зміщується з контролю доступу до рідкісних ресурсів на контроль доступу до угоди або поля взаємодій як сукупності трансакцій, що мають чіткі межі у фізичному та інституційному просторі. «Фактами рентних відносин періоду пострадянської трансформації є розбіжність ринкових і державних цін, що дає можливість проведення арбітражу під час інфляційної спіралі; субсидії, пов'язані із заниженими процентними ставками в державних кредитних установах; нецільове використання коштів державного бюджету; приватизація з використанням трансфертного ціноутворення; існування жорстких стандартів, яких неможливо дотримуватися в господарській діяльності; експортний та імпортерний контроль; податкові пільги та неплатежі; незаконне відшкодування ПДВ; прямі дотації підконтрольним підприємствам» [10].

На відміну від економічної сфери, де монополія та пов'язана з нею рента можуть мати нестійкий, перехідний та периферійний характер, у політиці саме політичне життя і держава побудовані за принципом монополії. Тому політична монополія та породжувана нею можливість вилучення ренти мають ряд істотних відмінностей порівняно з іншими видами ренти. Як підкреслює В. Дементьев, «... По-перше, ця монополія носить загальний характер і розповсюджується на всі галузі, сфери та рівні державного управління. По-друге, вона носить стійкий характер і не буває тимчасовим явищем, що долається силами конкуренції. По-третє, вона

носить закритий характер, оскільки «вхід у галузь» жорстко регламентується законодавчими актами і охороняється апаратом насильства, що знаходиться у розпорядженні держави. На підставі названих причин можливість отримання рентних доходів у політичній діяльності носить не периферійний, випадковий, перехідний характер, як у бізнесі та інших сферах діяльності, а є загальною та стійкою тенденцією [4].

В. Антикуз запропонувала концепцію функціонування економічної влади як фактора розподілу доходів, що дозволило узагальнити теоретичний аналіз відносин розподілу та визначити можливості для ефективного врегулювання розподілу доходів (рис. 1).

За даною концепцією, функціонування економічної влади як фактора розподілу доходів стає можливим за рахунок використання ресурсів економічним суб'єктом як факторів виробництва, так і в як факторів розподілу доходів (мається на увазі безпосереднє втручання в процес встановлення пропорцій розподілу на свою користь). Тож, економічний суб'єкт отримуватиме факторні та/або рентні доходи. Отже, можливість отримання рентних доходів стимулюватиме неефективний з погляду суспільства характер розподілу. Це пов'язано, поперше, з відволіканням частини ресурсів з безпосереднього процесу виробництва, що призводить до зменшення величини фактичного продукту, а по-друге, зі зниженням рентабельності продуктивного використання наявних ресурсів унаслідок скорочення факторних доходів.

Учені намагаються пояснити причини такої стійкості неефективності функціонування влади, яка проявляється у таких формах, як: неспроможність влади обмежувати неефективну економічну поведінку, захищати права власності, права споживачів, здійснювати контроль за діяльністю топменеджерів, уряду, чиновників на місцях [4, с. 312 - 316]; «надлишок» влади приватних економічних, політичних і кримінальних агентів, який виникає через слабкість обмежень на неефективну поведінку; деінституціоналізація влади і втрата контролю над розподілом економічної влади в суспільстві [8]; «зміщення» влади – від інформації (як це було характерно для розвинених економік, за Тоффлером і Гелбрейтом) до багатства і далі до насильства, демонстрація сили; «нестійкість» влади, коли жоден з учасників господарського життя не може бути впевнений у збереженні своїх власності, посади, доходів, майна, що породжує орієнтацію на короткострокові інтереси агентів при використанні своєї влади [3]; тенденція до самозбереження та відтворення неефективної системи владних відносин [2].

Пошук і вилучення ренти – це шанс отримати доходи, набагато привабливіші, ніж у майже будь-якій продуктивній діяльності. Однак рентозорієнтована поведінка (rent seeking behavior), як правило, стає гальмом економічного



розмноження деструктивних інституційних норм. Існує чіткий взаємозв'язок між інституційними пастками та джерелами отримання ренти. Так, у процесах роздержавлення та приватизації, при визначенні можливостей доступу до фінансування проектів, при розподілі бюджетних коштів з'являється політична корупція; при встановленні контролю над природними ресурсами, видачі дозволів для отримання кредитів існують факти використання службових повноважень; у ході перерозподілу прав власності проявляється недосконалість законодавства, що регулює фінансові ринки. Наведені приклади свідчать, що основними здобувачами ренти в економіці України є державні службовці. Як доводить українська практика, вихід з інституційної пастки дуже часто неможливий саме через впливові групи інтересів.

Деформація системи влади породжує деформацію форм доходів і умов їх одержання. Економічні агенти одержали можливість здобуття або «захоплення» ренти за рахунок використання активів суспільства. Можливість одержання рентних доходів у результаті неефективної системи влади породжує «рентні інтереси», а вони, у свою чергу, – рентозорієнтовану поведінку агентів економічної системи. У ситуації, коли носіями рентних інтересів і рентоорієнтованої поведінки є економічні й державні суб'єкти, що домінують у

сформованій системі влади, то рентні доходи, рентні інтереси і рентозорієнтована поведінка стають домінуючими в даному економічному середовищі.

**Висновки.** Впливаючи на економічну поведінку (вибір) окремих економічних агентів, система влади (розподіл, ієрархія і рівновага влади) є фактором, який визначає стан, спрямованість і результати функціонування соціально-економічної системи у цілому. Ієрархія цілей, які реалізуються соціально-економічною системою у цілому, як і розподіл ресурсів між різними цілями, відображають ієрархію влади, розподіл та баланс влади, які формувались у відповідній економічній системі (хто, над ким і в яких межах здійснює владу). Організація економічної влади є фактором, від стану якого залежить ефективність соціально-економічної системи. Здатність господарської організації до ефективного функціонування певною мірою буде залежати від того, хто, над ким, якою мірою, в яких межах і в який спосіб здійснює владу. Щоб стати умовою соціально-продуктивної економічної діяльності, влада повинна бути ефективною. Перспективи подальших досліджень вбачаються у вивченні теоретичних підходів і заходів запобігання рентозорієнтованої поведінки владних органів у соціально успішних країнах та перенесенні цього досвіду у теорію та практику господарювання в Україні.

#### Список літератури

1. Антикуз В.М. Економічна влада як фактор розподілу доходів. – Рукопис. дис. канд. екон. наук : 08.00.01. – Донецьк, 2010. – 218 с.
2. Антыкуз В. Поиск ренты как главный мотив экономической деятельности в переходной экономике / Экономический вестник Донбассу, 2010. – № 1 (19). – с.35-43.
3. Волков В. Политэкономия насилия, экономический рост и консолидация государства / В. Волков // Вопросы экономики. – 1999. – № 10. – С. 44 – 59.
4. Дементьев В. В. Экономика как система власти : [монография] / В. В. Дементьев ; науч. ред. А. Г. Семенов. – Донецк : Каштан, 2003. – 404 с.
5. Мирошниченко Ю.О. Вплив інституційного середовища на прибутковість підприємств України // Вісник Міжнародного Слов'янського університету Економічні науки. – Харків. – 2010. – С. 90-104.
6. Мошенець О.В. Інституційні пастки як умова виникнення рентоорієнтованої економічної поведінки в Україні / О. В. Мошенець. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=33>
7. Николаева Е.Н. Распределительные отношения и их деформации в условиях современной российской экономики: аспект политической экономии / Елена Евгеньевна Николаева. – Автореферат дис. докт. эконом. наук, специальность 08.00.01. – Иваново-2011. – 38 с. С. 4.
8. Пасхавер О.Й. Формування великого приватного капіталу в Україні / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Л.З.Суплін / Центр економічного розвитку. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.
9. Проєва С.М. Економизация коррупции. Механизм противодействия: монография / С.М. Проєва. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. – 159 с.
10. Пустовийт Р. . Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних економіках /Р. Пустовийт, М. Овчарук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/file/link/118359/file/Pustovit.pdf>
11. Чим загрожують Україні високі соціальні витрати при непродуктивних доходах/ Коммерсантъ Деньги, 18 листопада 2013, 12:21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/world/worldabus/3209161-denhy-vyrosla-renta-velyka-prevelyka>
12. The Global Competitiveness Report by the World Economic Forum 2001–2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.weforum.org/documents/GCR09/index.html](http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html)

#### Аннотация

#### ВЛАСТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Анна Дутчак

*Исследованы проблемы взаимосвязи механизма распределения доходов и экономической власти. Определена специфика формирования рентных доходов в современной экономике, выявлены рентоориентованную составляющую мотивации экономической деятельности в экономике Украины*

**Ключевые слова:** распределение доходов, рентные доходы, экономическая власть, рентоориентованное поведение, властная концепция распределения, коррупция.

#### Summary

Anna Dutchak

#### DOMINEERING CONCEPT OF INCOME DISTRIBUTION

*The problems of interconnection mechanism of income distribution and economic power specificity formation of rental income in today's economy are investigated. The specificity of the formation of rental income in today's economy is defined, favoring rent-seeking motivation component of economic activity in the economy of Ukraine is found.*

**Keywords:** distribution of income, rental income, economic power, rent seeking, the ruling concept of distribution, corruption.

# ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1

© Запорожець Г.В., Кучер М.М., 2014

Харківський національний університет імені О.М. Бекетова, Харків  
Дніпродзержинський державний технічний університет, Дніпродзержинськ

## СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

*Досліджено основні соціальні проблеми сучасного етапу розвитку аграрного сектора економіки України. Визначено параметри дослідження соціальної складової агропромислового комплексу. На основі даних офіційної статистики проаналізовано демографічні тенденції та виявлено їх вплив на ефективність функціонування ринку праці в аграрній сфері. Охарактеризовано процеси міграційного руху та якість життя сільського населення. Доведено соціальна природа негативних тенденцій, які гальмують інноваційний розвиток аграрної сфери України. Наголошено на необхідності впровадження низки регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію негативних тенденцій.*

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс, демографічні тенденції, міграційний рух, соціальна природа, інноваційний розвиток, заходи, ліквідація.

**Постановка проблеми.** В умовах сьогодення, що характеризується динамізмом зовнішнього середовища, посиленням інтеграційних процесів і активізацією процесів реформування, питання щодо виявлення та мобілізації усіх факторів інноваційного розвитку агропромислового комплексу (АПК) і, перш за все, його виробничої сфери – сільського господарства, набуває особливої значущості.

Підприємства АПК, нерідко маючи добрі ґрунтово-кліматичні умови і ринок збуту трудомісткої, за нинішнього рівня механізації виробничих процесів, продукції, а також сприятливу для неї економічну кон'юнктуру, не можуть збільшити її виробництво через нестачу власної робочої сили і неможливість вирішити цю проблему шляхом її додаткового наймання. Стає очевидним, що саме соціальні проблеми виступають основними обмежувальними чинниками розвитку даного сектора національної економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі існує чимало публікацій з дослідження соціального фактора в аграрному секторі економіки, а саме: питанням оплати праці та зайнятості присвячені праці А. Коверги, О. Наумова та інших авторів; проблемам сільської молоді – В. Головенько, Т. Решитько [3-4]; соціальному розвитку сільської інфраструктури та життя сільського населення в умовах аграрної реформи – праці І. Романюка, А. Шатохіна [2; 5]; соціальним аспектам формування та використання трудових ресурсів у сільському господарстві – В. Жупаника, А.М. Шатохіна та ін. [2; 6]. Накопичений значний цінний матеріал щодо трансформації та визначення впливу соціальних факторів на розвиток АПК. Але процеси реформування в цій галузі тривають і вимагають подальшого комплексного дослідження цієї групи факторів з метою вироблення дієвих механізмів

управління та обґрунтування доцільності прогресивних змін в аграрній сфері.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження соціальних проблем розвитку аграрного сектора економіки України в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Соціальна складова АПК – складова за своєю будовою, оскільки її базовим структурним елементом виступає спільнота людей, як правило, сільське населення, з різними кількісними та якісними характеристиками, особистими і суспільними властивостями. Найбільш суттєві серед них демографічні особливості та соціальна структура в усіх її проявах, мобільність людського капіталу, рівень зайнятості, якість життя сільського населення тощо. Пронизуючи економічні відносини, соціальна складова суттєво впливає на соціально-економічний розвиток і формування потенціалу аграрної сфери. Соціальний фактор оцінюють за різними параметрами. Для дослідження демографічних тенденцій можуть використовуватися наступні показники: структура вікового складу населення, приріст, тривалість життя; для оцінки мобільності людського капіталу – індикатори динаміки зайнятості працівників, міграційні показники; рівня життя – оплата праці найманих працівників; якості життя – стан здоров'я, рівень освіти, відповідність соціальної інфраструктури соціальним стандартам тощо.

Вибіркові дослідження найважливіших соціальних показників у сільському господарстві – визначальному секторі АПК, одне робоче місце в якому дає змогу організувати 10 робочих місць, а вироблена 1 гривня – одержувати понад 12 гривень продукції в інших галузях [7], – дозволили виявити низку негативних тенденцій. Постійне зменшення кількості сільського населення – основного джерела формування трудового потенціалу аграрної сфери – значною мірою позначається на величині пропозиції робочої сили. Так, за даними офіційної статистики, протягом 2009-2012 рр.

загальна чисельність сільського населення України скоротилася на 263,7 тис. осіб або 0,3% загальної чисельності населення України (табл.1).

Таблиця 1

**Основні зведені показники по сільському господарству України**  
(на 1 січня відповідного року)

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Сільське населення:					
тис. осіб	14513,4	14412,2	14328,0	14249,7	14174,4
% до всього населення країни	31,7	31,6	31,5	31,4	31,1
2. Сільське населення у віці 16-59 років:					
тис. чол.	8584,9	8558,3	8526,5	8486,4	*
% до всього населення країни	18,75	18,77	18,76	18,70	
3. Кількість зайнятого населення:					
тис. Осіб	3131,0	3094,5	3393,8	3492,4	*
% до загальної кількості зайнятого населення по країні	15,51	15,27	16,7	17,16	
4. Кількість найманих працівників:					
тис. осіб	-	645,2	632,1	625,3	*
% до загальної кількості найманих працівників по країні	-	8,23	8,20	8,27	
5. Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	1220	1467	1853	2077	*
% до середньомісячної номінальної заробітної плати по народному господарству	64,0	65,52	70,38	68,64	

Джерело: Складено авторами за даними Державного комітету статистики [8, с. 29-32; 52]

В економічній літературі зазначається, що найбільш значущими причинами такої ситуації є природне скорочення населення за рахунок дисбалансу народжуваності та смертності і його міграція (внутрішня, міжрегіональна, міждержавна) [9].

Зниження народжуваності та зростання смертності серед сільського населення призводить до інтенсивного старіння сільських жителів. Це засвідчує досить високий показник демографічного навантаження сільського населення, який має прогресуючу тенденцію. Директор інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України Е. Лібанова відзначає, що тривалість життя в селах уже майже на два роки нижча відносно тривалості життя у містах і на 0,9 років – порівняно з тривалістю життя в селах у 1990 р. [10, с. 26]. Це позначається на чисельності сільського населення працездатного віку, яке лише за 2009-2012 рр. скоротилося на 98,5 тис. осіб (див. табл.1), і призводить до істотного спотворення структури сільського населення. Так, частка осіб працездатного віку у загальній чисельності жителів сільської місцевості у 2012 р. складала 59,6%, що на 3,5% менше, аніж у країні в цілому (63,1%) [8, с. 29]. Тобто порівняно з міським населенням на селі значно більше людей непрацездатного віку.

Старіння сільського населення, на думку фахівців з питань демографічної політики в Україні, призводить до деградації українського села, а по деяких регіонах – і до його вимирання. Несприятливі зміни в чисельності селян негативно вплинули на ефективність функціонування ринку праці в аграрній сфері.

Специфіка сільськогосподарського виробництва породжує ряд особливостей, притаманних ринку праці. Однією з найбільш важливих є сезонність. Дане явище полягає в тому, що протягом року відбувається нерівномірне залучення робочої сили в процес виробництва.

Коли одночасно треба виконувати технологічні операції з багатьох культур, різко зростає потреба в робочій силі. Досить часто в таких ситуаціях виникає її дефіцит, що компенсується залученням додаткових працівників – нечленів даних сільгоспформувань. А по закінченні виробничого циклу потреба значно зменшується, і ринок праці набуває трудонадлишкового характеру. У результаті частина працівників-аграріїв залишається без роботи, поповнюючи лави безробітних. Так, на кінець 2012 року кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, становила 20,3 тис. осіб, або 98,7% до рівня 2011 р., при навантаженні на одне вільне робоче місце – 33 особи кваліфікованих робітників, що на 2 особи (5,7%) нижче порівняно з 2011 р. [11, с. 56]. На кінець 2013 року у сільській місцевості рівень зареєстрованого безробіття становив 2,5% населення працездатного віку (для порівняння: у міських поселеннях - 1,4% населення працездатного віку) [15].

Кількісні показники за період 2010-2014 рр. (див. табл. 1) демонструють позитивну тенденцію збільшення кількості зайнятих у сільському господарстві. Так, за аналізований період часу кількість зайнятих у цій галузі збільшилася на 361,4 тис. осіб. Одночасно, кількість найманих в ній працівників зменшилася на 19,9 тис. осіб. Така ситуація пояснюється, перш за все, відсутністю роботи в аграрних виробників та іншими чинниками економічної кризи, що сприяли розширенню масштабів виробництва в рамках особистого підсобного господарства та розвитку самозайнятості. Не менш важливою особливістю ринку праці в аграрній сфері є міграційний рух населення. За матеріалами вибіркового дослідження сільського населення України, понад 1 млн. найактивніших селян знаходяться в пошуках роботи і перебувають поза межами своїх сільських родин [4; 12]. Переважну більшість вибулих з

сільських територій становлять кваліфіковані кадри, зокрема трактористи-машиністи, водії, спеціалісти з ремонту сільськогосподарської техніки. Причому, серед вибулих з сільської місцевості переважає молодь: серед чоловіків майже 80 %, а серед жінок – понад 70%. Більше 40% випускників профтехучилищ, які приходять на агровиробництво невдовзі його покидають [13].

Основними причинами відпливу кадрів із села є негативні соціально-економічні фактори, що проявляються у незадовільних житлових і культурно-побутових умовах, нераціональному режимі праці та відпочинку, зниженні привабливості й престижності сільськогосподарської праці, неефективній системі соціального захисту селян і недосконалої трудових відносин. У результаті міграційного руху із сільської місцевості вибуває дієздатна частина сільських жителів, внаслідок чого відбувається деформація статеві-вікової структури населення. Але, окрім низької капіталозабезпеченості праці, основною проблемою трудової міграції і агровиробництва в цілому є низький рівень оплати праці аграрних працівників. Так, середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві у 2012 р. становила 2077 грн., або 68,64% від середньої по народному господарству країни (3026 грн.) Цей показник майже найнижчий серед значень відповідного періоду за іншими видами економічної діяльності (довідково: середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у фінансовій сфері – 5954 грн., промисловості – 3500 грн., діяльності транспорту та зв'язку – 3474 грн., держуправлінні – 3442 грн., освітянській сфері – 2527 грн., у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 2201 грн.) [8, с. 32]. На кінець листопада 2013 року середня заробітна плата у сільському господарстві становила 3268 грн., що на 170 грн. (5,2%) більше порівняно з відповідним періодом 2012 року [15].

Якість життя сільського населення є найважливішим фактором формування людського капіталу як джерела економічного зростання та потужного чинника впливу на стан економіки АПК. У теперішній час цей фактор негативно впливає на агровиробництво. Через низьку причин, а саме: безробіття, низькі доходи, відсутність

економічно справедливої ціни праці, слабку соціальну безпеку, відсутність соціальної підтримки економічно активного населення, низьку тривалість життя, значні проблеми у сферах освіти й охорони здоров'я (наприклад, лише половина сільських населених пунктів забезпечена шкільними приміщеннями, 40% – дитячими дошкільними закладами, руйнуються будинки культури, не вистачає медичних і профілактичних закладів), – зменшився рівень задоволеності селян сільськогосподарською працею, втрачені стимули до неї, збільшився рівень алкоголізації та пов'язані з ним травматизм та навмисні uszkodження. Так, коефіцієнт смертності сільського населення через алкоголь становить 2,2 (для порівняння – коефіцієнт смертності з найбільш поширених причин складає 1,1) [10, с. 27].

Можна назвати й інші індикатори соціально-економічного стану в аграрній сфері, що відображують кількісні та якісні зміни в соціальній структурі аграрних працівників, а також характеризують посилення непривабливості проживання на сільських територіях і праці в аграрній сфері (особливо для молоді). Проте зауважимо, що кожен з них указує на необхідність проведення інноваційних змін у соціальній роботі АПК, які здатні суттєво поліпшити теперішню ситуацію в аграрній сфері.

**Висновок.** Негативні тенденції, які гальмують інноваційний розвиток аграрної сфери України, мають соціальну природу. Тому соціальні фактори набувають особливої значущості і потребують якнайшвидшого здійснення регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію цих негативних тенденцій. Соціальне управління володіє значним арсеналом засобів, форм і методів, щоб розробити власну теоретичну базу, яка була б підґрунтям для створення та реалізації на практиці програм інноваційного розвитку аграрної сфери для подолання зазначених проблем, знизивши до мінімуму їх негативні наслідки. Перспективами подальшого розвитку є питання розробки концепції соціального управління в аграрній сфері, теоретичне обґрунтування та впровадження програми соціального управління в АПК.

#### Список літератури

1. Наумов О.Б., Коверга А.В. Соціально-економічні фактори впливу на трансформацію регіонального ринку праці в аграрній сфері [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Biznes/2010\\_2/2010/02/100205.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Biznes/2010_2/2010/02/100205.pdf).
2. Шатохін А.М. Трансформація соціальної сфери українського села в умовах сучасної аграрної реформи: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня докт. соціол. наук / А.М. Шатохін. – Київ, 2006. – 39 с.
3. Головенько В.А., Яременко О.О. Щорічна доповідь Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні (за підсумками 2003 року) «Сільська молодь України: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання» //Український соціум. - 2005. - № 1 (6). – С.112-125.
4. Решитько Т.В. Проблема зайнятості сільської молоді [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu\\_e/2009\\_16\\_1/stat\\_16\\_1/08.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_16_1/stat_16_1/08.pdf).
5. Романюк І.А. Рівень соціального розвитку сільських територій та життя сільського населення [Електронний ресурс] - Режим доступу: [pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa4.2228.pdf](http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa4.2228.pdf) .pdf.
6. Жупаник В.М. Шляхи покращення використання кваліфікованих трудових ресурсів у сільському господарстві /В.М.Жупаник // Економіка та управління АПК: 36. наук. праць.– Біла Церква, 2010.– Вип. 2 (71).– С. 61-67.
7. Болдуев М.В. Підвищення ефективності

фінансово-кредитних важелів регулювання розвитку регіонального АПК // Держава та регіони. – 2009. – №5. – с.26-30.

8. Сільське господарство України за 2012 рік. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 392 с. – Режим доступу: <http://agro.ua.net/statistics/>

9. Звіт про НДР „Перспективи зайнятості сільського населення, зокрема молоді, в умовах фінансово- економічної кризи" (Проміжний) - К.: НДІ праці і зайнятості населення, 2009. - 23 с.

10. Земля-село-люди-реформа: збірник аналітичних матеріалів Експертного форуму з питань земельної реформи; м. Київ, 14 лютого 2012 року. – К.: Легальний статус, 2012. – 96 с.

11. Праця України у 2012 році. Статистичний збірник. - К. : Державна служба статистики України, 2013. - 322 с.

12. Населення України. Соціально-демографічні

проблеми українського села. – К. Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – С. 434.

13. Рябоконт В.П. Професійно - кваліфікаційна структура робочої сили на селі // Економіка АПК. - 2009. - № 1. - С. 124-128.

14. Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві: закон України від 17.10.1990 № 400-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/400-12>.

15. Про соціально-економічне становище України за 2013 рік //Офіційний інтернет-портал Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.Ukrstat.gov.ua/> або <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/socialno-ekonomichne-standovishe-ukrayini-za-2013-r/>

#### Аннотація

Запорожець Анна, Кучер Маргарита

### СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

*Исследованы основные социальные проблемы современного этапа развития аграрного сектора экономики Украины. Определены параметры исследования социальной составляющей агропромышленного комплекса. На основе данных официальной статистики проанализированы демографические тенденции и выявлено их влияние на эффективность функционирования рынка труда в аграрной сфере. Охарактеризованы процессы миграционного движения и качество жизни сельского населения. Доказана социальная природа негативных тенденций, которые тормозят инновационное развитие аграрной сферы Украины. Отмечена необходимость внедрения ряда регулирующих мер, направленных на ликвидацию негативных тенденций.*

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, демографические тенденции, миграционное движение, социальная природа, инновационное развитие, мероприятия, ликвидация.

#### Summary

Zaporozhets Hanna, Kucher Margarita

### SOCIAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL OF UKRAINE

*The basic social problems of the modern stage of development agrarian to the sector of economy of Ukraine are investigational. The parameters of research of social constituent of agroindustrial complex are certain. On the basis of data of official statistics demographic tendencies are analysed and their influence is educed on efficiency of functioning of labour-market in an agrarian sphere. The processes of migratory motion and quality of life of rural population are described. Well-proven social nature of negative tendencies that brake innovative development of agrarian sphere of Ukraine. It is marked the necessity of introduction of row of regulative events, negative tendencies sent to liquidation.*

**Key words.** Agroindustrial complex, demographic tendencies, migratory motion, social nature, innovative development, events, liquidation.

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

*Узагальнено теоретико-методологічні підходи до проблеми державного регулювання ринку праці. Проаналізовано мету та завдання держави у сфері управління ринком праці за умов інформаційної економіки. Проаналізовано ринок праці України за 2013 рік і вказано на його позитивні зрушення. Досліджено механізм державного регулювання ринку праці за умов інформаційної економіки.*

**Ключові слова:** ринок, ринок праці, державне регулювання, інформаційна економіка, інновації.

**Постановка проблеми.** Функціонування сучасної економіки супроводжується постійним порушенням ринкової рівноваги, яке може зберігатися відносно довго. Ринок праці не володіє здатністю автоматично вирішувати протиріччя, які виникають у його рамках, і виникає потреба в державному регулюванні ринку праці. Тому механізм державного регулювання ринку праці варто розглядати, перш за все, як механізм подолання протиріч його функціонування, який дає змогу зберігати необхідні пропорції на визначений час. Механізм регулювання ринку праці – складна економічна й інституційна система, яка охоплює сукупність методів та інструментів регулювання (економічного й адміністративного). Особливості ринку праці у порівнянні з іншими ринками відображаються в обмеженні дії закону попиту та пропозиції, в недосяжності повної зайнятості як стійкого і тривалого стану, і докладно досліджені в економічній теорії на прикладі країн з розвинутою ринковою економікою. Ці особливості пов'язані зі специфікою самого товару, з виробничим характером попиту на нього, із залежністю пропозиції від демографічної ситуації, з тим, що ціна (заробітна плата) не може знижуватися нижче від рівня, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили [5, с. 26]. Кардинальна відмінність такого товару як праця від інших видів виробничих ресурсів полягає в тому, що праця – найважливіша форма життєдіяльності людини, самовираження особистості. Щодо заробітної плати, то вона не просто різновид ціни, вона визначає добробут працівника та його сім'ї, соціальний клімат у суспільстві, ступінь соціальної напруженості.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теорія державного регулювання зайнятості пройшла довгий шлях еволюційного розвитку і характеризується різноманіттям концептуальних підходів, методів і інструментарію досліджень. Теоретичні погляди на державне регулювання зайнятості та безробіття характеризуються різноманіттям напрямків і шкіль у структурі світової економічної думки.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти актуальних проблем ринку праці дістали значного розвитку і в роботах українських вчених економістів Л.К. Безчасного, Д.П. Богині, Л.І. Воротиної, М.І. Долішнього, С.М. Злупка, Є.П. Качана, І.І. Лукінова, Ю.В. Ніколенка, Ю.І. Палкіна, О.М. Уманського, О.А. Устенка, Д.М. Черваньова, А.А. Чухна, А.Г. Горілого.

Проблемам державного регулювання і, зокрема, ринку праці приділяється значна увага, в тому числі: аналізу сутності, формам (активним, пасивним), функціям державного регулювання з точки зору практики до вирішення цих питань [1-5].

Мета даної роботи – узагальнити теоретичні підходи до проблеми впливу держави на ринок праці, виявити, дати характеристику, сформулювати та визначити мету, завдання, об'єкт, принципи, методи, механізми державного регулювання ринку праці в умовах глобалізації й адаптації України до світового економічного простору.

**Виклад основного матеріалу.** А.Сміт у праці «Дослідження про природу та причини багатства» найглибше обґрунтував ідеї економічного лібералізму. Згідно з його трактуванням, ринкова система здатна до саморегуляції, в основі якої лежить «невидима рука» – це особистий інтерес, пов'язаний з прагненням до прибутку. Ця концепція не є надбанням історії: з неї випливають сучасні теорії монетаризму та раціональних очікувань.

К. Маркс, вивчаючи накопичення капіталу, сформулював так званий «капіталістичний закон народонаселення». Суть цього закону полягала в тому, що в процесі накопичення капіталу попит на робочу силу і капітал зростає. Однак попит на робочу силу, у порівнянні з попитом на капітал, зростає повільніше, з одного боку, виграється зростання продуктивності суспільної праці, коли потрібно відносно все менше працівників, аби приводити в рух зростаючу масу капіталу. З іншого боку – соціальним наслідком дії цього закону є зростання резервної армії праці, тобто безробітних. Отже, на думку К. Маркса, капіталізм не в змозі забезпечувати повну зайнятість працюючого населення, а накопичення капіталу призводить до збільшення безробіття.

Дж. Кейнс оскаржував факт існування в умовах досконалої конкуренції стосовно ринку праці внутрішніх механізмів пристосовування, що призводять до його рівноваги в умовах повної зайнятості. Дж. Кейнс, що виступав за активне втручання держави в трудові відносини, вважав, що тільки жорстка негнучка заробітна плата забезпечує рівновагу національного прибутку [6, с. 192].

Кейнсіанська теорія зазнала критики з боку монетаристів (М. Фрідмен та ін.), основні положення з проблем зайнятості яких такі:

1. Умови функціонування ринку праці задають природний рівень безробіття, який перевищує безробіття, що відповідає повній



зайнятості завдяки виключення її інституційної форми.

2. Тривала і стійка рівновага попиту і пропозиції на ринку праці досягається при природному рівні безробіття, при цьому темп інфляції може бути будь-яким.

3. У довгостроковому періоді жодні способи впливу держави на економіку не можуть знизити природний рівень безробіття.

4. У короткостроковому періоді держава може домогтися безробіття нижче природного рівня завдяки ініціюванню інфляції, тобто підвищення її фактичного темпу у порівнянні з очікуваним.

5. Держава не повинна втручатися в ринок праці, якщо безробіття не перевищує природного рівня. У гіршому випадку, у результаті його помилкової політики зайнятості розвивається стагфляція – одночасне зростання інфляції та безробіття [7].

І все-таки, виходячи з нинішнього стану ринку праці, для України більше підходить кейнсіанська модель поведінки держави.

Найважче – це зрозуміти, яку роль відіграє держава на сучасному ринку праці відносно більшості громадян, з одного боку, а з іншого боку – роботодавців. Чи повинна держава в умовах інформаційної економіки нести відповідальність за створення ринку праці, його інфраструктури. Головне – створити чітку концепцію ринку праці, необхідну громадськості, і визначити як і хто буде його створювати, у що це обійдеться.

Усе це зумовлює специфіку механізму регулювання ринку праці та необхідності активного втручання держави в його функціонуванні. У вузькому значенні, механізм державного регулювання ринку праці – це сукупність нормативних актів, законодавчих чи колективно-договірних, якими керуються партнери при реалізації політики зайнятості. У широкому значенні, механізм регулювання охоплює весь спектр економічних, юридичних, соціальних і психологічних факторів, що визначають функціонування ринку праці.

Факти конкретної економічної дійсності показують, що у країнах з розвинутою інформаційною економікою практично вже кілька десятиріч, як почали створювати й удосконалювати механізм для цілеспрямованого регулювання професійної підготовки та зайнятості населення.

Це було спричинено прискоренням НТП, глибокими структурними змінами в економіці, швидко змінюваними потребами до якості трудових ресурсів. Стихийний ринок праці вже не забезпечував своєчасного пристосування структури пропозиції робочої сили до зміни структури попиту на неї. У результаті спостерігається зростання безробіття при одночасній гострій нестачі кадрів потрібної кваліфікації. Ці процеси показали об'єктивну необхідність тісного зв'язку політики зайнятості з соціально-економічними перетвореннями в економіці і загальною спрямованістю розвитку людських ресурсів [8, с. 82].

У нашій країні регулювання ринку праці не є сильною стороною діяльності уряду і не отримало

адекватного сучасному рівню соціально-економічного розвитку економіки відображення в урядових документах.

На нашу думку, основною метою державного регулювання ринку праці є створення відповідних умов для забезпечення максимально можливої рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили; оптимальної величини заробітної плати при даному рівні розвитку економіки; забезпечення соціального захисту працівників і прав людини; сприятливих умов для відтворення конкурентоздатного людського капіталу з урахуванням міжнародного розподілу праці та вимог Світової Організації Торгівлі (СОТ).

На даний час в Україні здійснюється активний пошук моделей регулювання ринку праці. Визначення основних напрямів, форм і методів регулювання ринку праці стримується невизначеністю кінцевих цілей реформування економіки, відсутністю достаточної стратегії економічного розвитку. Тим не менше, вже тепер становлення і розвиток ринку праці зумовили перегляд трудового законодавства питань наймання і звільнення, ліквідації нерентабельних підприємств, також розробки заходів сприяння ефективному використанні робочої сили та захисту від безробіття, посиленню соціальних гарантій.

Як показує досвід розвинених країн, жорстка централізація призупиняє розвиток різноманітних комплексних форм регулювання зайнятості, заважає своєчасному обліку специфічних проблем окремих галузей і регіонів. Ураховуючи різноманіття регіональних ринків, модель формування та регулювання інноваційних ринків праці повинна впливати з багатоваріантності їхніх форм і методів [9].

Здійснений аналіз українського ринку праці показав, що у 2013 році в умовах загальної негативної динаміки скорочення чисельності населення продовжились тенденції деякого покращення демографічної ситуації в Україні. Така тенденція перш за все зумовлена соціальною політикою держави, що передбачає виплати за народження дітей.

У діяльності уряду демографічні проблеми – в числі найбільш важливих. Запропонована програма стимулювання народжуваності, спрямована як на матеріальну підтримку жінок, котрі мають дітей, так і на розвиток інфраструктури, що сприяє допомозі сім'ї при народженні та вихованні дітей (розвиток закладів допомоги породіллі – перинатальні центри, дитячих дошкільних закладів, системи опіки та піклування).

Ринок праці в 2013 році формувался під впливом позитивних економічних і соціальних факторів, що забезпечували значні зрушення у сфері зайнятості населення і на ринку праці. Згідно з даними вибіркового досліджень населення щодо проблем зайнятості, проведені Держкомстатом, чисельність зайнятих в економіці протягом 2013 року збільшилась на 2,2%. При цьому переважна частина зайнятого населення була зосереджена на великих і середніх підприємствах і в організаціях. Їх чисельність склала 55% загальної чисельності зайнятих.

Одночасно продовжилася тенденція формування структури зайнятих, характерна країнам з інформаційною економікою: зростання попиту на робочу силу у сфері послуг та його скорочення в індустріальних секторах економіки. Протягом минулого року кількість працюючих зросла у таких видах економічної діяльності: будівництво, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів, побутових виробів та предметів особистого користування, готелі та ресторани; охорона здоров'я і надання соціальних послуг; державне управління і забезпечення військової безпеки, обов'язкове соціальне забезпечення.

Одночасно скорочення кількості працівників відбулося у таких видах економічної діяльності: сільське господарство, мисливство та лісове господарство; видобуток корисних копалин; оборонні підприємства; виробництво і розподіл електроенергії, газу та води [10].

У сьогоденних умовах інформаційної економіки політика зайнятості, по суті, повинна знайти нові пріоритети.

Стосовно сьогоденних українських умов, політика держави на ринку праці не повинна зупинятися на пошуку оптимальної глибини втручання в трудові відносини. Регулюючий вплив держави не повинен перешкоджати реалізації вимог економічної ефективності, які передбачають мобільність робочої сили, звільнення зайвих працівників. Досить високий ступінь зайнятості населення повинен забезпечуватися не збереженням зайвої кількості працівників, а створенням нових робочих місць, зниженням потреб населення в робочих місцях і т.п.

Державне регулювання ринку праці доцільно розглядати як багаторівневий процес. В узагальненому вигляді ієрархію процесу можна представити у вигляді трьох рівнів: макrorівня, регіонального рівня і мікрорівня. На макrorівні вищі органи законодавчої та виконавчої влади покликані виконувати такі основні завдання:

1. Узгодження фінансово-кредитної, структурної, інвестиційної, зовнішньоекономічних політик з системою цілей регулювання ринку праці. Це основний блок загальнодержавного регулювання. До даного блоку відносяться питання прийняття рішень про державні замовлення і закупівлю продукції, в першу чергу оборонного, інфраструктурного (авіаційний, морський і інші види транспорту, зв'язок тощо), екологічного та соціального призначення, про державні інвестиційні програми, дотації, субвенції, кредити та податкові пільги, спрямовані на підтримку і розвиток виробництва (і систем робочих місць) в пріоритетних галузях. Державна підтримка розвитку фермерства, індивідуального, малого та середнього бізнесу. Особливе завдання регулювання зовнішньоекономічних зв'язків в інтересах зайнятості (обмеженого відтоку капіталів і стимулювання їх припливу повинні покращувати інвестиційний клімат, створюючи передумови для розвитку системи робочих місць; підтримка експорту, в першу чергу продукції обробної промисловості, підтримку курсу гривні на рівні,

який стимулює створення нових робочих місць в експорто-орієнтованих галузях і у виробництві товарів народного споживання, конкуруючих з імпортними товарами на внутрішньому ринку).

2. Узгодження соціальної, демографічної, міграційної політики з цілями та пріоритетами регулювання ринку праці. У числі завдань цього блоку входять мінімізація відтоку кваліфікованих кадрів за кордон (відтік мізків), обмеження небажаних і нелегальних форм імміграції, сприяння зайнятості зареєстрованих біженців та вимушених переселенців, регулювання доходів, що розглядаються в даному контексті як ціна праці.

3. Політика працевлаштування та соціальної підтримки незайнятого населення. До завдань цього блоку входять організаційний розвиток Міністерства праці та соціального розвитку, в тому числі служби зайнятості та інших структур (в тому числі недержавних фірм, зайнятих працевлаштуванням, професійною підготовкою та перепідготовкою населення) [3, с. 122]. Основою даного блоку є політика Міністерства праці та соціального розвитку (служби зайнятості) на ринку праці. Отже, політика регулювання ринку як складова частина економічної політики передбачає досягнення трьох основних цілей:

- стимулювання структурної перебудови і прискорення процесу перерозподілу вивільнених працівників;

- найбільш швидке залучення безробітних до трудового життя;

- надання роботи кожному, хто її шукає.

До методів впливу на зайнятість можна віднести:

- Прямі (адміністративні): законодавче регулювання, трудове законодавство, колективні договори.

- Непрямі (економічні): фінансова монетарна, фіскальна політика.

Узагалі політика зайнятості – це сукупність заходів прямого і непрямого впливу на соціально - економічний розвиток суспільства і кожного його члена. Вона має кілька рівнів: загальнодержавний, регіональний і локальний. Існують два основні варіанти вибору засобів політики зайнятості: активний і пасивний. Активна політика зайнятості - це сукупність правових, організаційних та економічних заходів, що проводяться державою з метою зниження рівня безробіття. Вона передбачає заходи, пов'язані з попередженням, профілактикою звільнень працівників для збереження робочих місць; навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації осіб, які шукають роботу; активний пошук і підбір робочих місць; фінансування створення робочих місць; організація нових робочих місць через систему громадських робіт.

Пасивна політика передбачає виплату допомоги безробітним і надання послуг з підбору робочого місця через державну службу зайнятості.

Для реалізації активної політики зайнятості використовуються різні способи і методи. Один з найважливіших інструментів - це розробка і здійснення спеціальних державних програм в галузі регулювання ринку праці. Державні програми розробляються органами влади і покликані

здійснювати регулювання ринку праці в загальнонаціональному масштабі [2, с. 58].

Інформаційна економіка, безумовно, накладає свій глибокий відбиток на процеси державного регулювання ринку праці.

В умовах інформаційної економіки, інвестиції в сферу освіти повинні бути найважливішим пріоритетом держави. Сюди варто відносити і витрати на освіту, наукові дослідження та підготовку кадрів. Ці витрати являють собою інвестиції в «людський капітал», які на сучасному етапі розвитку економіки набувають все більшого і більшого значення, бо, зрештою, саме результатом людської діяльності виступають і будинки, і споруди, і машини, і устаткування, і, найголовніше, основний фактор сучасного економічного розвитку – інтелектуальний продукт, який визначає економічне становище країни у світовій ієрархії держав.

Інвестиції в людський капітал можна згрупувати в три групи:

- 1) витрати на освіту, включаючи загальне, спеціальне, підготовку на робочому місці, підвищення кваліфікації (освіта формує кваліфіковану і більш продуктивну робочу силу);
- 2) витрати на медичне обслуговування, створення побутових умов і поліпшення середовища перебування, які подовжують термін життя, підвищують працездатність працівників;
- 3) витрати на підтримку мобільності робочих ресурсів, що забезпечує переміщення робочих ресурсів до місця потреби в них.

#### Список літератури

1. Васильченко В. С. Державне регулювання зайнятості : навч. посіб. / В. С. Васильченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 252 с.
2. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – К. : Знання Прес, 2000. – 209 с.
3. Одінцева Г. С. Теорія та історія державного управління : навч. посіб. / Г. С. Одінцева, В. Б. Дзюндзюк, Н. М. Мельтохова та ін.. – К. : ВД Професіонал, 2008. – 288 с.
4. Петнеха В. М. Ринок праці : навч. посіб. / В. М. Петнеха. – К. : КНЕУ 1999. – 288 с.
5. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Видавець ФОП Вапнярчук Н.М., 2007. – 336 с.
6. Гук Н.А. Інфраструктурні аспекти функціонування ринку праці та особливості трансформацій у системі цінностей його учасників в умовах побудови інформаційного суспільства / Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6, с.191-197
7. Волкова О. В. Ринок праці [Електронний ресурс] : / О. В. Волкова. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 624 с. — Режим доступу : [http://pidruchniki.com.ua/19991130/ekonomika/rinok\\_pratsi\\_volkova\\_ov](http://pidruchniki.com.ua/19991130/ekonomika/rinok_pratsi_volkova_ov).
8. Гимпельсон В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда / В. Гимпельсон // Вопросы экономики. — 2004. — № 3. — С. 76–94.
9. Іванова В. В. Особливості формування економічного простору в умовах економіки знань // Экономические инновации. Вып. 27: Научные основы и современные тенденции пространственного развития. Сборник научных работ. - Одесса: ИПР и ЭЭИ НАН Украины, 2007. - 360 с.
10. Офіційний сайт державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index/>.

#### Анотация

Андрей Антохов

#### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Обобщены теоретико-методологические подходы к проблеме государственного регулирования рынка труда. Проанализированы цели и задачи государства в сфере управления рынком труда в условиях информационной экономики. Характеризован рынок труда Украины за 2013 год и указано на его положительные сдвиги. Исследован механизм государственного регулирования рынка труда в условиях информационной экономики.

**Ключевые слова:** рынок, рынок труда, государственное регулирование, информационная экономика, инновации.

#### Summary

Andrey Antohov

#### STATE REGULATION OF THE LABOUR MARKET IN THE INFORMATION ECONOMY

Generalized the theoretical and methodological approaches to the problem of state regulation of the labour market. Analyzed the aims and tasks of the state in the sphere of governance of the labour market in the conditions of information economy. The labor-market of Ukraine is analysed for the year 2013 and it is indicated on his positive changes. Investigated the mechanism of state regulation of the labour market in the conditions of information economy.

**Keywords:** market, labor market, state regulation, information economy, innovation.

**ДЕРЖАВНЕ ГАРАНТУВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

*Обґрунтовується важливість державної політики зайнятості України як найважливішої діяльності, що забезпечує функціонування всього суспільства, розглядаються аспекти її правового забезпечення, аналізується наявна законодавча база, а також визначаються можливі шляхи поліпшення державної політики зайнятості України.*

**Ключові слова:** зайнятість населення, державне регулювання зайнятості, безробіття, робоча сила.

**Постановка проблеми.** Лише праця як свідомо, цілеспрямована й організована діяльність є основою і джерелом існування людини та суспільства. Тому зайнятість населення є першочерговою умовою надходження засобів існування для кожної людини. Держава виступає гарантом якості усіх соціальних процесів, що відбуваються у ній. Власне питання зайнятості і безробіття є чи не ключовими у державній політиці загалом. Саме створення дієвої системи регулювання сфери зайнятості є одним з основних соціальних і економічних заходів розвитку суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питаннями сучасної державної політики зайнятості населення України займалися багато науковців, серед них О.В. Вороненка, Б. Г. Гаврилишин, В.М. Галицького, І.Ф. Гнибіденка, В.В. Дмитрієва-Заруденка, Б.С. Довжук, М. І. Іншина, О.В. Журби, Р.Л. Капченка, І. М. Михасюк, О.М. Могильного, С.В. Попова та інші.

**Нерозв'язані раніше частини загальної проблеми.** Незважаючи на важливість питаннями державної політики зайнятості населення України та широкі межі її дослідження, ще повної мірою не досліджено напрями її вдосконалення та можливі зміни у структурі зайнятості. Потребує більшої уваги аналіз різноманітних несистематизованих підходів вітчизняних та закордонних економістів щодо шляхів підвищення якості життя у країнах з економікою перехідного типу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до ст. 1 „Про зайнятість населення”, зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі. Зайнятість населення, що проживає на території України, забезпечується державою шляхом проведення активної соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення його потреб у добровільному виборі виду діяльності, стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємства. Громадяни України вільно обирають види діяльності, які не заборонені законодавством, у тому числі і не пов'язані з виконанням оплачуваної роботи, а також професію, місце роботи відповідно до своїх здібностей [1, ст. 1].

Втручання держави в регулювання купівлі-продажу робочої сили та її раціонального використання зумовлено неспроможністю ринкової економічної системи забезпечити виробництво робочою силою необхідної якості – її загальноосвітніми та кваліфікаційними характеристиками, зменшити зростання безробіття, а також забезпечити значну частину безробітних засобами для існування [2, с. 328].

Зайнятість населення держава регулює економічними, правовими й адміністративно-організаційними методами. За допомогою правових методів вона здійснює прямий вплив на ринок робочої сили, а за допомогою економічних (податкова, інвестиційна, амортизаційна, кредитна політика) – опосередкований.

Мета державної політики зайнятості полягає в тому, щоб шляхом правових, економічних і адміністративно-організаційних методів державного регулювання створити умови для максимально можливої зайнятості населення, підвищення продуктивності праці за рахунок чого забезпечити стаке економічне зростання, підвищення добробуту і стабільності у суспільстві, а також необхідний захист безробітних та членів їх сімей. Указана мета – досягнення максимально можливої зайнятості – має відношення до перехідної економіки, в якій нині знаходиться Україна [3].

До напрямів регулювання зайнятості відносяться державні і регіональні заходи, які збільшують (зменшують) пропозицію або попит на працю, структуру пропозиції та попиту на працю; заходи, спрямовані на зближення відповідності попиту та пропозиції на працю.

Основні принципи державної політики зайнятості містить стаття 3 Закону України „Про зайнятість населення”. Державні гарантії зайнятості населення закріплені в Законі України „Про зайнятість населення”. Безкоштовне сприяння у підборі відповідної роботи у працевлаштуванні є однією з основних (але не єдиною) державних гарантій права на вибір виду діяльності. Серед інших:

- а) добровільність праці і вибору виду діяльності;
- б) захист від необґрунтованої відмови в прийомі на роботу і незаконного звільнення з роботи;
- в) безкоштовне сприяння в підборі підходящої роботи і працевлаштуванні

відповідно до професійної підготовки, освіти, особистих і суспільних потреб;

г) виплата вихідної допомоги і збереження середнього заробітку на період працевлаштування працівникам, які втратили постійне місце роботи;

д) безкоштовне навчання безробітних новим професіям, перепідготовка в навчальних закладах;

е) виплати безробітним допомоги по безробіттю у встановленому порядку [1, ст. 3,4].

Правове забезпечення є одним з основних напрямів забезпечення державного регулювання зайнятості, а головним державним документом правового забезпечення — Конституція України. У Конституції України викладені права на працю і соціальний захист громадян України та іноземців, які проживають в Україні. Цьому присвячений розділ II Конституції України „Права, свободи та обов’язки людини і громадянина”.

Відповідно до Основного Закону пріоритетним соціальним правом громадян є право на працю. З огляду на важливість цього права і з метою упередження неоднозначного тлумачення його в Конституції дається загальне визначення цього права і передбачається ряд гарантій його здійснення. Зокрема, в Конституції стверджується, що кожний має право на працю, яке включає можливість заробляти собі на життя працюю, яку особа вільно обирає або на яку вільно погоджується. Гарантуючи це право, держава, як визначається в Основному Законі, створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, дає рівні можливості у виборі професій та роду трудової діяльності, реалізує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб [4, с. 35].

Закон України „Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття” набрав чинності з 1 січня 2001 р. Його головною метою є посилення соціального захисту громадян, які залишилися без роботи, і надання гарантованих соціальних послуг.

Крім перелічених, до інших нормотворчих документів, які в різній мірі мають відношення до державного регулювання зайнятості населення, вартотакож віднести Закони України „Про оплату праці”, „Про колективні договори і угоди”, „Про охорону праці”, „Про професійні спілки”, „Про колективні трудові спори”, Господарський кодекс України, Кодекс законів про працю.

Крім законодавчих актів, які регулюють зайнятість населення, є низка нормотворчих актів зазначеного спрямування нижчого рівня (крім уже наведених), які конкретизують, регламентують і визначають механізм діяльності державних органів з окремих питань. До них належать постанови Кабінету міністрів України про затвердження положень: „Про державну

службу зайнятості”; „Про організацію оплачуваних громадських робіт”; „Про Фонд загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття”; „Про державну інспекцію праці Міністерства праці України”; „Про інспекцію по контролю за додержанням законодавства про зайнятість населення” та ін. [3].

Але попри низку законодавчих актів, державна політика зайнятості все ж залишається неефективною. Наразі в Україні найбільш „потерпілою” сферою економіки є будівництво — одна з тих галузей, що найбільше стимулює зайнятості населення та породжує активний попит на продукцію інших галузей економіки, особливо металургійної [5, с.12].

Поточна економічна криза негативно відбилася на показниках зайнятості населення України. Найбільш відчутними проявами кризи стали: параліч платіжно-розрахункової системи та криза банківської ліквідності; зменшення доходів бюджету та валютних надходжень при значному накопиченні зовнішньої та внутрішньої заборгованості; прискорений спад виробництва, обсягів ВВП та інвестицій; скорочення імпорту та експорту; зменшення реальних доходів і рівня життя населення.

Значна частина працездатного населення внаслідок відсторонення державних органів від процесів їх професійної адаптації просто не підготовлена до роботи в ринкових умовах. Психологічний дискомфорт, невпевненість у завтрашньому дні погіршують загальну атмосферу у суспільстві, посилюють соціальну напругу [6, с.301].

З метою подолання негативних явищ у соціальній сфері з приводу проблем зайнятості й виконання поставлених завдань на державному рівні пропонуємо:

- запровадити систему державного замовлення на створення нових робочих місць;
- коректування податкової політики, що стимулюватиме більш повне використання наявних робочих місць;
- реформування системи призначення і виплати допомоги з безробіття, розроблення заходів, що сприяли б активному пошуку роботи;
- залучення інвестицій для створення нових робочих місць;
- стимулювання малого та середнього бізнесу, тобто запровадження ширшої системи індивідуальної трудової діяльності;
- розроблення спеціальних програма стабілізації економіки для регіонів з високим рівнем безробіття;
- розширення масштабів громадських робіт, організація їх проведення та фінансування з урахуванням якісного складу безробітних і соціально-економічних потреб регіонів та інші заходи.

На нашу думку, реалізація вищенаведених заходів та багатьох інших з удосконалення державної політики зайнятості та правового забезпечення сприятиме виходу України на європейський ринок з своєю висококваліфікованою і працелюбною робочою силою.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже стан, який склався на ринку праці України на сучасному етапі розвитку, є наслідком недостатньо ефективного поєднання економічних реформ і державної політики зайнятості населення. Заходи, вжиті для оздоровлення економіки, створення умов для продуктивної праці, робочих місць не є адекватними реальній ситуації. Політика зайнятості формується без уяви про цілісну модель, якої треба досягти в перспективі.

Перспективним напрямом для України стає підтримання на належному рівні якості робочої сили, а тим більше її постійний розвиток. Але тепер спостерігаємо відтік робочої сили за кордон, особливо молоді, що є загрозливою тенденцією і наслідком непродуманих і непослідовних дій держави у цій сфері. Збереження існуючої робочої сили, її збільшення, залучення іноземних громадян до українських ринків і подальше прискорене поліпшення робочої сили з урахуванням здійснених і майбутніх структурних змін в економіці — необхідна і невідкладна умова економічної незалежності України, активного виходу нашої держави на світовий ринок товарів і послуг достойним конкурентом. Це повинно стати одним з головних пріоритетів державної соціально-економічної політики.

#### Список літератури

1. Закон України "Про зайнятість населення" від 01.03.1991 № 803-ХІІ//доступно з [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
2. Економічна енциклопедія. — К.: Вид. центр «Академія», 2001. Т.1 — 863 с.
3. Васильченко В. С. Державне регулювання зайнятості: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 252 с

4. Погорілко В. Ф. Нова Конституція України. Огляд, коментарі і текст Основного Закону. — 3-те вид. — К.: Наукова думка, 1998. — 155 с.
5. Гнибіденко І. Ф. Фінансово-економічна криза: стан та перспективи її подолання / І. Ф. Гнибіденко // Ринок праці та зайнятість населення. — 2009. - № 1. — С. 11-16.
6. Краснов Ю. М. Економічна стратегія ефективної зайнятості / Ю. М. Краснов. - К. : Знання України, 2001. - 253 с.

#### Анотація

Ірина Костюк

#### ГОСУДАРСТВЕННОЕ ГАРАНТИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

*Обосновывается важность государственной политики занятости Украины как важнейшей деятельности, обеспечивающая функционирование всего общества, рассматриваются аспекты ее правового обеспечения, анализируется имеющаяся законодательная база, а также определяются возможные пути улучшения государственной политики занятости Украины.*

**Ключевые слова:** занятость, государственное регулирования занятости, безработица, рабочая сила.

#### Summary

Iryna Kostyuk

#### STATE GUARANTEES EMPLOYMENT IN UKRAINE

*The article substantiates the importance of the state employment policy of Ukraine as the most important activity that ensures the functioning of society, the aspects of legal support are described, analyzes existing legislation, as well as identifying opportunities for improving the state employment policy of Ukraine.*

**Keywords:** employment, government regulation of employment, unemployment and labor force.

## АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ В УКРАЇНІ ТА ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ

*Критеріями результативності системи державного управління, зокрема і державної системи захисту прав споживачів, виступає комплексна соціальна ефективність, яка відображає стан та реальну роль вказаної системи в суспільній життєдіяльності. Акцент робиться на встановлення залежності між результатом функціонування зазначеної системи та рівнем і якістю вирішення основних проблем розвитку суспільства. Про ступінь результативності функціонування державної системи захисту прав споживачів може свідчити узагальнюючий індикатор стану - рівень довіри населення до органів виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів – , який відображається в кількості звернень громадян. Розглянуто фактори, які впливають на даний індикатор, згрупувавши їх за ознаками на внутрішні і зовнішні. В даній статті розглянуто внутрішні фактори впливу та побудовано модель, на основі якої дано пропозиції по вдосконаленню системи захисту прав споживачів.*

**Ключові слова:** захист прав споживачів, звернення громадян, перевірки, проінспектований товар, штрафні санкції, адміністративна відповідальність, приписи.

**Постановка проблеми.** У період глобалізації економіки перед державою гостро постає проблема захисту прав громадян, як споживачів. Необхідно проаналізувати результативність державного управління у сфері захисту прав громадян як споживачів, та визначити наявні можливості держави зокрема через фінансові механізми впливу на якісні та функціональні характеристики товарів робіт та послуг які пропонуються споживачам.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми питань захисту прав споживачів у ринкових умовах розглядаються на теоретичному та методологічному рівнях рядом учених, такими як: П. Калита [1], А. Мазаракі [2], Н. Салухіна [3], О. Язвінська [4], І. Дудла[5] та інші. Ці автори аналізують загальні принципи, методи і прийоми захисту прав споживачів. Однак практично всіма науковцями захист прав споживачів розглядається на кінцевому етапі в момент реалізації або після придбання товару споживачем в основному з правового погляду також не досліджено фактори, які впливають на кількість звернень споживачів.

**Метою дослідження** є аналіз результативності державного управління у сфері захисту прав споживачів і визначення можливостей держави впливати на споживчу політику.

**Основні результати дослідження.** На сучасному етапі розвитку українського суспільства, коли державна система управління стоїть на порозі нового етапу адміністративної реформи та, враховуючи, що наша країна прагне ввійти до Європейського співтовариства, актуальними стають питання оцінки результативності державного управління, в тому числі й у сфері захисту прав громадян як

споживачів, і визначення оптимального підходу до оцінки результативності діяльності органів, які здійснюють захист прав споживачів.

Визначальними критеріями результативності системи державного управління, а отже, і державної системи захисту прав споживачів виступає комплексна соціальна ефективність, яка відображає стан і реальну роль вказаної системи в суспільній життєдіяльності. Акцент робиться на встановлення залежності між результатом функціонування зазначеної системи та рівнем і якістю розв'язання основних проблем розвитку суспільства. Про ступінь результативності функціонування державної системи захисту прав споживачів може свідчити узагальнюючий індикатор стану - рівень довіри населення до органів виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів, – який відображається в кількості звернень громадян.

Критерієм рівня довіри до органів виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів служить кількість звернень громадян. Протягом 2013 року до територіальних органів Держспоживінспекції України надійшло понад 31,5 тис. пропозицій, звернень, скарг та заяв від споживачів, що на 31% більше чим в попередньому році. Структура звернень у розрізі 2012 та 2013 року подана на рисунку 1. За результатами розгляду звернень громадян у 2013 році 76,4 % вимог споживачів були задоволені, в 2012 році задоволені вимоги 72,9% споживачів, вдалось повернути споживачам 5,8 млн. грн. за неякісні товари та надані послуги. На підставі звернень споживачів в 2013 році здійснювались контрольні заходи в 6,2 тис. суб'єктів господарювання, в попередньому році перевірками було охоплено 5,1 тисячі.

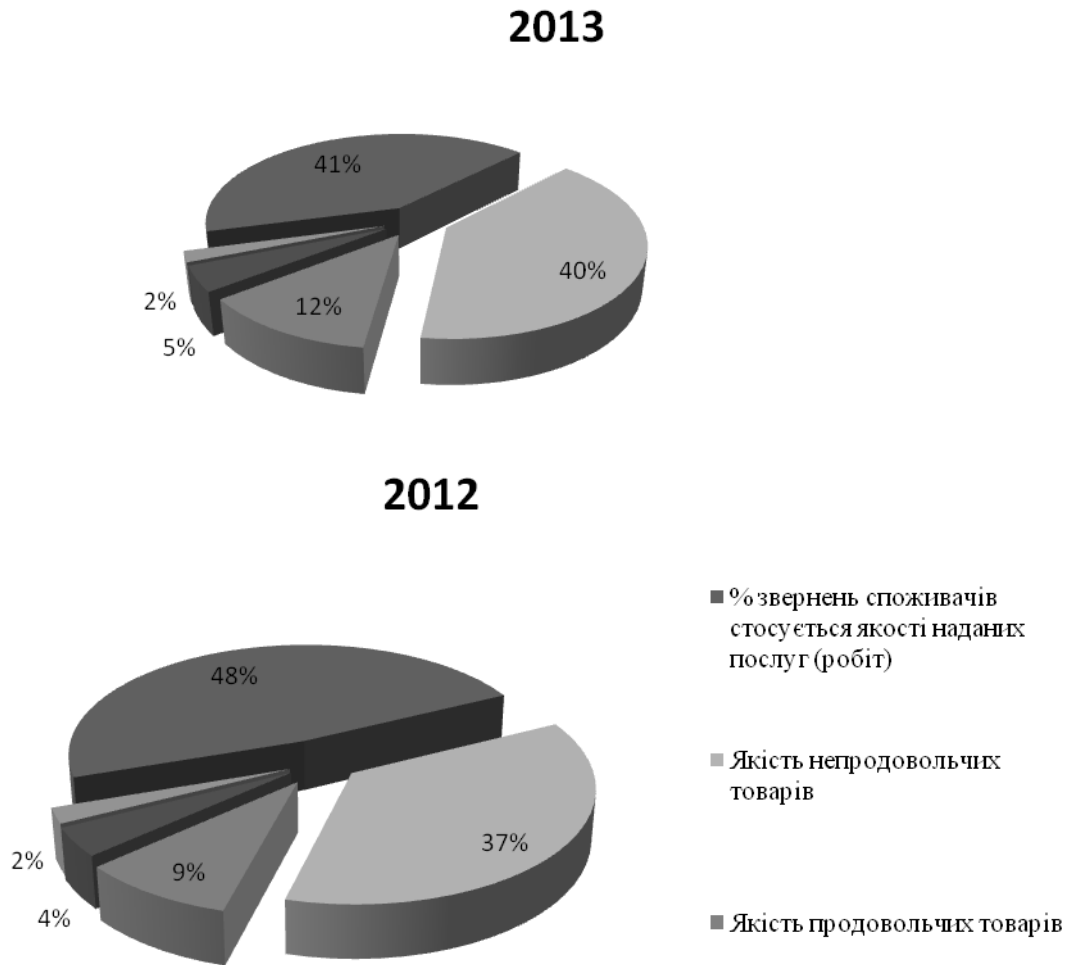


Рис. 1. Структура звернень у розрізі 2012 та 2013 року

Досліджуючи оцінки результативності державного управління, в тому числі й у сфері захисту прав громадян як споживачів, на нашу думку, варто розглянути фактори, які впливають на кількість звернень громадян, згрупувавши їх так:

- фактори внутрішнього впливу, які залежать від ефективності роботи органів захисту прав споживачів;
- фактори зовнішнього впливу, які склались у кожному регіоні залежно від його економічного та історичного розвитку.

Що стосується факторів внутрішнього впливу, то тут на кількість звернень до органів захисту прав споживачів вплив можуть здійснювати:

- кількість перевірених підприємств і результати перевірок. Цей показник відображає скільки підприємств перевірено територіальними інспекціями для запобігання порушень чинного законодавства у сфері захисту прав споживачів і на скількох підприємствах, виявлені порушення;
- обсяги забракованих товарів, у загальному обсязі проінспектованих товарів. Цей показник характеризує якість товарів, що потрапляють на споживчий ринок країни, а саме: ту частку

неякісної продукції, яка забракована та знята з реалізації в загальному обсязі проінспектованих товарів;

- відповідне реагування на порушення вимог чинного законодавства та вжиття дієвих заходів впливу до порушників. Цей показник відображає реакцію органів виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів на порушення вимог чинного законодавства у сфері захисту прав споживачів і які заходи впливу вживаються для запобігання рецидиву.

Якщо дані показники брати за базові щодо оцінки результативності, то вони самі можуть негативно вплинути на результативність функціонування системи. Центральні органи виконавчої влади стимулюючи до зменшення цих показників органи виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів на місцях будуть стимулювати до приховування реального стану споживчого ринку країни і сприятимуть до їх бездіяльності.

Аналіз впливу факторів на рівень довіри населення до органів захисту прав споживачів, який відображається в кількості звернень громадян



з приводу порушень їх конституційних прав проведемо за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Для проведення дослідження використаємо такі внутрішні фактори, від яких, на нашу думку, залежить кількість звернень громадян:

$x_1$ - кількість перевірених підприємств з метою запобігання порушення вимог чинного законодавства щодо захисту прав споживачів;

$x_2$  – кількість виявлених при перевірках порушень;

$x_3$ - обсяги проінспектованих товарів, робіт і послуг;

$x_4$  - обсяги забракованих товарів, робіт і послуг;

$x_5$ - кількість осіб, притягнутих до адміністративної відповідальності за результатами проведених перевірок;

$x_6$ - застосовано економічних санкцій до суб'єктів господарювання за порушення вимог Закону України "Про захист прав споживачів";

$x_7$  -кількість публікацій, теле-радіотрансляцій за матеріалами органів захисту прав споживачів;

$x_8$ - кількість наданих приписів за результатами проведених перевірок.

В табл. 1 представлені абсолютні значення вибраних нами показників, що характеризують роботу органів виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів в регіональному розрізі.[6]

Таблиця 1

**Вихідні дані для аналізу впливу факторів на кількість звернень громадян до інспекцій із захисту прав споживачів**

	$y$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$x_7$	$x_8$
Вінницька	358	589	1993	2903	1871	516	6177	326	196
Волинська	712	386	666	3267	1929	306	4893	126	116
Дніпропетровська	2188	1714	6936	15200	6325	1391	10880	204	729
Донецька	2251	1605	19762	27083	11462	1555	9933	363	791
Житомирська	163	314	2076	7394	1434	288	2670	172	109
Закарпатська	179	378	2220	2244	916	356	3650	45	135
Запорізька	622	378	914	2390	1009	413	4408	155	157
ІваноФранківська	286	313	1811	7378	1017	302	1535	52	115
Київська обласна	304	761	12274	16583	8145	745	32786	59	253
Кіровоградська	517	605	1633	2004	1469	154	2821	94	99
Луганська	1122	672	2514	8771	2714	606	4510	140	230
Львівська	822	958	5769	3142	1666	849	7082	254	323
Миколаївська	1114	517	1260	4331	1732	386	2878	123	147
Одеська	1529	602	1868	13292	5714	535	6823	995	203
Полтавська	1654	623	1454	3001	1431	450	5293	161	171
Рівненська	1137	695	6386	11494	3745	660	6752	171	251
Сумська	322	611	1696	9725	5263	507	4950	124	193
Тернопільська	168	319	2297	3672	1154	284	1370	141	108
Харківська	700	786	2757	19038	11178	739	8481	268	251
Херсонська	996	270	3081	64122	9149	231	14413	180	108
Хмельницька	203	434	4872	4764	1672	313	2872	91	139
Черкаська	727	564	2721	3481	1600	356	2746	137	155
Чернівецька	510	261	1470	824	491	193	1793	205	103
Чернігівська	506	283	304	1093	735	184	799	84	90
м. Києва	2575	2094	27654	18301	6410	2165	57478	1118	1623
м. Севастополь	877	243	1569	1225	906	138	2889	107	92
АР Крим	1622	2094	3367	14652	1773	1080	28138	772	380
Всього	24163	19068	121324	271376	92910	15702	239021	6667	7267
середні	895,0	706,3	4493,5	13125,0	3438,9	581,6	112364,8	313,6	269,1
дисперсія	667,3	526,7	6053,2	20304,9	3239,2	467,4	107423,6	426,1	315,0

Математичні розрахунки проводимо за існуючою методикою [7,8] з використанням програми MSExcel за допомогою майстра математичних і статистичних функцій.

При вивченні кореляційно-регресійного аналізу важливим етапом є вибір аналітичного виду функціональної залежності між

результуючою та незалежними змінними факторами моделі. Вибрана функція має як найліпше відображати зв'язок між ними. При багатфакторній моделі графічний метод обґрунтування вибору функції непридатний. Враховуючи те, що будь-яку залежність заміною змінних чи логарифмуванням можна звести до

лінійного виду, рівняння множинної регресії можна записати в такому вигляді:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + a_7x_7 + a_8x_8; (1)$$

де  $a_i$  ( $i = 0, 1, \dots, 8$ ) – параметри моделі, які необхідно визначити.

Таблиця 2

**Коефіцієнти кореляції для аналізу кількості звернень громадян**

	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$x_7$	$x_8$
$y$	0,78754	0,623533	0,349597	0,444336	0,794902	0,538152	0,646854	0,769894
$x_1$	1	0,704613	0,242747	0,422526	<b>0,9239</b>	0,719521	0,653377	0,830139
$x_2$		1	0,33495	0,551811	<b>0,868544</b>	0,788731	0,519582	<b>0,906695</b>
$x_3$			1	<b>0,746769</b>	0,290428	0,381379	0,223204	0,258896
$x_4$				1	0,548408	0,429555	0,285001	0,452778
$x_5$					1	0,762567	0,648268	<b>0,948215</b>
$x_6$						1	0,661688	0,793737
$x_7$							1	0,663142
$x_8$								1

Для виявлення й усунення мультиколінеарності пояснювальних змінних, яка приводить до викривлення результатів моделі, визначимо матрицю парних коефіцієнтів кореляції та використаємо метод вилучення з моделі однієї або кількох корельованих змінних.

Параметри моделі, яка містить факторні ознаки  $x_1, x_3, x_4, x_6$  і  $x_7$ , визначені за допомогою вбудованої функції ЛИНЕЙН табличного процесора МХЕхсel, наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

**Коефіцієнти рівняння кореляції й основні параметри**

$a_7$	$a_6$	$a_4$	$a_3$	$a_1$
0,386937	0,0003009	0,0490289	-0,00251	0,796814
0,273339	0,0008829	0,0335602	0,005007	0,208765
0,878609	430,8899	Н/Д	Н/Д	Н/Д
31,84654	22	Н/Д	Н/Д	Н/Д
29564120	4084654,4	Н/Д	Н/Д	Н/Д

Параметри моделі, які повертає функція ЛИНЕЙН, мають такі значення: перший рядок - це оцінки параметрів моделі вказані з права наліво, в другому рядку розраховані стандартні похибки оцінок параметрів моделі, в третьому - перше значення  $R^2$  - коефіцієнт детермінації який показує на скільки відсотків модель зумовлена заданими параметрами, відповідно  $R$ -множинний коефіцієнт кореляції, в четвертому - $F$ -статистика Фішера - розрахункове значення даної моделі для перевірки адекватності якої порівнюється з уже розрахованими табличними даними, друге значення цього рядка означає кількість степенів свободи і в останньому рядку містяться залишки моделі.

Тож рівняння регресії в даному випадку буде мати такий вигляд:

$$R = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m}{m};$$

де  $n$ -кількість спостережень, а  $m$  - кількість факторів, які задіяні в моделі.  $F$ (розрах. моделі) = 31,84654, а  $F$ (табличне). при рівні значущості  $\alpha=0,05$  і ступеня вільності  $m$  та  $(n-m)$  становить 4,55, порівнюючи розрахункове та табличне

$$y = 0,796814 x_1 - 0,00251 x_3 + 0,0490289 x_4 + 0,0003009x_6 + 0,386937 x_7.$$

Проведемо аналіз параметрів рівняння, які є в таблиці 3. Коефіцієнт детермінації  $R^2=0,878609$ , а це означає, що побудована нами модель на 87,8609 % пояснюється факторними ознаками  $x_1, x_3, x_4, x_6, x_7$ , тож коефіцієнт кореляції  $R=0,93734$ .

Перевіримо адекватність побудованої моделі.

1. Перевіряємо значущість моделі в цілому за допомогою  $F$ -статистики Фішера. Перевіряється нульова гіпотеза  $H_0$ , де всі коефіцієнти рівняння множинної регресії дорівнюють нулю, тобто проти альтернативної гіпотези  $H_1$ : яка передбачає, що існує хоча б один коефіцієнт  $a_i \neq 0$ . Розрахункове значення  $F$ -статистики Фішера можна знайти за формулою:

значення  $F$ -статистик Фішера приходимо до висновку, що  $F$ (розрах.) >  $F$ (табл.), а це означає, що побудована модель адекватна в цілому.

2. Перевіряємо на значущість коефіцієнт кореляції, для цього перевіримо  $\alpha$  за формулою:

$$t = \frac{R\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-R^2}}$$

Розрахункове числове значення цього параметра  $t(\text{розрах.})=12,61879$ , тоді як  $t(\text{табл.})=2,08$  при умові  $(\alpha/2; n-m-1; \alpha=0,5)$ . Оскільки розраховане значення параметра Стьюдента значно перевищує табличне значення, то ми можемо вважати, що множинний коефіцієнт кореляції значущий.

$$t_i = \frac{a_i}{\sigma_{a_i}^2}$$

де  $\sigma_{a_i}^2$  середньоквадратичне відхилення  $i$ -того параметра.  
 $t(a1)=3,8167; t(a3)= - 0,501; t(a4)=1,4609; t(a6)=0,342; t(a7)=1,415$ .

За рівня надійності 95% табличне значення  $t$  статистики дорівнює 2,074, а за рівня надійності 80% відповідно  $t=1,321$ . Порівнявши та проаналізувавши значення  $t$ -статистик (розрахункового та табличного), можна зробити висновок, що значущим за рівня довіри 95% є коефіцієнт  $a1$ , тоді як при рівні довіри 80%-коефіцієнти  $a4$  і  $a7$ . Рівень надійності коефіцієнтів  $a3$  і  $a6$  складає порядку (50 -40)%. Така значущість

3. Перевіримо значущість коефіцієнтів рівняння регресії. Для цього перевіримо нульову гіпотезу  $H_0$ , згідно з якою всі коефіцієнти  $a_i=0$  проти альтернативної  $H1$ , згідно з якою  $a_i \neq 0$  для кожного коефіцієнта рівняння. Для перевірки використаємо  $t$ -статистику для багатofакторної регресії, яка визначається за формулою:

коефіцієнтів рівняння регресії використовують автори [9, с.387], але це означає, що фактори  $x3$  і  $x6$  дуже мало впливають на результуючу ознаку.

Після проведеної перевірки адекватності побудованої моделі, для оптимізації рівняння вилучимо фактори  $x3$ - обсяги проінспектованих товарів і  $x6$  - застосовано економічних санкцій до суб'єктів господарювання за порушення вимог Закону України "Про захист прав споживачів".

Таблиця 4

**Коефіцієнти кореляції для аналізу кількості звернень громадян**

	$x1$	$x4$	$x7$
$y$	0,787539613	0,444336	0,646854
$x1$	1	0,422526	0,653377
$x4$		1	0,285001
$x7$			1

Розрахуємо параметри моделі, яка буде містити такі факторні ознаки:  $x1$  – (кількість перевірених підприємств з метою запобігання порушення вимог чинного законодавства щодо

захисту прав споживачів),  $x4$  – (обсяги забракованих товарів, робіт та послуг),  $x7$  – (кількість публікацій, теле- і радіотрансляції за матеріалами органів захисту прав споживачів).

Таблиця 5

**Коефіцієнти рівняння кореляції та основні параметри**

$a7$	$a4$	$a1$
0,403697	0,037897	0,8192485
0,262568	0,025915	0,191525
0,876545	416,0379	Н/Д
56,80106	24	Н/Д
29494672	4154102	Н/Д

В результаті отримаємо лінійне рівняння регресії з відповідними параметрами:

$$\hat{y} = 0,8192485x1 + 0,037897x4 + 0,403697x7.$$

$$R^2 = 0,876545;$$

$$R = 0,93624;$$

$$R(\text{скориг.}) = 0,86044$$

$$F(\text{розрах.}) = 56,80106;$$

$$F(\text{табл. } 0,05; 3; 24) = 8,64;$$

Як і в попередньому випадку, здійснимо перевірку нашої моделі:

1. Перевіримо на адекватність моделі в цілому. Так,  $F(\text{розрах.}) > F(\text{табл.})$ , що

свідчить про те, що модель адекватна в цілому.

2. Перевіримо на значущість множинний коефіцієнт кореляції, де  $t(\text{розрах.}) = 61,2844$ , тоді як  $t(\text{табл. } 0,025; 23) = 2,069$ , що свідчить про те, що  $t(\text{розрах.}) > t(\text{табл. } 0,025; 23)$ , і, відповідно, ми можемо зробити висновок, що множинний коефіцієнт кореляції  $R$  значущий на рівні  $\alpha = 0,05$ .

3. Перевіримо на значущість коефіцієнти рівняння кореляційного рівняння

$$t(a1) = 4,2775;$$

$$t(a4) = 1,46235; \text{ при } t(\text{табл. } 0,1; 23) = 1,319.$$

$$t(a7)=1,5375.$$

Оскільки  $t(\text{розрах.}) > t(\text{табл.})$  за рівня надійності  $\alpha=0.2$ , всі коефіцієнти рівняння регресії є значущими. Отже, наше рівняння регресії достовірне за критерієм Фішера, та  $t$ -статистиками Стьюдента.

- Для глибшого аналізу нашого рівняння визначимо довірчі інтервали для множинного коефіцієнта кореляції та параметрів регресійного рівняння:

$$0,8750 < R < 0,9974;$$

$$4,020 < a1 < 4,555;$$

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}};$$

де  $a_i$ - коефіцієнт регресії при відповідному факторі,  $\bar{x}_i$ - середнє значення  $i$ -того

$$\varepsilon_1 = 0,6465;$$

$$\varepsilon_4 = 0,14558;$$

$$\varepsilon_7 = 0,1414.$$

- Визначимо бета-коефіцієнти, або так звані стандартизовані коефіцієнти регресії, які являються показником, що використовується для визначення тих факторів, які мають найбільші резерви для

$$\beta_1 = 0,5103;$$

$$\beta_4 = 0,0893;$$

$$\beta_7 = 0,1646.$$

Отже, згідно з розрахунком бета-коефіцієнтів найбільший резерв має фактор  $x1$  (кількість перевірених підприємств з метою запобігання порушення вимог чинного законодавства щодо захисту прав споживачів), наступний  $x7$  (кількість публікацій, теле і радіотрансляції за матеріалами органів захисту прав споживачів) і останній  $x4$  (обсяги забракованих товарів, робіт і послуг).

$$\Delta_i = \frac{\beta_i r_i}{R^2},$$

$r_i = r_{yx_i}$  - відповідний парний множинний коефіцієнт кореляції,  $R^2$ - множинний коефіцієнт кореляції.

$$\Delta_1 = 0,4585;$$

$$\Delta_4 = 0,0453;$$

$$\Delta_7 = 0,1215.$$

Отже із проведеного розрахунку також видно що найбільший вплив на нашу модель має фактор  $x1$  (кількість перевірених підприємств з метою запобігання порушення вимог чинного

Єдиного методу усунення мультиколінеарності не існує, оскільки причини та наслідки мультиколінеарності неоднозначні та залежні від об'єму вибірки. Також існують випадки, коли мультиколінеарність не являється перешкодою в розв'язанні поставлених задач, це в першу чергу, відноситься до прогнозування майбутніх значень залежної змінної, яка не впливає на якість прогнозу при умові, що в майбутньому між корельованими змінними будуть зберігатися ті ж відношення, що й раніше.[8] Як велась мова раніше,  $\beta$ -коефіцієнти є безрозмірними за допомогою яких можна порівнювати один з одним

законодавства щодо захисту прав споживачів), за ним  $x7$  (кількість публікацій, теле-і радіотрансляції за матеріалами органів захисту прав споживачів) і  $x4$  (обсяги забракованих товарів, робіт та послуг). різні величини: у нашому випадку це перевірки, публікації та порушення. Чим більше значення  $\beta$ -коефіцієнтів, тим більший вплив має відповідний фактор на  $y$ , такий їхній зміст дозволяє використовувати їх під час відсіву несуттєвих факторів.

**Висновок.** Отримане рівняння регресії дає змогу спланувати, наскільки зміниться кількість звернень громадян при зміні факторів та як це вплине на результативність діяльності органів виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів. Отже, для побудови моделі (за гіпотезою дослідження – найбільша кількість

$$1,1428 < a4 < 1,4966;$$

$$1,1815 < a7 < 1,8835.$$

- Також обчислимо часткові коефіцієнти еластичності. Частковий коефіцієнт еластичності це та величина, яка вказує на скільки відсотків зміниться результативна ознака зі зміною фактора  $x_i$  на 1% за умови фіксації всіх інших факторів. У разі лінійної залежності рівняння регресії частковий коефіцієнт еластичності визначається за формулою:

фактора, а  $y$ - середнє значення результуючої ознаки.

покращання результативної ознаки  $y$ . Фактично це безрозмірна величина, яка враховує відмінності ступеня варіації тих факторів, які закладені в рівняння множинної регресії.

- Визначимо дельта-коефіцієнти, які є показником тієї частини внеску досліджуваного нами фактора в сумарному впливі всіх відібраних нами факторів. Для визначення використаємо формулу:

звернень громадян до органів, які займаються захистом прав споживачів) доцільно врахувати наступні фактори: кількість перевірених підприємств з метою запобігання порушення вимог чинного законодавства щодо захисту прав споживачів; кількість публікацій, теле- і радіотрансляції за матеріалами органів захисту прав споживачів; обсяги забракованих товарів, робіт та послуг. З огляду на вищезазначене, органам виконавчої влади й органам місцевого самоврядування, для того, щоб максимально використати внутрішні резерви, які будуть сприяти активній позиції населення в напрямку захисту

своїх прав як споживачів, доцільно збільшити кількість перевірок і обсяги проінспектованих товарів на споживчому ринку, а також посилити інформаційно-роз'яснювальну роботу серед громадян. Саме перераховані внутрішні фактори впливають на результативність реалізації функції захисту прав споживачів державною системою, що було доведено запропонованою моделлю. Враховуючи вищенаведене, зауважимо що державна система захисту прав споживачів буде результативно функціонувати за тих умов, коли правова свідомість громадян і громадянська активність буде постійно підвищуватися.

#### Список літератури

- 1.1. Калита П. Звенья одной цепи: Защита потребителей и товаропроизводителей немислима без интегрирующей основы – качества / П. Калита-Споживач. – 1997 - № 8.
2. Мазаракі А.А. Захист прав споживачів: соціально-правовий аспект / Київський національний торговельно-економічний ун-т [Мазаракі А.А., Язвінська О.М., Ніколаєва Л.В., Притульська Н.В., Іваненко Л.М.] Людмила Вікторівна Ніколаєва (заг. ред.). — К.: КНТЕУ, 2002. — 312 с.
3. Салухіна Н.Г. Захист прав споживачів: навч. посібник / [Салухіна Н.Г., Язвінська О.М., Башкатова О.І.] — К.: МАУП, 2007. — 382 с.
4. Язвінська О.М. Історія консюмеризму : Навч. посіб. для студ. вищих закл. освіти з підприємництва і торгівлі / — 2. вид., доп. й перероб. — К.: КНТЕУ, 2003. — 363 с.

5. Дудла І.О. Захист прав споживачів: Навч. посіб. для студ. ВНЗ — Чернігів : ЧДТУ, 2006. — 268 с.
6. Аналіз роботи територіальних органів Держспоживінспекції України за 2012 та 2013 роки // Internet-сайт Держспоживінспекції: [www.dsiu.gov.ua](http://www.dsiu.gov.ua) Розділ: Споживча політика та захист прав споживачів.
7. Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием Excel: учебное пособие. - Екатеринбург: ГОУВПО "УГТУ-УПИ". 2005. - 102 с.
8. Григорків В.С., Якутова О.В. Економетрика: Лабораторний практикум. Ч.1.: Навч. посібник.- Чернівці: Рута, 2006.-124с.
9. Степанишин В.М., Тисовський Л.О.. Моделювання засобами математичної статистики виробничого травматизму на підприємствах Держкомлісгоспу України. - Науковий вісник ЛНТУ України. - 2012. - Вип. 22.13. - С.382 - 387.

#### Аннотация

Виктор Лащак, Тарас Лащак

#### АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УКРАИНЕ И ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Критериями результативности системы государственного управления, и в частности государственной системы защиты прав потребителей выступает комплексная социальная эффективность, отражающая состояние и реальную роль указанной системы в общественной жизнедеятельности. Акцент делается на установление зависимости между результатом функционирования указанной системы и уровнем и качеством решения основных проблем развития общества. О степени результативности функционирования государственной системы защиты прав потребителей может свидетельствовать обобщающий индикатор - уровень доверия населения к органам исполнительной власти в сфере защиты прав потребителей -, который отображается в количестве обращений граждан. По нашему мнению следует рассмотреть факторы влияющие на данный индикатор сгруппировав их по признакам на внутренние и внешние. В данной статье рассмотрены внутренние факторы влияния, и построена модель на основе которой дано предложения по совершенствованию системы защиты прав потребителей.

**Ключевые слова:** защита прав потребителей, обращения граждан, проверки, проинспектирован товар, штрафные санкции, административная ответственность, предписания.

#### Summary

Viktor Laschak, Taras Laschak

#### ANALYSIS OF CONSUMER PROTECTION IN UKRAINE AND THE EFFECT OF INTERNAL FACTORS ON ITS EFFECTIVENESS.

The criteria for the effectiveness of the public administration, and zokremai state consumer protection acts comprehensive social efficiency, which reflects the real situation and the role of this system in public life. The emphasis is on establishing relationship between the result of the operation of this system and the level and quality of solving the major problems of society. The degree of efficiency of functioning of state consumer protection may indicate summarizing the status - the level of public confidence in the executive power in the sphere of consumer protection - which is reflected in the number of appeals. We believe it is necessary to consider the factors that affect the present indicator grouping them on the basis of internal and external. In this article the influence of internal factors and the model of which is given on the basis of proposals to improve consumer protection.

**Keywords:** consumer protection, citizens' petitions, checks, inspected the goods, penalties, administrative responsibility requirements.

© Удовиченко В.П., 2014  
Міська рада, Славутич

## ОПЛАТА ПРАЦІ ЯК ДОМІНАНТА РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Досліджено рівень оплати праці в регіонах України та деяких європейських країнах. Визначено вплив заробітної плати на регіональний соціально-економічний розвиток. Сформульовано пріоритетні напрями ефективної політики у сфері регулювання оплати праці.*

**Ключові слова:** заробітна плата, оплата праці, державне регулювання, система оподаткування.

**Постановка проблеми.** Одним із негативних чинників соціально-економічного розвитку в Україні є низький рівень оплати праці. Він руйнує процеси економічного зростання в країні, яке спостерігається в останні роки, знижує якість робочої сили, зменшує трудовий потенціал, сприяє розвитку тіньових процесів і відтоку талановитих працівників за кордон. Низька заробітна плата не сприяє зростанню продуктивності й ефективності праці, обмежує розвиток творчої інтелектуальної праці, веде до деградації економіки, падіння інвестиційної активності.

Істотні деформації в оплаті праці на сучасному етапі набули таких масштабів, що її стан деякі дослідники ототожнюють з різновидом соціальної допомоги, не пов'язаною безпосередньо з кількістю, якістю та результатами праці. Праця та заробітна плата, як ціннісні орієнтири, практично втратили своє значення, що руйнує основи регіонального економічного й соціального розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Заробітну плату досліджували такі видатні зарубіжні науковці, як Ф. Візер, Дж. М. Кейнс, Дж. Кларк, Т. Мальтус, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Мілль, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, Ж. Б. Сей та ін.

Проблеми оплати праці в Україні є предметом наукових досліджень вітчизняних учених Близнюк В. В., Богині Д. П., Бутка М. П., Гейця В. М., Долишнього М. І., Заяць Т. А., Кліяненко Б. Т., Колота А. М., Куценка В. І., Лібанової Е. М., Новак І. М., Соколик М. П., Чухно А. А. та інші.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну увагу, що приділяється дослідженню рівня заробітної плати в Україні, потребує подальшого вивчення проблема реформування системи оплати праці та її впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

**Мета статті.** Метою даного дослідження є оцінка рівня заробітної плати працівників регіонів України та її впливу на соціально-економічний розвиток регіональних господарських систем.

**Виклад основного матеріалу.** З оплатою праці пов'язане розширення ємності внутрішнього ринку для стимулювання вітчизняних товаровиробників, збільшення заощаджень

населення як важливого джерела інвестицій в економічний розвиток. Високий рівень заробітної плати дає можливість оплачувати видатки, пов'язані з примноженням інтелектуального потенціалу. Нарешті, необхідність належної збалансованості економічних інтересів учасників виробництва потребує збільшення частки оплати праці у структурі суспільного продукту. Рівень оплати праці є одним із вагомих чинників функціонування і розвитку регіональних ринків праці в Україні.

Заробітна плата становить основу матеріального стимулювання трудової діяльності. Існує багато визначень даного поняття.

У. Петті визначав заробітну плату як необхідний засіб для життя працівника. Однак рівень заробітної плати розглядав як мінімум засобів існування, який повинен забезпечувати тільки фізіологічний прожитковий мінімум, щоб людина не померла від голоду і холоду.

На думку У. Петті, головним чинником оздоровлення та процвітання економіки є неухильний ріст продуктивності праці, постійне збільшення обсягів випуску продукції, що можливо тільки за умови створення сильної та довгострокової трудової мотивації працівників.

Сміт А. визначав заробітну плату робітника як природну винагороду за працю. Він стверджував, що «заробітна плата» в простому товарному виробництві дорівнює всьому продукту праці працівника.

К. Маркс установив, що величина заробітної плати не зводиться до фізіологічного мінімуму засобів існування, вона залежить від економічного, соціального, культурного рівня розвитку суспільства, а також від рівня продуктивності й інтенсивності праці, її складності і від ринкової кон'юнктури.

Згідно зі ст.1 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Аналогічне визначення міститься в статті 49 Кодексу Законів про працю України.

Відповідно до Конвенції Міжнародної організації праці «Про захист заробітної плати» №95, термін «заробітна плата» означає, незалежно

від назви й методу обчислення, будь-яку винагороду або заробіток, які можуть бути обчислені в грошах і встановлені угодою або національним законодавством, що їх роботодавець повинен заплатити, на підставі письмового або усного договору про наймання послуг, працівникові за працю, яку виконано чи має бути виконано, або за послуги, котрі надано чи має бути надано.

На нашу думку, заробітна плата – це дохід працівника, який виплачується йому за використання фізичних і розумових здібностей у трудовій діяльності та залежить від професійних і особистісних якостей працівника, ефективності праці, стану ринку робочої сили і кінцевих результатів роботи організації.

Заробітна плата в регіонах України є відображенням рівня життя та достатку населення.

Розв'язання проблем соціально-економічного зростання, як регіонів, так і країни в цілому, знаходиться в прямій залежності від політики доходів і відповідної динаміки рівня заробітної плати. Внаслідок низького її рівня реальні доходи зайнятих залишаються досить низькими і не забезпечують достойного життя для його більшості.

Динаміка середньомісячної заробітної плати штатних працівників у регіональному розрізі представлена в табл. 1.

Найнижчий рівень заробітної плати (на 28-24% менше за середній по країні) в 2012 році спостерігався в таких областях: Тернопільській – 2185 грн., Херсонській – 2269 грн., Чернігівській – 2308 грн.

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати регіонів України за 2000-2012 рр. (грн.)

1	Нараховано штатному працівнику					
	2000	2008	2009	2010	2011	2012
2	3	4	5	6	7	
<b>Україна</b>	<b>230</b>	<b>1806</b>	<b>1906</b>	<b>2239</b>	<b>2633</b>	<b>3026</b>
АРК	225	1609	1707	1991	2295	2654
Вінницька	159	1404	1511	1782	2074	2432
Волинська	150	1380	1427	1692	1994	2339
Дніпропетровська	273	1876	1963	2369	2790	3138
Донецька	292	2015	2116	2549	3063	3496
Житомирська	164	1404	1493	1785	2071	2369
Закарпатська	172	1453	1562	1846	2069	2351
Запорізька	289	1812	1843	2187	2607	2927
Івано-Франківська	188	1543	1627	1927	2213	2539
Київська	241	1852	1987	2295	2761	3157
Кіровоградська	170	1428	1537	1815	2114	2428
Луганська	232	1769	1873	2271	2742	3090
Львівська	196	1570	1667	1941	2244	2578
Миколаївська	227	1621	1806	2122	2448	2822
Одеська	236	1633	1787	2046	2387	2700
Полтавська	220	1661	1733	2102	2481	2850
Рівненська	173	1523	1614	1960	2211	2575
Сумська	194	1472	1593	1866	2177	2503
Тернопільська	135	1313	1412	1659	1871	2185
Харківська	230	1679	1804	2060	2407	2753
Херсонська	173	1375	1482	1733	1970	2269
Хмельницька	156	1429	1521	1786	2075	2425
Черкаська	175	1459	1532	1835	2155	2508
Чернівецька	157	1402	1523	1772	1985	2329
Чернігівська	177	1370	1465	1711	1974	2308
м. Київ	405	3074	3161	3431	4012	4607
м. Севастополь	251	1726	1882	2167	2476	2891

Джерело: за даними Державної служби статистики України [1, с. 185; 2, с.191].

Співвідношення найбільшого рівня оплати праці у м. Києві (4607 грн.) та найменшого у Тернопільській області (2185 грн.) становить 2,1 рази. Це негативне явище, оскільки провокує відтік кадрів із регіонів до м. Києва.

Важливо, що офіційні дані Державної служби статистики України не відображають реального

обсягу отримуваної заробітної плати населенням України, оскільки бракує даних стосовно тіньової заробітної плати.

В Україні номінальна заробітна плата (в доларовому еквіваленті) протягом 2000-2012 рр. збільшилась у дев'ять разів. Підвищення даного показника відбулося в усіх розглянутих

європейських країнах від 2,2 рази в Польщі до 11,0 раз у Росії (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка середньомісячної заробітної плати деяких європейських країн  
(у перерахунку на долари США)**

Країна	Роки						
	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2012 р. до 2000 р., разів
Білорусь	78,5	414,0	355,4	414,7	366,3	449,1	5,7
Литва	242,7	916,7	830,6	763,3	824,8	790,4	3,3
Польща	494,2	1256,0	992,4	1068,6	1148,2	1083,1	2,2
Росія	79,0	690,1	588,9	698,2	806,4	866,6	11,0
Румунія	133,4	689,6	624,4	609,5	667,2	614,8	4,6
Україна	42,3	335,7	244,5	283,3	331,2	379,4	9,0
Хорватія	588,4	1536,0	1465,3	1392,2	1436,5	1327,6	2,3
Чеська Республіка	371,3	1411,4	1269,9	1301,1	1438,4	1326,0	3,6
Естонія	290,0	1213,4	1093,5	1050,0	1167,9	1139,6	3,9
Угорщина	380,5	1311,8	1121,5	1124,2	1207,4	1113,8	2,9

Прожитковий мінімум, який є критерієм формування рівня оплати праці та соціальних виплат, і досі визначається на підставі наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, затверджених урядом ще в 2000 році.

Середньомісячна заробітна плата в Україні залишається значно нижчою ніж у інших європейських країнах. У результаті населення України змушене витрачає свою мізерну заробітну плату на продукцію і послуги, ціни на які майже наблизились до світових.

Заробітна плата має реально відтворювати трудовий потенціал працюючих, а не бути індикатором дешевої робочої сили. З боку роботодавців потрібне чітке усвідомлення того, що на підвищення конкурентоспроможності впливає інтенсифікація та ефективність будь-якої праці, а тим більше висококваліфікованої, яка неможлива без створення умов для життєдіяльності працівника.

Можна погодитися з думкою Е. Лібанової, що низькі заробітні плати значно провокують тінізацію, а висока зарплата сама по собі є сильним антикорупційним засобом [5].

За оцінкою українських експертів і експертів Світового банку, розмір прихованої заробітної плати в Україні становить близько 50 % легальної.

У зв'язку з цим актуальна проблема значного підвищення заробітної плати в Україні, враховуючи те, що зарплати в країні найнижчі в Європі.

Основу економічної системи складає принцип отримання прибутку, розмір якого визначається ринком. І саме це є основою виникнення, можливо, одного з найбільших протиріч суспільного життя, а саме: різниці в матеріальному добробуті, рівні та якості життя різних громадян, різних груп населення [3, с. 86].

До того ж, необхідно враховувати, що існує така сфера економіки, як бюджетна, рівень оплати праці і найм працівників у якій здійснюється в прямій залежності від можливостей бюджетів. Прибутковість же бюджетів забезпечується надходженням податків і впливає на структуру

витрат бюджетних коштів, підвищення купівельної спроможності заробітної плати. Тому важливе створення в регіонах умов для фінансової стабілізації, встановлення граничних соціальних витрат у сфері оплати праці.

З погляду впливу зайнятості на регіональний розвиток мають значення не тільки її обсяги, а й якісні параметри. Головними серед них є поширеність зайнятості, що не дозволяє забезпечити умови якісного відтворення робочої сили, а також відносний рівень ціни праці з погляду відстані від мінімальних державних стандартів (рис. 1).

Через занижкі легальні заробітні плати не вистачає коштів у місцевих бюджетах, у фондах загальнообов'язкового соціального страхування і тому:

- не забезпечуються основні функції державної та місцевої влади (доступність якісних медичних та освітніх послуг, благоустрій, розвиток соціальної інфраструктури, фундаментальної науки, культури, охорона громадського порядку тощо);

- зависока частина працюючого населення потребує державної соціальної підтримки, і лівова частина бюджету витрачається на фінансування різних форм соціальної допомоги;

- не розвивається належно система страхування, що спричиняє нестачу інвестиційних ресурсів [5, с. 21].

Будь-який процес базується на ряді принципів, не винятком є процес організації оплати праці. Тобто ефективність організації заробітної плати суб'єктів регіонального господарського комплексу не може бути реалізована без визначення та обґрунтування принципів.

Принципи організації заробітної плати – це об'єктивні, науково обґрунтовані положення, що відображають дію економічних законів і спрямовані на повну реалізацію функцій заробітної плати.

*Принцип забезпечення випереджаючих темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати* полягає у



максимізації трудових доходів на основі розвитку та підвищення ефективності виробництва. Порушення принципу призводить до інфляції, а в умовах конкретного підприємства – до відсутності оновлення засобів виробництва, орієнтації на перспективу розвитку і, як результат, – падіння попиту.

Однак, на думку Е. Лібанової, зростання продуктивності праці та економіки загалом в нашій країні можливе, якщо ми мали нормальну вартість робочої сили. Ми повинні спочатку усунути невідповідність між оплатою праці та споживанням із суспільних фондів, а вже потім говорити про необхідність зростання продуктивності праці.

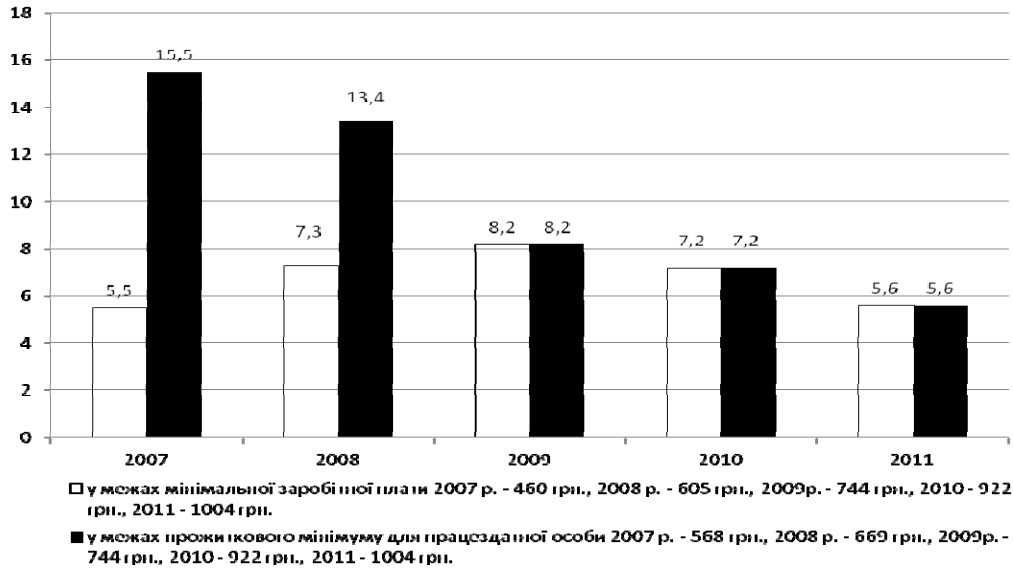


Рис. 1. Динаміка кількості штатних працівників, яким заробітну плату нараховано у межах законодавчо встановлених соціальних стандартів [4, с.205]

*Принцип диференціації розміру заробітної плати залежно від умов праці, складності, трудового внеску працівника* покликаний посилити матеріальну зацікавленість працівників у підвищенні своєї кваліфікації, забезпеченні високої якості продукції, крім того, повинні враховуватися матеріальні блага, необхідні для забезпечення соціальної справедливості, для відтворення робочої сили.

*Принцип рівної оплати за рівну працю* слід розуміти як недопущення дискримінації в оплаті праці за статтю, віком, національної приналежності та ін. Тобто за рівноцінну працю має бути рівна оплата, отже, мова йде про соціальну справедливість – соціальну функцію.

Також варто виділити *принцип державного регулювання оплати праці*. Державне втручання необхідне для встановлення, тлумачення і забезпечення дотримання умов і принципів розподілу доходів. Регулюючий вплив держави має бути спрямовано на створення умов для заробляння коштів і соціальних гарантій з метою підвищення ефективності використання робочої сили, реалізації і узгодження інтересів суб'єктів господарських систем (регулююча функція).

Світовий досвід свідчить, що розвиток і функціонування інституту оплати праці в країнах з найрозвиненішою ринковою економікою не обходяться без втручання держави, однак масштаби державного впливу, методи різні.

Основною державного регулювання є: законодавство та угоди з праці, податкова система, встановлення залежності між динамікою індивідуальних доходів і інфляцією. До функцій держави, крім того, повинно входити підвищення

доходів малозабезпечених верств населення для створення умов нормального відтворення робочої сили, забезпечення оптимального розподілу трудових ресурсів, ослаблення соціальної напруженості і т.д. Мірою державного регулювання оплати праці, що забезпечує соціальну захищеність малозабезпечених, низькооплачуваних працівників, є встановлення мінімальної заробітної плати на об'єктивній основі.

Державне регулювання оплати праці повинно мати переважно непрямий і соціально-орієнтовний характер. Для цього держава використовує непрямі методи оплати праці за допомогою використання системи: індикативного планування, фінансової системи, кредитної, інновацій та інвестицій, непрямого оподаткування, ціноутворення, ринкових відносин, зайнятості, антимонопольної системи, антиінфляційної, соціально-трудових відносин, зовнішньоекономічних відносин.

Значну регулюючу дію на рівень і динаміку заробітної плати держава здійснює за допомогою системи прямого оподаткування. Проте в Україні регулюванню оплати праці значно перешкоджає недосконалість податкової системи, її нестабільність. Система державного регулювання оплати праці повинна передбачати раціональне податкове регулювання заробітної плати найманих працівників і прибутків підприємств з тим, щоб забезпечити купівельну спроможність трудових доходів населення.

Держава здійснює значну регулюючу дію на оплату праці непрямыми методами, які реалізуються за допомогою складових державної політики. До таких методів варто віднести, перш за все, визначення загальної економічної політики,

державне регулювання ринку праці, встановлення пріоритетів соціальної політики [7, с. 106-107].

Держава зобов'язана стати опорою реалізації можливостей своїх громадян, кардинально змінити рівень та якість життя громадян на ліпше, а це означає досягти стандартів життя сучасних європейських країн. До речі, це і є основною умовою вступу України до Європейського Союзу. Не просто політика, відірвана від реального життя, не просто виконання певних політичних умов, які весь час з'являються на порядку денному, а перш за все – стандарти життя, рівень дотримання прав і свобод громадян, без досягнення яких ми не зможемо бути повноправними членами Європейської спільноти [3, с. 82-83].

Нормативно-правова база, що регулює процес формування заробітної плати населення має регламентувати засади, інструменти та механізми, що застосовуються для підтримки та стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів.

На наше переконання, архіважливою умовою раціонального податкового регулювання заробітної плати найманих працівників є впровадження податку на доходи фізичних осіб за ставкою 15%, тобто відійти від прогресивного оподаткування, яке в наших умовах перекладає навантаження не стільки на багатих, скільки на середній клас. Обкладати податком необхідно не кожну людину окремо, а сім'ї (домогосподарства) з неоподатковуваним мінімумом у розмірі

прожиткового для всіх членів родини. До того ж, доходом не повинні вважатися надходження від продажу особистого майна, адже це просто переведення своєї власності з однієї форми в іншу.

Зазначені принципи потрібно розглядати як систему, яка неспроможна працювати повною мірою, якщо хоча б один з її елементів не буде дотримуватися. Порушення принципів організації заробітної плати з боку будь-якого суб'єкта господарських систем створюють умови для перетворення системи розподілу доходів у фактор дестабілізації розвитку економіки.

**Висновки та пропозиції.** Забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку регіонів України та підвищення життєвого рівня населення тісно пов'язане з проведенням ефективної політики у сфері регулювання оплати праці, яка повинна ґрунтуватися на:

- поетапному підвищенню мінімальної заробітної плати та підтримання її випереджального зростання порівняно з іншими мінімальними соціальними гарантіями;
- зменшення регіональної диференціації середньої заробітної плати, оскільки це порушує принцип справедливості та призводить до диспропорцій між попитом і пропозицією робочої сили на регіональному ринку праці;
- упровадження раціонального податкового регулювання заробітної плати найманих працівників як засобу зниження соціальної нерівності.

#### Список літератури

1. Праця України 2012. Статистичний збірник / [відп. за вип. І. В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 321 с.
2. Праця України у 2010 році. Статистичний збірник / [відп. за вип. І. В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 324 с.
3. Удовиченко В. П. Від духовного суспільства до моральної держави / Науковий вісник Академії муніципального управління : Серія «Управління». Вип. 2. за заг. ред. В. Д. Бакуменка. – К. : Видавничо-поліграфічний центр Академії муніципального управління, 2013. – С. 81-101.
4. Праця України у 2011 році. Статистичний збірник / [відп. за вип. І. В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 343 с.
5. Сталій людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е. М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.
6. Яценко Н. Тень – от низких зарплат. Интервью с директором Института демографии и социальных исследований НАН Украины, академиком НАНУ Эллой Либановой // Зеркало недели. – 2010. – № 41, 6-12 ноября. – С. 1-7.
7. Колот А. М. Дослідження проблем оплати праці : порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : монографія / А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська [та ін.] ; за заг. ред. А. М. Колота, Г. Т. Кулікова. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.

#### Анотация

Владимир Удовиченко

#### ОПЛАТА ТРУДА КАК ДОМИНАНТА РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Исследован уровень оплаты труда в регионах Украины и некоторых европейских странах. Определено влияние заработной платы на региональное социально-экономическое развитие. Сформулированы приоритетные направления эффективной политики в сфере регулирования оплаты труда.

**Ключевые слова:** заработная плата, оплата труда, государственное регулирование, система налогообложения.

#### Summary

Volodymyr Udovychenko

#### PAYMENT FOR WORK AS A REGIONAL SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT KEYNOTE

The article examines the level of wages in the regions of Ukraine and some European countries. Defined the influence wages on the regional socioeconomic development. Formulated priority directions of effective policies in the sphere of wage regulation.

**Keywords:** wages, salaries, government regulation, taxation system.

## НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ. ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Стаття присвячена аналізу сучасних тенденцій та напрямків розвитку туристичної індустрії. Визначено, що найважливіше значення мають постійний розвиток інформаційних технологій, зокрема всесвітньої мережі Інтернет, та постійне зростання кількості користувачів мережі в усіх країнах світу, а також процеси глобалізації світової економіки. Досліджуються нові маркетингові стратегії на ринку туристичних послуг, які з'явилися внаслідок нових тенденцій в індустрії.*

**Ключові слова:** глобалізація, інформаційні технології, концепція чотирьох «Е», екотуризм.

**Постановка проблеми.** В останні десять-п'ятнадцять років індустрія туризму зазнала важливих змін, які значно вплинули на тенденції розвитку світового туризму.

До сучасних тенденцій, які впливають на розвиток індустрії туризму, відносять процеси світової глобалізації, надзвичайно високий рівень використання інформаційних технологій в індустрії, зростання зацікавленості мандрівників питаннями екології та безпеки, тощо.

У процесі дослідження й аналізу напрямків розвитку туризму були використані праці С. Капіки, Н. Густаво, Р. Рауха, М. Деруиша, С. Мельниченко, С. Скорбенко та ін..

В умовах постійних змін середовища, яке впливає на розвиток туристичної індустрії, дуже важливий постійний аналіз нових тенденцій на ринку туристичних послуг, потреб споживачів для визначення ефективної, конкурентоспроможної маркетингової стратегії, яка відповідає сучасним обставинам.

**Постановка завдання.** Метою даної статті стало дослідження нових напрямків розвитку туристичної індустрії та існуючих маркетингових стратегій, пов'язаних з новими факторами на ринку туристичних послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Один із основних нових факторів у туристичному бізнесі, з яким треба рахуватися компаніям, які надають туристичні послуги, – це той факт, що основні споживачі цих послуг на сьогодні представляють покоління Х (народжені в 1965 – 1979 рр.) і покоління Y (народжені в 1980 – 2000 рр.). І в найближчі 5 – 10 років їх змінять представники покоління «міленіум» (народжені після 2000 року). Усі ці групи, особливо остання, здебільшого добре знайомі з усілякими новими технологіями і є активними користувачами Інтернету. Вони воліють самостійно організовувати свої подорожі: бронюють готелі і купують авіаквитки та тури онлайн, читають відгуки про готелі, турфірми й авіалінії в Інтернеті, залишають власні відгуки, описують у блогах досвід, отриманий під час поїздок. Для представників цих нових поколінь величезне значення мають бренди й рейтинги.

Сьогодні, як ніколи раніше, стали важливі он-лайнрейтинги туристичних компаній, готелів і ресторанів на сайтах для розміщення відгуків про надані послуги. За результатами опитувань,

проведених американськими компаніями (у т.ч. US Travel Association) в 2013 році, від 35 до 45 відсотків мандрівників надають великого значення відгукам про туристичні послуги на сайті TripAdvisor, який на сьогодні є найпопулярнішим рейтинговим сайтом для мандрівників. Висока репутація на цьому та інших подібних сайтах може значно підвищити прибутки компанії.

Також представники поколінь Y і «міленіум» віддають перевагу швидкому обслуговуванню, швидкому бронюванню квитків, «швидкому» (високошвидкісному) Wi-Fi, «швидкій» їжі (фаст-фуду), тощо. Сервіс сучасних туристичних компаній повинен бути зорієнтований на надання «швидких» послуг і швидке розв'язання всіх проблемних ситуацій. Інакше, не одержавши очікуваний рівень послуг, клієнти нового покоління буквально в той же день залишать невтішний відгук у Twitter, Facebook, Yelp, в Контакте або на TripAdvisor, доповнили його фотографіями, якщо в цьому є необхідність. Сьогодні компанії, які прагнуть успіху на ринку туристичних послуг, ретельно відстежують відгуки на таких ресурсах, як Yelp, TripAdvisor, Google Places, тощо. Менеджмент компаній регулярно повідомляється про негативні відгуки. Представники компаній відповідають подякою на позитивні відгуки, приносять вибачення у відповідь на негативні й повідомляють, які заходи будуть ужиті для поліпшення ситуації в майбутньому. Уміння контролювати свою репутацію в Інтернеті сьогодні стає запорукою успіху компанії [1; 2].

Оскільки більшість покупців сьогодні воліють бронювати готелі й купувати квитки он-лайн, авіакомпанії, туристичні компанії й особливо готелі намагаються зробити максимально привабливою купівлю та бронювання своїх послуг безпосередньо, без залучення компаній-посередників, таких як, наприклад, Booking.com. Для цього веб-сайти готелів і туристичних компаній повинні мати зручний інтерфейс і постійно оновлюватися. Також при купівлі послуг безпосередньо пропонуються бонуси, привабливі «пакети» послуг, знижки тощо.

Через зростання впливу інформаційних технологій та світової мережі Інтернет на розвиток туристичної індустрії компанії змушені спрощувати нові маркетингові стратегії. В

останні кілька років традиційна реклама стала втрачати свою значимість. На перше місце виходить «контент»-маркетинг. Новий девіз маркетингу: «Сьогодні бренди повинні виконувати роль видавничих компаній». Використання для реклами блогів, соціальних мереж, розсилок, web-семінарів, електронних книг, сайтів для розміщення фото- і відеоматеріалів допомагає суттєво заощадити кошти на традиційній рекламі та підвищити популярність бренду [1; 3].

Тож найважливіший фактор, який впливає на формування сучасних тенденцій туристичної індустрії пов'язаний з процесами світової глобалізації.

В останні роки ситуація на ринку туристичних послуг суттєво змінилася. По-перше, у зв'язку з розвитком світової економіки, зокрема з успіхами таких країн, що розвиваються, як Бразилія, Індія, ОАЕ, Китай, В'єтнам та ін. змінився національний склад туристів. Сегмент туристів із країн Азії та Східної Європи постійно зростає. По-друге, виростає зацікавленість туристів у відвідуванні нових індустриальних країн і країн, що розвиваються. Протягом 60 років ринкова частка п'яти лідируючих туристичних напрямків упала з 71% до 31% (таблиця 1) [4, с. 14-15].

Таблиця 1

**Попит у міжнародному туризмі по ринковій долі туристичних напрямків у 1950 і 2010 роках**

Рейтинг	1950 р.	Доля ринку	2010 р.	Доля ринку
1	США	71%	Франція	31%
2	Канада		США	
3	Італія		Китай	
4	Франція		Іспанія	
5	Швейцарія		Італія	
6	Ірландія	17%	Великобританія	14%
7	Австрія		Туреччина	
8	Іспанія		Німеччина	
9	Німеччина		Малайзія	
10	Великобританія		Мексика	
11	Норвегія	9%	Австрія	10%
12	Аргентина		Україна	
13	Мексика		Гонконг	
14	Нідерланди		Росія	
15	Данія		Канада	
	Інші країни	3%	Інші країни	45%
Разом		25 млн.		940 млн.

У зв'язку з тим, що відбулося розосередження споживчого попиту по різних туристичних напрямках, авіакомпанії й готельні мережі стали не в змозі надавати послуги своїм клієнтам повсюдно. Це призвело до розвитку консолідацій і об'єднань авіакомпаній (Star Alliance, SkyTeam, Oneworld). Готельні мережі почали активно розростатися, відкриваючи свої готелі в країнах, що розвиваються, популярних серед туристів. Також усередині мереж з'явилися готелі для клієнтів різного достатку – від односторонніх до п'ятизіркових. Також, як і авіалінії, мережі готелів стали формувати спільні підприємства з метою покриття більшої частини ринку, як, наприклад, американська мережа готелів Marriott чи іспанська мережа AC Hotels. Володарі маленьких ексклюзивних готелів або невеликих мереж готелів сьогодні також формують стратегічні альянси, об'єднуючись під єдиним брендом, таким як, наприклад, Small Luxury Hotels або Global Hotels Alliance.

Такі ж тенденції спостерігаються й серед круїзних компаній, де на сьогодні усі існуючі бренди належать двом великим компаніям – Royal Caribbean і Carnival Corporation, а також серед туристичних агентств.

При поглинанні одних компаній іншими або об'єднанні компаній, старі бренди, як правило,

зберігаються, особливо якщо їх репутація була доброю.

У зв'язку із процесами глобалізації, зростаючим впливом інформаційних технологій, а також зміною потреб туристів, традиційна маркетингова модель чотирьох Р (price, product, placement, promotion або ціна, товар, місце, просування) змінилася на концепцію чотирьох Е (experience, exclusivity, engagement, emotion, або досвід, ексклюзивність, залучення, емоції).

Докладний аналіз нової маркетингової моделі дозволяє скласти уявлення про сучасні споживчі тенденції в туристичній індустрії.

Просування (promotion) товару змінилося на емоційну складову (emotion). Це пов'язане з відданістю сучасного споживчого суспільства брендам. Особливо яскраво ця тенденція проявляється в туристичній індустрії, де всіяко заохочується прихильність споживачів певним авіалініям, мережам готелів, круїзним компаніям, туристичним агентствам, тощо. У зв'язку із цим, багато компаній намагаються здійснити прив'язку свого бренду до загальнолюдських цінностей, створити емоційний зв'язок між компанією й клієнтом. Так, мережа готелів Starwood Hotels and Resorts робить ставку на зв'язок свого бренду з турботою про навколишнє середовище, а компанія Emirates Airlines допомагає дітям з бідних родин в Індії, Бангладеш, Кенії й Шрі-Ланці.

Складова моделі «місце продажу» (place) змінилася залученням (engagement). Сьогодні компанії не можуть дозволити собі відсторонитися від споживачів. Більшість відомих готелів використовують такі рейтингові сайти, як TripAdvisor для спілкування зі своїми клієнтами, аналізу їх потреб, очікувань і виправлення власних помилок. Компанії також використовують власні сайти для повідомлення клієнтів про новини компанії, спеціальні пропозиції і т.п..

На зміну товару (product) у маркетинговій моделі прийшов досвід (experience). Компанії, що бажають домогтися успіху на туристичному ринку, повинні розуміти, що сьогодні мало просто запропонувати свій товар покупцеві, потрібно створити умови для покупців, у яких вони самі зможуть сформулювати свою покупку, виходячи з потреб. Для цього веб-сайти компаній повинні мати розділи, де споживачі зможуть ділитися отриманим досвідом один з одним і компанією для того, щоб компанія могла поліпшити пропонований товар або послугу. Також, наприклад, при покупці авіаквитків через вебсайт компанії покупець повинен мати можливість вибрати місце в літаку, тип харчування, замовити через дружні компанії оренду автомобіля або забронювати готель.

Перехід від ціни (price) до ексклюзивності (exclusivity) зумовлений прагненням клієнтів нового покоління отримати унікальний товар або послугу. При цьому потрібно враховувати й ціновий фактор, оскільки конкуренція на ринку туристичних послуг дуже висока. Ціна повинна відповідати якості та унікальності послуги [4].

Нова маркетингова модель дозволяє компаніям вчасно реагувати на головні тенденції, що впливають на розвиток туристичної індустрії сьогодні – процеси глобалізації та зростаюче значення інформаційних технологій.

До нових тенденцій у туризмі також відноситься зацікавленість сучасних мандрівників питаннями екології. «Зелений» туризм, або екотуризм, користується величезним попитом в останні роки. Більшість сучасних туристів знають про шкоду, яку може наносити туризм навколишньому середовищу та намагаються бути більш відповідальними в цьому питанні. В останні кілька років екологічний аспект послуг перетворився скоріше в норму, ніж виняток на туристичному ринку. Відповідно до опитування, проведеного сайтом компанії TripAdvisor на початку 2014 року, близько 62% туристів очікують, що в готелях які вони бронюють, застосовуються системи заощадження електроенергії, водозбереження та активно використовуються всілякі еко-програми. 82% туристів не вважають,

що наявність таких систем і програм може знизити цінність наданих послуг або негативно вплинути на рівень сервісу. Однак тільки 17% туристів готові платити більше за наявність еко-програм, оскільки споживачам відомо, що застосування систем водота енергозбереження також знижує витрати компаній [5; 6].

«Подорожі з місією» – ще один новий важливий тренд у туризмі. Усе більше туристів зацікавлені в присутності додаткових цінностей у подорожах, віддаючи перевагу над класичним відпочинком у моря на пляжі «справжній» подорожі, яка дозволить їм пожити серед місцевого населення, ознайомитися з культурою країни та відчувати її унікальність. Багато туристів зацікавлені також у подорожах які включають волонтерські програми, (наприклад, надання допомоги місцевому населенню) або яку-небудь місію, наприклад, вивчити нову мову, навчитися готувати національні страви країни, відвідати семінар, концерт і т.п. [6].

У результаті багато туроператорів починають спеціалізуватися на окремих напрямках у туризмі замість того, щоб пропонувати відпочинок загального профілю. Одні позиціонуються як експерти по гольф-туризму, інші по турах, що включають ознайомлення з культурою країни, тощо.

Також немаловажне значення набувають питання безпеки в туризмі. Терористичні акти, пограбування та викрадення сьогодні становлять серйозну небезпеку, і більшість туристів прагнуть знати, що для їхньої безпеки вживаються усі можливі заходи. Безпека є важливим аспектом усіх видів туристичної діяльності. Кожна компанія повинна мати процедуру дій для запобігання екстремальних ситуацій та інструкції поведінки для працівників у випадку таких ситуацій, а також плани евакуації, які повинні бути підготовлені заздалегідь. Авіакомпанії вкладають мільйони доларів у нові розробки систем безпеки щорічно. У великих готелях і на круїзних судах регулярно проводяться тренінги для працівників по поводженню в екстремальних ситуаціях [6; 7].

**Висновок.** Туристична індустрія є однією з найбільш схильних до змін індустрій через те, що вона занадто залежить від людського чиннику. Зі зміною цінностей, прагнень та можливостей нового покоління повинна змінюватися й індустрія туризму. Це дослідження показує, що компанії, які бажають зміцнити або не втратити свою позицію на світовому ринку туристичних послуг повинні розробляти довгострокові стратегічні плани, враховуючи нові тенденції на ринку туристичних послуг.

#### Список літератури

1. Rauch R. Top 10 hospitality industry trends in 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hospitalitynet.org/news/4063217.html>
2. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теоретичні та практичні аспекти / С.В.

- Мельниченко // Вісник Запорізького національного університету. - 2010. - №2(6). - С.129–138.
3. Скорбенко С. Интернет как инструмент продвижения услуг для индустрии гостеприимства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_tourism/skorbenko.htm](http://tourlib.net/statti_tourism/skorbenko.htm)

4. Gustavo N. Marketing management trends in tourism and hospitality industry: facing the 21<sup>st</sup> century environment / N. Gustavo // International Journal of Marketing Studies, Vol. 5. – 2013. – No.3. – С.13–25.
5. Travel and tourism economic impact 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wttc.org/site\\_media/uploads/downloads/world2012.pdf](http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world2012.pdf)
6. Derouiche M. Future trends in the tourism industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ttgmena.com/Future-trends-in-the-tourism-industry>
7. Kapiki S. Current and Future Trends in Tourism and Hospitality. The Case of Greece / S. Kapiki. // International Journal of Economic Practices and Theories, Vol. 2. – 2012. – No.1. – С. 1–12.

**Аннотація**

*Анастасія Яковлева*

**НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ.  
ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Статья посвящена анализу современных тенденций и направлений развития туристической индустрии. Важное значение в статье отведено таким факторам, влияющим на развитие туризма, как постоянное развитие информационных технологий, в особенности всемирной сети Интернет, и постоянному росту пользователей сети во всех странах мира, а также процессы глобализации мировой экономики. Исследуются новые маркетинговые стратегии на рынке туристических услуг, которые возникли в результате новых тенденций развития индустрии.*

**Ключевые слова:** глобализация, информационные технологии, концепция четырех «Е», экотуризм.

**Summary**

*Anastasiya Yakovlyeva*

**NEW TRENDS IN TOURISM INDUSTRY.  
INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGIES AND GLOBALIZATION**

*This article is dedicated to the analysis of contemporary trends and directions of tourism industry development. The most important factors, influencing tourism development, are specified in the article as constant IT development as well as the growing number of IT and Internet users all over the world and globalization processes in world economics. Also new marketing strategies on the tourist services market, which appeared as a result of new trends of industry development, are researched in the article.*

**Key words:** globalization, information technologies, marketing four E's concept, ecotourism.

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК  
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ**

*У статті розглянуто історичні передумови глобалізації агропромислового виробництва. Виділено чинники, котрі впливають на діяльність підприємств АПК на сучасному етапі цивілізаційного розвитку: високі темпи зростання чисельності населення та збільшення попиту на продовольчі товари; погіршення структури світового земельного фонду; ускладнення екологічної ситуації; монополізація агропромислового ринку міжнародними корпораціями; розвиток нових технологій виготовлення, зберігання й транспортування агропромислової продукції. Обґрунтовано, що для успішного функціонування та розвитку вітчизняного АПК необхідно забезпечити умови для діяльності інтегрованих бізнес-структур різних організаційних форм.*

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс (АПК), агропідприємство, продовольча проблема, земельний фонд, екологічна ситуація, монополізація агропромислового ринку, глобалізаційні виклики, інтегровані бізнес-структури.

**Постановка проблеми.** Остання чверть ХХ ст. та початок ХХІ ст. стали періодом безпрецедентних змін в економічній історії людства, пов'язаних з процесом глобалізації. Як об'єктивна тенденція розвитку людської цивілізації глобалізація, на перший погляд, відкриває додаткові можливості для економіки, пов'язані з освоєнням новітніх технологій, отриманням доступу до додаткових джерел ресурсів та ринків збуту, досягненням економії на виробничих витратах. Однак практика показує, що неконтрольовані процеси глобалізації несуть в собі ряд викликів, котрі мають негативні наслідки для різних сфер соціально-економічного життя. До галузей народного господарства, котрі є особливо вразливими перед викликами глобалізації, відносяться агропромислове виробництво. Його специфіка, особливо на першій сільськогосподарській стадії, не дозволяє швидко підлаштовувати діяльність агропідприємств відповідно до структурних та якісних зрушень у споживчому попиті, вирішальний вплив природних факторів ускладнює можливість підвищення продуктивності виробництва навіть за допомогою новітніх досягнень НТП, а загальнопланетарна проблема збереження земельних, водних, мінеральних ресурсів, а також підтримання біорізноманіття вимагає від агровиробників впровадження екологічно орієнтованих заходів, котрі пов'язані зі значними капіталовкладеннями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливе значення агропромислового комплексу в економічній системі будь-якої сучасної країни та суперечливість процесу глобалізації, котра несе в собі як суттєвий потенціал для розвитку вітчизняних агропідприємств, так і значні ризики, обумовили посилення наукового інтересу за даним тематичним вектором. Серед останніх наукових досягнень можна відзначити наступні: вивчення особливостей та перспектив інституційного розвитку АПК України в контексті формування й ускладнення глобальних викликів П.В. Ковалю [3]; визначення сучасних тенденцій розвитку регіональних економічних систем в контексті удосконалення аграрних відносин за умов поглиблення процесів глобалізації та регіоналізації [4]; аналіз впливу глобалізаційних процесів на розвиток вітчизняного АПК, систематизація чинників, які спонукають до загострення

кризових явищ, а також сучасних антикризових методів їх мінімізації, нейтралізації та подолання й зниження ймовірності повторення в майбутньому Д. Крисанова та О. Тур [5]; дослідження питання впливу глобалізації на агропромисловий комплекс, аналіз концептуальних підходів до визначення стратегії державного регулювання аграрного ринку в умовах глобалізації та вступу України в СОТ С.В. Майстра [6]; узагальнення сучасних проблем розвитку аграрного сектора України, обґрунтування шляхів вирішення стратегічних задач забезпечення продовольчої безпеки країни та конкурентоспроможності агропродовольчого комплексу у контексті посилення світових інтеграційних тенденцій Б. Й. Пасхавера [2]; дослідження функціонально-структурного аспекту державного регулювання аграрного сектора України за умов глобалізації ринків та розроблення пропозицій та рекомендацій щодо його удосконалення Ю. В. Шпака [9]; обґрунтування необхідності розвитку вітчизняного земельного господарства відповідно до викликів глобалізації та інтеграції світових економічних процесів М. В. Щурика [10].

Хоча згадані та інші праці в сукупності формують потужний теоретико-методологічний доробок, що висвітлює різноманітні аспекти функціонування й розвитку АПК в умовах глобалізаційних викликів, а також містить пропозиції щодо вирішення нагальних проблем у цій сфері, наростання динамічності та складності процесів, що відбуваються в світовому господарстві, потребує невпинного наукового пошуку нових можливостей, переваг та попередження негативного впливу чинників глобального масштабу на агропромисловий комплекс України.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є ідентифікація глобалізаційних викликів, котрі чинять найбільший вплив на розвиток агропромислового комплексу, та визначення на цій основі пріоритетних напрямів його подальшого розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Хоча вважається, що глобалізація як принципово нова стадія розвитку світової економіки почалась у 80-х роках ХХ ст., масштабний процес виходу інтересів національних господарюючих суб'єктів у

сфері аграрного виробництва за межі територіальних кордонів розпочався набагато раніше – в XVI–XVII ст., що пов'язано з Великими географічними відкриттями. Більше того, до першої половини XX ст. сільськогосподарська сировина і продукти харчування становили переважну частку експорту, а відтак і доходів від зовнішньої торгівлі, промислово розвинених країн світу (в основному метрополій, котрі експлуатували економічні ресурси своїх колоніальних володінь). Перша та Друга Світові війни призвели до розпаду колоніальної системи та порушення усталених торговельних зв'язків між країнами. Процеси глобалізації агропромислового виробництва починають відроджуватись тільки з другої половини XX ст., при цьому вони набувають якісно нового змісту, оскільки на них починає впливати ряд нових чинників, зокрема:

1) *Високі темпи зростання чисельності населення та збільшення попиту на продовольчі товари.* У 2013 р. чисельність населення нашої планети становила 7,1 млрд. осіб, при цьому середньорічний темп його приросту за останні 10 років дорівнював 1,9% [11]. Для порівняння у 1953 р. світове населення становило 2,7 млрд. осіб [13], тобто за останні 50 років його кількість зросла в 2,6 рази, що потягнуло за собою зростання попиту на продукти харчування та посилення навантаження на природні ресурси (передусім земельні) в густонаселених регіонах: тільки за період 2005-2012 рр. індекс виробництва продуктів харчування збільшився на 18% [11]. За прогнозами фахівців при збереженні поточних темпів зростання населення до 2050 р. чисельність населення становитиме близько 9 млрд. осіб, для задоволення потреб яких необхідно збільшити поточний рівень агропромислового виробництва на 60% [14, с.123].

2) *Погіршення структури світового земельного фонду.* Сукупна площа земельного фонду світу дорівнює близько 13 млрд. га, з них 4,9 млрд. га (або 63,7%) сільськогосподарських земель. При цьому частка найбільш цінних земель, що використовуються для вирощування сільськогосподарських культур (орні землі та багаторічні культури) становить лише 1,5 млрд. га або 11,5% [12]. Зважаючи на обмежені можливості для збільшення земель, при-

датних для ведення сільського господарства (передусім рослинництва), особливого значення набуває проблема погіршення структури земельного фонду. До теперішнього часу системи управління земельними та водними ресурсами були спроможними впоратись із обтяженням, викликаним зростаючим попитом на продукти харчування. Однак щорічне посилення розриву між обсягами виробництва продовольства та площею культивованих земель, призвело до надмірного використання природних резервів, що призводить до їх поступового вилучення із сільськогосподарського обігу внаслідок ерозії, опустелювання тощо. Деградації ґрунтового покриву землі також сприяє знищення лісової й трав'яної рослинності, перевипас худоби, неправильна технологія меліорації, антропогенне засолювання, хімічні способи боротьби з бур'янистою рослинністю тощо.

3) *Ускладнення екологічної ситуації.* Агропромислове виробництво в цивілізованому світі передбачає обов'язкове врахування соціально відповідальної компоненти в стратегії розвитку бізнесу, що, зокрема, включає розумне та бережливе ставлення до оточуючих екосистем. Проте, зростання населення незмінно супроводжується посиленням навантаження на земельні, водні й біологічні ресурси. Агропромисловим виробництвом нині вже залучено в обіг дві третини ресурсів прісної води, що забезпечують близько 40% загального врожаю зернових культур. Збільшуються також обсяги використання добрив, котрі разом із промисловими викидами забруднюють атмосферу, водойми та ґрунти. У відповідь на це в розвинених країнах відбувається зростання значення органічного землеробства, розширюються площі територій, котрі охороняються державою з екологічних міркувань, економіка поступово переводиться на біологічну основу.

4) *Монополізація агропромислового ринку міжнародними корпораціями.* Міжнародні (транснаціональні) корпорації нині являють собою домінуючі бізнес-структури практично в усіх секторах світового АПК. Під їх контролем знаходиться від 40% до 80% національних та світових аграрних ринків (табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 міжнародних корпорацій світового агропромислового комплексу у 2013 р.\*

Назва та країна походження	Вартість активів, млрд. дол.	Обсяг продажів, млрд. дол.	Чисельність працюючих, тис. осіб
Nestle (Швейцарія)	132,4	103,2	333,0
Unilever (Нідерланди/Великобританія)	61,3	68,4	174,0
Monsanto (США)	20,2	14,9	21,9
Mondelez International (США)	72,6	35,3	107,0
Danone (Франція)	41,5	29,3	104,6
Associated British Foods (Великобританія)	15,6	20,6	112,7
Kraft Foods Group (США)	23,1	18,2	22,5
General Mills (США)	22,7	17,8	41,0
Archer Daniels Midland (США)	43,8	89,7	31,1
Kellogg (США)	15,5	14,8	30,3

\*складено за даними [15]

Монополізація агропромислового ринку транснаціональними «гігантами» не залишає жодних шансів виходу на нього для потенційних конкурентів, оскільки ефект масштабу, технічний рівень та

якість продукції, більш досконалі форми менеджменту, лідерство у сфері НДДКР тощо в сукупності



відкривають перед ТНК широкі можливості для маневрування цінами, котрі не в змозі дозволити собі суб'єкти малого і середнього бізнесу, тим паче із числа країн, що розвиваються, та країн із трансформаційною економікою.

5) *Розвиток нових технологій виготовлення, зберігання й транспортування агропромислової продукції.* Досягнення найкращої локальної продуктивності агропромислового, в першу чергу сільськогосподарського, виробництва в сучасних умовах залежить не тільки від можливостей підприємців розпоряджатися необхідними обсягами природних ресурсів, а й від їх доступу до передових знань та систем управління. Сучасні технології дозволяють не тільки домогтися подальшої інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, мінімізувавши при цьому шкідливий вплив на оточуюче середовище, а й оптимізувати процес зберігання й транспортування агропродукції за наступними напрямками: застосування інформаційно-комунікаційних систем для оперативного моніторингу якості, відстеження вантажів, координації всіх ланок маркетингового ланцюга; використання переваг інтермодальних та мультимодальних перевезень, мобільних рефрижераторних складів, що дозволяє забезпечити належні температурні умови від фази виробництва до фази споживання, контейнерних терміналів; заміна повітряних перевезень більш дешевими водними за рахунок розвитку технологій заморожування; інновації у пакуванні, захисне покриття овочів та фруктів, біоінженерія та інші техніко-технологічні рішення, що уповільнюють псування товару та ін.

Вищеназвані чинники формують ряд глобалізаційних викликів – проблем загального характеру, котрі порушують нормальне функціонування меха-

нізмів відтворення у агропромисловій сфері, змушуючи підприємства АПК здійснювати структурну адаптацію та змінювати концепцію функціонування відповідно до вимог часу. Успішно протистояти їм та використати на власну користь можуть тільки інтегровані бізнес-структури (франчайзингові об'єднання, концерни, кластери, гнучкі віртуальні корпорації, ланцюги поставок і т.п.). До основних переваг даної форми організації підприємницької діяльності відносять: економію маркетингових, адміністративних та інших операційних витрат, зумовлених збільшенням масштабів діяльності та централізацією окремих служб; можливість використання легальних схем мінімізації оподаткування; диверсифікація активів як спосіб зниження комерційних ризиків та стабілізації доходності операцій компанії; зростання частки в активах людського капіталу та інноваційно-інтелектуальних компонент (патентів, брендів тощо); посилення гнучкості в контактах із співробітниками, партнерами та ін. [1].

Однак в Україні діяльність вищеназваних господарюючих суб'єктів в АПК відбувається у складних умовах стабільно низької пропозиції інвестиційних ресурсів, відсутності інтересу банківських структур у фінансуванні довгострокових проектів, зниження загального платоспроможного попиту, недостатнього досвіду ефективного корпоративного управління [8, с. 67]. Вихід із ситуації, що склалася, можливий на основі обопільних зусиль державного та приватного сектора в напрямку створення суб'єктами державної влади належних організаційних-економічних умов для розвитку агропромислового виробництва на інтеграційних засадах (рис. 1).

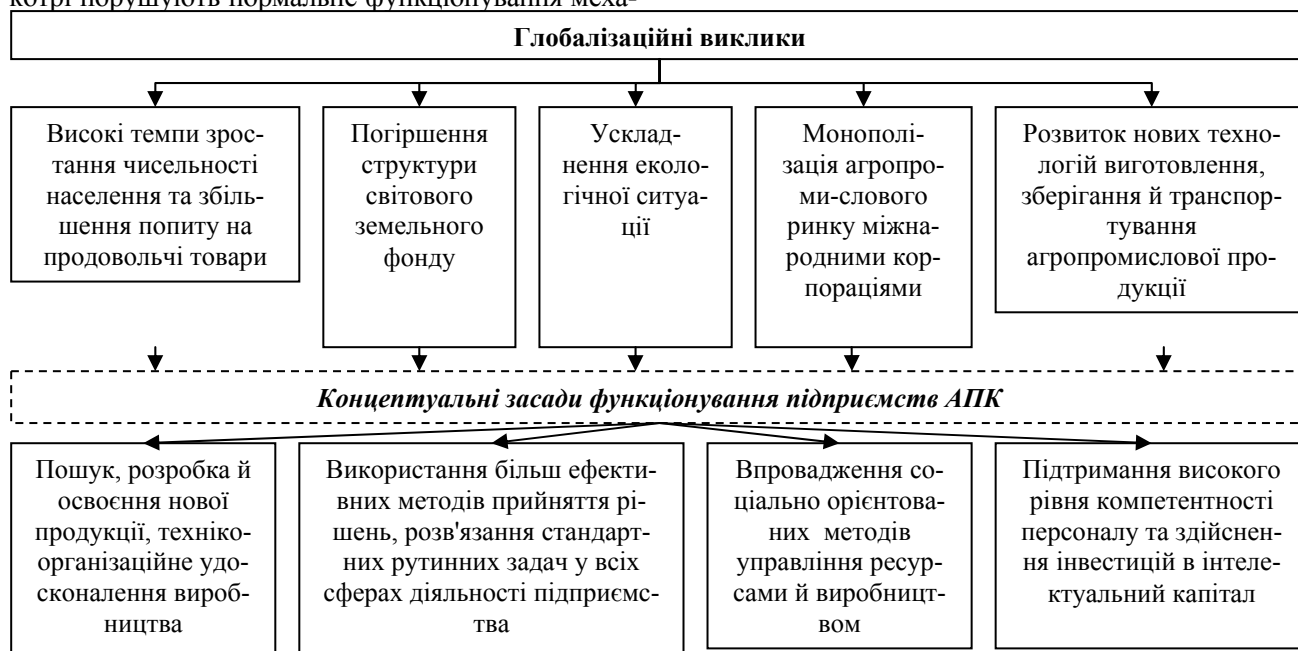


Рис. 1. Концептуальні засади функціонування підприємств АПК в умовах глобалізаційних викликів\*

В свою чергу, суб'єкти агропідприємництва повинні переглянути концептуальні підходи до ведення бізнесу з урахуванням всіх чинників глобалізаційного характеру. Передусім, до них можна відне-

сти: пошук, розробку й освоєння нової продукції, техніко-організаційне удосконалення виробництва; використання більш ефективних методів прийняття рішень, розв'язання стандартних рутинних задач у

всіх сферах діяльності підприємства; впровадження соціально орієнтованих методів управління ресурсами й виробництвом; підтримання високого рівня компетентності персоналу та здійснення інвестицій в інтелектуальний капітал.

**Висновки.** На сучасному етапі цивілізаційного розвитку функціонування підприємств АПК відбувається під впливом ряду чинників: високі темпи зростання чисельності населення та збільшення попиту на продовольчі товари; погіршення структури світового сільськогосподарського фонду; ускладнення екологічної ситуації; монополізація агропромислового ринку міжнародними корпораціями; розвиток нових технологій виготовлення, зберігання й транспортування агропромислової продукції. Всі

вони носять характер глобалізаційних викликів – проблем загального характеру, подолання яких потребує максимальної концентрації зусиль агропідприємств за концептуально важливими напрямками. При цьому запорукою успішної діяльності та розвитку підприємств АПК є використання переваг від інтеграції їх у вертикальні й горизонтальні структури, котрі здатні швидко адаптуватися до динамічних умов сьогодення. Зважаючи на недосконалість та нестабільність вітчизняного інституційного середовища, подальшого дослідження потребують організаційно-економічні передумови, здатні сформувати позитивне підґрунтя для підвищення рівня виробничого потенціалу господарюючих суб'єктів сфери АПК.

#### Список літератури

1. Белый Е. М. Интегрированные структуры в современной экономике : сущность, тенденции развития / Е. М. Белый, Е. В. Рожкова, А. Е. Тюлин // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 6. – С. 1482-1484.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Б. Й. Пасхавер [та ін.]; ред. Б. Й. Пасхавер; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К.: [б.в.], 2009. – 432 с.
3. Коваль П. В. Інституційні перспективи розвитку АПК України в умовах глобальних викликів. / П. В. Коваль // *Агросвіт*. – 2012. – № 10. – С. 2-5.
4. Ковальчук С. Я. Аграрні відносини в регіональних економічних системах: монографія / С. Я. Ковальчук, Л. С. Купінець; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – О.: ППРЕД НАН України, 2010. – 208 с.
5. Крисанов Д. Антикризове управління в АПК в умовах глобалізації / Д. Крисанов, О. Тур // *Економіст*. – 2013. – № 7. – С. 30-35.
6. Майстро С. В. Стратегія державного регулювання розвитку агропромислового комплексу України в умовах глобалізації / С. В. Майстро // *АПК: економіка, управління*. – 2009. – № 1. – С. 65-76.
7. Савош Л. В. Щодо перспектив розвитку агропромислового комплексу в умовах глобалізації / Л. В. Савош // *Економічні науки: зб. наук. пр. Серія «Економічна теорія та економічна історія»*. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – Вип. 8 (32). – С.312-317.
8. Скопенко Н. С. Формування та розвиток інтегрованих об'єднань в АПК України: Моногр. / Н. С. Скопенко. – К.: НУХТ, 2012. – 266 с.
9. Шпак Ю. В. Аграрний сектор національної економіки в умовах глобалізації ринків: теорія та практика державного управління [Текст]: монографія / Ю. В. Шпак; Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 514 с.
10. Щурик М. В. Новітні основи модернізації участі держави в процесі організації використання, розподілу та охорони земельних ресурсів АПК: виклики глобалізації / М. В. Щурик // *Економічний форум*. – 2014. – № 1. – С. 104-111.
11. Статистичні дані з офіційного сайту Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>
12. Статистичні дані зі світової бази даних по сільському господарству й продовольству Продовольчої й сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/>
13. Статистичні дані з офіційного сайту ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/en/databases/#stats>.
14. FAO Statistical Yearbook 2013: World Food and Agriculture. – Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. – 289 p.
15. FT 500 2014 [Електронний ресурс] / *Financial times*. – Режим доступу: <http://www.ft.com/cms/s/0/988051be-fdee-11e3-bd0e-00144feab7de.html#axzz3DJJSEGTG>.

#### Анотація

Татьяна Остапенко

#### ПРІОРИТЕТНІ НАПРАВЛЕННЯ РОЗВИТКУ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АПК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

*В статье рассмотрены исторические предпосылки глобализации агропромышленного производства. Выделены факторы, влияющие на деятельность предприятий АПК на современном этапе цивилизационного развития: высокие темпы роста численности населения и увеличения спроса на продовольственные товары; ухудшение структуры мирового земельного фонда; осложнения экологической ситуации; монополлизация агропромышленного рынка международными корпорациями; развитие новых технологий изготовления, хранения и транспортировки агропромышленной продукции. Обосновано, что для успешного функционирования и развития отечественного АПК необходимо обеспечить условия для деятельности интегрированных бизнес-структур различных организационных форм.*

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс (АПК), агропредпринимательство, продовольственная проблема, земельный фонд, экологическая ситуация, монополлизация агропромышленного рынка, глобализационные вызовы, интегрированные бизнес-структуры.

Summary

Tatiana Ostapenko

**PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX  
UNDER GLOBALIZATION CHALLENGES**

*The article considered the historical background of the globalization of agricultural production. The factors influencing the activity of agricultural enterprises at the present stage of civilization development are highlighted, including: high rates of population growth and increasing demand for food products; deterioration in the structure of world agrarian fund; complications of the environmental situation; monopolization of agricultural market by multinationals; development of new technologies of production, storage and transportation of agricultural products. It is proved that for the successful operation and development of domestic agriculture is necessary to provide conditions for the activity of the integrated business structures of various organizational forms.*

**Keywords:** *agro-industrial complex, agri business, food problem, the land fund, the ecological situation, monopolization agro market, globalization challenges, integrated business structure.*

# ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.138:[338.46:378]

© Буднікевич І.М., Крупенна І.А., Романюк Н.В., 2014  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## УЗГОДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТА НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ: МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД

*Досліджені теоретичні підходи та розроблені практичні рекомендації щодо застосування маркетингових інструментів в процесах узгодження організаційної культури та напрямів стратегічного розвитку вищого навчального закладу на прикладі чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.*

**Ключові слова:** організаційна культура, маркетинговий підхід, сучасний маркетинг, стратегія розвитку ВНЗ.

**Постановка проблеми.** Активне впровадження в систему управління сучасною освітньою організацією принципів та інструментів стратегічного управління, технологій цілеспрямованого формування власного зовнішнього середовища, маркетингового підходу до виявлення, формування та розвитку конкурентних переваг ВНЗ передбачає використання такого могутнього стратегічного інструмента як організаційна культура, який дозволить орієнтувати всі підрозділи ВНЗ та його працівників на реалізацію загальної мети в рамках обраної місії, забезпечить її узгодження з можливостями ВНЗ, запитами споживачів та інтересами працівників, полегшить спілкування з контактними аудиторіями шляхом встановлення стійких комунікаційних зв'язків, сприятиме формуванню лояльності персоналу, споживачів, постачальників, громадськості і, головне, сформує найважливіші параметри існування організації на ринку – стійкість, гнучкість та здатність оперативно реагувати на зміни.

Організаційна культура як стратегічна домінанта є не тільки системоутворюючою, але й соціально значимою у забезпеченні ефективної роботи ВНЗ завдяки взаємодії компонентів тріади: стратегічне управління організацією – стратегія управління персоналом – ефективна організаційна культура – та при розробленні варіантів розвитку ВНЗ України у змінних ринкових умовах. Зміна ринкових умов (глобалізація економіки, зростання конкуренції, орієнтація на довгострокові цілі та потреби споживачів, посилення впливу політико-правових чинників, маніпулювання критеріями диференціації ВНЗ, формування економіки знань та інформаційного суспільства тощо) вимагають від керівництва ВНЗ орієнтації на маркетинговий підхід, застосування маркетингових технологій та прийняття маркетингових рішень практично в усіх підсистемах управління ВНЗ.

Отже, вплив маркетингу на стратегічне управління й організаційну культуру, особливо в

плані їх узгодження, набуває особливої актуальності, оскільки сучасний маркетинг – це філософія діяльності організації, яка функціонує в унікальному середовищі та спрямована на задоволення потреб цільових аудиторій шляхом визначення, створення та просування довготривалих конкурентних переваг ВНЗ і формування пріоритетних напрямків розвитку. Маркетинг в сучасній організації є фундаментом організаційної культури оскільки визначає цивілізованість інструментів та технологій конкурентної боротьби.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання формування, підтримки та зміни організаційної культури в контексті стратегічного управління та маркетингу ВНЗ розглянено у працях С. Василевич [2], Г. Захарчин [6], А. Ключова [8], Є. Князева [9], В. Лімонова [12], Г. Мальцева [15], І. Немцевої [17], Ж. Серкіс [22], В. Філіпова [25], О. Томіліна [24], Г. Хаєта [11], Н. Яблонскене [27] та інших. Докладно дослідили проблеми маркетингу освіти І. Захарова [5], Т. Оболенська [18], Є. Кузьміна [14], Ф. Котлер та К. Фокс [28], М. Матвіїв [16], П. Третьяков [19] та інші. У дослідженнях учені розглядають етапи та процедури стратегічного управління, проблеми виникнення культури та її роль в організації, визначають складники внутрішнього та зовнішнього середовища, окремі питання маркетингу освітніх послуг, що безумовно має велике теоретичне та практичне значення. Водночас, все ще залишаються недостатньо вивченими питання узгодження етапів, інструментів, напрямків розвитку окремих підсистем управління ВНЗ, проблеми формування взаємозв'язків організаційної культури та стратегічного управління ВНЗ, недостатньо враховано специфіку освітніх закладів і у методичних розробках маркетингового менеджменту освітніх закладів.

Стратегія розвитку вищого навчального закладу буде вдало реалізована тільки за умови

вибору оптимальної організаційної культури, яка забезпечить ефективну взаємодію вищого навчального закладу з усіма рівнями зовнішнього середовища та їх узгодження зі складовими внутрішнього середовища, сформує культуру сприйняття загальних тенденцій інноваційного розвитку освітньої сфери та дозволить зберегти традиційні компоненти академічної культури, створить умови для впровадження маркетингових принципів орієнтації на потреби споживачів та реалізацію довгострокових партнерських взаємозв'язків тощо.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження теоретичних підходів та розробка практичних рекомендації щодо застосування маркетингових інструментів у процесах узгодження організаційної культури та напрямів стратегічного розвитку вищого навчального закладу.

**Виклад основного матеріалу.** Зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі вищих навчальних закладів підтверджують тезу О.К. Ключова [8], що при усій своїй «різновекторності» вони завжди мотивують вузівське інституційне «самовизначення», розробку так званих інституційних моделей ВНЗ. Сутність стратегічної моделі вищого навчального закладу полягає «у переважному розвитку одного з напрямків діяльності, який стає базовим для даного університету», а не у запереченні будь-якої іншої системоутворюючої функції. Можна окреслити ряд стратегій розвитку ВНЗ які визначають їх ключові моделі, чітко ідентифікуються і до того ж найбільш затребувані вищими навчальними закладами України:

- стратегія патерналістського університету полягає у нарощенні соціальних, захисних, опікунських функцій ВНЗ. Для підвищення ефективності функціонування організації формуються умови для зростання лояльності споживачів освітніх послуг (абітурієнтів, студентів, слухачів, випускників тощо), персоналу, роботодавців, місцевих органів влади, інших ВНЗ;

- стратегія дослідницького університету полягає у перетворенні ВНЗ в інтегруючу структуру освіти, досліджень та інновацій шляхом реалізації наукового, науково-дослідницького, науково-технічного, інноваційного та освітнього потенціалу, наукової кооперації з іншими ВНЗ, активізацією міжнародної співпраці;

- стратегія підприємницького університету полягає у формуванні активної та ініціативної політики інтеграції науки, освіти та практики шляхом розвитку університетської підприємницької інфраструктури, створення умов для інтрапідприємства (співпраця з підприємницькими структурами) та антрепренерства (самостійна підприємницька діяльність) наукового та викладацького персоналу, ініціювання нових видів діяльності ВНЗ, диверсифікації фінансування, розвитку підприємницької культури, трансформації

внутрішнього середовища та модифікації взаємодії із зовнішнім середовищем;

- стратегія регіонального університету полягає у здобутті статусу наукового, інноваційного, освітнього, кадрового, культурного центру регіону, шляхом забезпечення усього циклу руху знань на регіональному ринку, закріплення ролі центру регіонального та міжнародного співробітництва, створення регіональної інфраструктури забезпечення освіти та інновацій.

Реалізація патерналістської стратегії (патерналізм – опіка, заступництво, охорона, підтримка) можлива за умови формування кланового типу організаційної культури (нами використано найбільш популярний підхід до типології організаційної культури К. Камерона та Р. Куінна [28] за яким виділено чотири типи культури: кланова, ієрархічна, ринкова та адхократична).

Маркетинговий підхід до управління ВНЗ в умовах реалізації патерналістської стратегії, передбачає розвиток організаційної культури в напрямку формування умов зростання лояльності споживачів (абітурієнтів, студентів, слухачів, випускників тощо), персоналу, роботодавців, місцевих органів влади, інших ВНЗ. Так з'являються можливості впливу на ефективність функціонування організації (зростання ступеня лояльності на 5% може привести до зростання прибутків на 100%; на деяких сегментах ринку зростання лояльності на 2% є еквівалентним зниженню витрат на 10% [3]). Інструментами та напрямками реалізації цієї стратегії, наприклад, для Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича є: формування організаційної культури кланового (сімейного) типу; збереження та розвиток академічних традицій через систему позаурочних заходів; розробка програми лояльності споживачів; заснування Асоціації випускників ЧНУ; активізація співпраці з роботодавцями та органами місцевої влади; розробка програми лояльності персоналу; розробка концепції брендингу ЧНУ; формування програми конкооперації з іншими ВНЗ та провайдерами освітніх послуг як на вертикальному, так і на горизонтальному рівнях; формування системи менеджменту якості освітньої діяльності; створення системи зв'язків з культурною, науковою, бізнесовою елітою Буковини та України; участь ЧНУ в інноваційному та соціально-економічному розвитку регіону тощо

Стратегія дослідницького університету дозволяє реалізувати науковий, науково-дослідницький, науково-технічний та інноваційний потенціал ВНЗ, забезпечує лідерство на освітньому ринку та підкріплює авторитет освітньої організації в науковій сфері. Реалізація такої стратегії потребує розвитку творчої (адхократичної) культури. Саме для цієї стратегії можна сформулювати чіткі критерії діяльності дослідницького університету України [13], які для ЧНУ змодельовані нами на рис. 1.

**УЗГОДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТА НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ: МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД**



**Рис. 1. Передумови й окремі цільові орієнтири стратегії дослідницького університету для ЧНУ**  
Джерело: складено автором на основі [13; 26 та даних наукової частини ЧНУ]

Отже, Чернівецький національний університет відповідає критеріями дослідницького університету за кількістю премій міжнародного та національного рівня, за середньою чисельністю штатних кандидатів наук. В той же час, за багатьма критеріями (чисельність професорів та доцентів, які мають право керівництва аспірантами; чисельність аспірантів і докторантів; середня

чисельність штатних докторів наук; чисельність спеціальностей аспірантури та докторантури) досліджуваній ВНЗ не може претендувати на дослідницький статус (до речі, досягнення визначених державою кількісних нормативів проблемне для переважної кількості провінційних ВНЗ).

Таблиця 1

**Відповідність Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича критеріям дослідницького ВНЗ**

Критерій	Норматив	ПОКАЗНИКИ ЧНУ					Порівнювані показники	Δ від нормативу у 2013 році
		2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.		
Премії міжнародного та національного рівня за 10 років, (за списком МОН)	10	2	9	7	6	5	27	+17
Професори та доценти, що мають право керівництва аспірантами	650	135	128	137	148	144	144	-516
Чисельність аспірантів та докторантів	500	193	208	238	264	241	241	-259
Середня чисельність штатних кандидатів наук (за 5 років)	500	493	603	637	634	674	608	+108
Кандидатські дисертації (захищені за 5 років)	300	78	85	62	69	50	344	+44
Середня чисельність штатних докторів наук (за 5 років)	150	95	108	115	121	119	111,6	-38,4
Спеціальності аспірантури та докторантури	70	67	44	46	49	50	50	-20
Докторські дисертації (захищені за 5 років)	50	8	8	9	5	13	45	-5
Спеціалізовані ради із захисту докторських та кандидатських дисертацій	15	10	11	10	11	12	12	-3

Виходячи з великої кількості публікацій, присвячених формуванню мережі таких ВНЗ в

Україні [4; 20; 21; 23] та їх функціонуванню за кордоном, виділимо напрямки реалізації цієї стратегії у ЧНУ, які дозволять ліквідувати слабкі сторони та реалізувати можливості, які дає зовнішнє середовище: формування концептуальної моделі еволюції ЧНУ в статус дослідницького; посилення ролі в соціально-економічному розвитку регіону; формування культури творчості та інноваційності; формування нової академічної політики; укріплення регіонального, національного та міжнародного іміджу ЧНУ; диверсифікація джерел фінансування наукових досліджень: державний та місцевий бюджет; гранти; добродійні та опікунські фонди, бізнес; дохід від освітньої, наукової, дослідницької та виробничої діяльності; модернізація матеріально-технічної бази університету; розширення напрямків та програм освітньої діяльності, розвиток системи неперервної професійної освіти «Навчання протягом життя»; формування інноваційних структур технопаркового типу на базі ЧНУ для зв'язку з бізнесом та комерціалізації результатів наукових досліджень; створення внутрішньоуніверситетської системи самооцінки, саморозвитку, самозабезпечення; формування єдиного відкритого інформаційного простору для трансляції (просування) знань та технологій; розробка Програми інтеграції навчання та дослідження на всіх кваліфікаційних рівнях, посилення дослідницької компоненти у кваліфікаційних роботах; оптимізація навчального навантаження тощо.

Стратегія підприємницького університету передбачає сукупність зусиль для подолання обмежень у трьох сферах «генерації знань, викладання та перетворення знань в практику – шляхом ініціювання нових видів діяльності, трансформації внутрішнього середовища та модифікації взаємодії із зовнішнім середовищем» [10]. Для її реалізації доцільним є формування організаційної культури ринкового типу та використання комплексу маркетингових інструментів: сформувати концепцію підприємницького університету; сформувати передумови розвитку ділової культури співробітництва та партнерства для переосмислення ролі університету в суспільстві та змісту елітної якісної освіти; сформувати умови для забезпечення концепції безперервного навчання, розвитку системи дистанційного навчання та післядипломної освіти; удосконалити організаційну структуру ЧНУ з обов'язковим виділенням маркетингової служби; розробити систему бюджетування, планування та контролю фінансових результатів діяльності ЧНУ та окремих факультетів; розробити заходи щодо закріплення позитивного іміджу ЧНУ в регіональній спільноті; створити систему контролю якості освітніх послуг, впровадити механізми внутрішнього аудиту та самооцінки якості освітніх послуг; впровадити систему додаткового заробітку для працівників в ЧНУ та систему додаткового пенсійного забезпечення; посилити управлінський потенціал

ЧНУ та розробити напрямки формування специфічних компетенцій, пов'язаних з підприємницьким складником діяльності ЧНУ.

Особливості стратегії регіонального університету (ієрархічна культура) визначаються його регіональним значенням – з одного боку, повинен володіти усім циклом руху знань на регіональному ринку, а з іншого, прийняти на себе роль «інституту співробітництва», створити та сприяти функціонуванню регіональної інфраструктури забезпечення (лабораторій, дослідницьких інститутів, технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів інжинірингу, маркетингових дослідницьких мереж, центрів регіонального стратегічного планування, центрів працевлаштування, регіональних асоціацій роботодавців, випускників тощо). Реалізація даної стратегії для Чернівецького національного університету повинна включати наступні напрямки: формування концепції регіонального університету та уточнення місії ЧНУ в системі регіональної економіки; посилення ієрархічної орієнтації організаційної культури; офіційне прийняття ролі «інституту співробітництва», закріплення ролі центру регіональної інфраструктури співробітництва; розвиток соціального партнерства з регіональною владою та регіональною бізнес-спільнотою; укріплення позитивного регіонального іміджу ЧНУ; розвиток регіональної освітньої мережі ЧНУ, розробка проекту Університетського холдингу; удосконалення організаційної та інформаційної системи ЧНУ; формування програми стратегічного партнерства з регіональною спільнотою «Спільними зусиллями з ЧНУ»; активізація взаємодії з іншими ВНЗ регіону; Розширення регіональної аудиторії університетських ЗМІ та сайту ЧНУ; створення системи контролю якості освітніх послуг; посилення управлінського потенціалу ЧНУ.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Дослідження дозволило окреслити ряд стратегій розвитку ВНЗ, які визначають їх ключові моделі та чітко ідентифікуються: стратегія дослідницького університету; стратегія патерналістського університету; стратегія підприємницького університету; стратегія регіонального університету. Сутність стратегічного управління вищим навчальним закладом полягає у взаємодоповненні, а не у взаємовиключенні окреслених стратегій. Успішна реалізація стратегії залежить від того, наскільки їй відповідає організаційна культура ВНЗ та як вдало підібрані маркетингові інструменти їх узгодження.

На основі комплексу досліджень [1; 17], які стали основою даної статті, нами встановлено, що для Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича актуально продовжує бути стратегія патерналізму, яка визначається «можливостями», які надалі формує зовнішнє маркетингове середовище освітнього закладу (підвищення вимог до рівня соціального захисту

працівників, ступеня свобод, рівня патерналізму та соціальної відповідальності перед споживачами, суспільством, громадськістю, працівниками) та «сильними сторонами» ЧНУ – підтримка статусу та авторитету державного класичного ВНЗ з тривалою історією існування та позитивною репутацією на регіональному ринку»). Для Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича обраний стратегічний напрям варто прийняти в такому формулюванні: «Зосередити додаткові зусилля для вдосконалення існуючої в ЧНУ системи патерналізму та розвитку системи лояльності, адаптуючи її насамперед під інтереси працівників, споживачів, місцевої спільноти, роботодавців, вступаючи в конкооперацію з іншими ВНЗ регіону». Надалі під обрану стратегію визначають завдання, інструменти, терміни, відповідальних осіб. Стратегія повинна сприяти переміщенню ВНЗ з теперішньої позиції на сильнішу. Для цього потрібна технологія, що дозволяє розробляти стратегічні дії й адаптувати вищий навчальний заклад до постійних змін у навколишньому середовищі.

Успішна реалізація стратегії залежить від того, наскільки їй відповідає організаційна культура ВНЗ, і чи є можливість, за необхідності, її оперативно змінити, наскільки адекватний підібраний комплекс маркетингових інструментів, який дозволить ВНЗ адаптуватися до змін зовнішнього середовища; наскільки грамотно проаналізовано й узагальнено оптимальну

практику оперативного та стратегічного управління суб'єктами освітнього ринку та визначено можливості її впровадження у практику конкретного ВНЗ.

Для Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича найбільш вагомим, на найближчий період, обрана «стратегія патерналізму», якій відповідає «клановий» тип організаційної культури. Стратегія патерналізму включає набір елементів організаційної культури, необхідних для досягнення цілей ефективного розвитку на основі обраних показників, раціонального розподілу й використання ресурсів та проведення системної роботи з організації співпраці з абітурієнтами, студентами, випускниками, персоналом, роботодавцями, регіональними органами влади та іншими ВНЗ регіону тощо.

У той же час перспективні дослідження можливих напрямів зміни організаційної культури ЧНУ відповідно до напрямів стратегічного розвитку: 1) ієрархічна культура → кланова культура → адхократична культура, що відповідає перспективам розвитку ЧНУ: стратегія регіонального університету → стратегія патерналізму → стратегія дослідницького університету; 2) ієрархічна культура → кланова культура → адхократична культура, що відповідає перспективам розвитку ЧНУ: стратегія регіонального університету → стратегія патерналізму → стратегія дослідницького університету.

#### Список літератури

- Буднікевич І. М. Формування конкурентних переваг ВНЗ: маркетинговий підхід / І. М. Буднікевич, Н. В. Романюк // Науковий вісник Чернівецького університету: Зб-к. наук. праць. – Вип. 681. (Економіка). – Чернівці: ЧНУ, 2014. – С. 108-114.
- Василевич С. В. Организационная культура как фактор совершенствования сферы образования : дисс. канд. соц. наук : 22.00.06. «Социология культуры, духовной жизни» / С. В. Василевич – 2004. – 148 с.
- Девис С. М. Управление активами торговой марки / С. Девис – СПб.: Питер, 2001. – 272 с.
- Журавльова Ю. О. Механізми державного управління реформуванням вищої освіти України в умовах євроінтеграції : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Ю. О. Журавльова – Одеса, 2009. – 20 с.
- Захарова И. В. Маркетинг образовательных услуг / И. В. Захарова – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 170 с.
- Захарчин Г. М. Маркетингова субкультура як складова організаційної культури підприємства / Г. М. Захарчин. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 43-47.
- Камерон К. С. Диагностика и изменение организационной культуры : пер. с англ. / К. С. Камерон, Р. Э. Куинн. – СПб.: Питер, 2003. – 311 с. – пер. изд.: Diagnosing and changing organizational culture / Cameron K.S., Quinn R.E. – Reading et al., 1999.
- Клюев А. К. Стратегии вузовского развития (по материалам пилотного семинара проекта «Стратегическое планирование в российских университетах») / А. К. Клюев, С. М. Корунин // Университетское управление: практика и анализ. – 2003. – № 3(26). – С. 43–50.
- Князев Е. А. Об университетах и их стратегиях / Е. А. Князев // Университетское управление : практика и анализ. – 2005. – № 4(37). – С. 9-17
- Константинов Г. Н. Что такое предпринимательский университет [Электронный ресурс] / Г. Н. Константинов, С. Р. Филонович – Режим доступа: vo.hse.ru/attachment.aspx?Id=76
- Корпоративна культура : навчальний посібник / за заг. ред. Г. Л. Хаєта. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 103 с.
- Корпоративная культура университета ИНЖЭКОН: теория и практика, история и традиции: историко-социологический очерк / [В. А. Лимонов и др. ; под общ. ред. В. А. Лимонова] ; СПб: СПбГИЭУ, 2008. – 140 с.
- Критерії діяльності дослідницького університету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nauka.lp.edu.ua/node/1410/htm.
- Кузьмина Е. Е. Маркетинг образовательных услуг: учебное пособие для магистров. / Е. Е. Кузьмина – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 330 с.
- Мальцев Г. И. Университетская корпоративная культура / Г. И. Мальцева // Университетское



- управление: практика и анализ. – 2006. – № 2(42). – С. 95–103.
16. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти: моногр. [Текст] / М. Я. Матвіїв. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 448 с.
17. Немцева І. А. Організаційна культура в системі стратегічного управління вищими навчальними закладами України : монографія / І. А. Немцева; Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : Рута, 2012. – 255 с.
18. Оболенська Т. Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська – К.: КНЕУ, 2001. – 208 с.
19. Педагогический маркетинг в управлении развитием образовательных систем / [П. И. Третьяков, С. И. Захаренков, М. В. Туберозова, Н. А. Шарай] – М. : Издательство УЦ «Перспектива», 2010. – 232 с.
20. Положення про дослідницький університет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [nauka.lp.edu.ua/node/1410](http://nauka.lp.edu.ua/node/1410).
21. Світові орієнтири наукової та інноваційної діяльності дослідницького університету: 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kpi.ua/science-09>
22. Серкіс Ж. В. Про організаційну культуру закладу освіти / Ж. В. Серкіс // Практична психологія та соціальна робота : науково-практичний освітньо-методичний журнал. – 2002. – № 9/10 – С.4–9.
23. Супян В.Б. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / В.Б. Супян – М. : Магистр, 2009. – 399 с.
24. Томилин О.Б. Диагностика и развитие организационной культуры университета в стратегическом управлении [Електронний ресурс] / О.Б. Томилин. – Режим доступа : [www.fup.unn.ru/center/upload/docs/Tomilin2.pdf](http://www.fup.unn.ru/center/upload/docs/Tomilin2.pdf).
25. Управление высшим учебным заведением : учебник для системы дополнительного образования – повышения квалификации руководящих кадров высших учебных заведений / [Архипов А. Ю. и др.] ; под общ. ред. С. Д. Резника, В. М. Филиппова. – Пенза : ПГУАС, 2009. – 849 с.
26. Ушенко О. Наука та науковці / О. Ушенко // Університетський вісник. – 2009. – №12–13. – С.3–4.
27. Яблонскене Н.Л.. Корпоративная культура современного университета / Н.Л. Яблонскене // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – № 2(42). – С. 7–25.
28. Kotler Philipp, Fox. Karen F.A. Strategic Marketing for Educational Institutions. – New Jersey. 1985. – 396 p.

#### Аннотация

*Ирина Будникевич, Инга Крупенная, Надежда Романюк*

#### СОГЛАСОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ: МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД

*Исследованы теоретические подходы и разработаны практические рекомендации по применению маркетинговых инструментов в процессах согласования организационной культуры и направлений стратегического развития вуза на примере Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича.*

**Ключевые слова:** *организационная культура, маркетинговый подход, современный маркетинг, стратегия развития вуза.*

#### Summary

*Irina Budnikevych, Inga Krupenna, Nadia Romaniuk*

#### THE RECONCILIATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE AND STRATEGIC DIRECTIONS OF INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION: MARKETING APPROACH

*Theoretical approaches and practical recommendations on the use of marketing tools in the process of harmonization of organizational culture and strategic direction of higher education institutions are researched on the example of Chernivtsi National University.*

**Keywords:** *organizational culture, marketing approach, modern marketing, strategy development of the university.*

## ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

*Розвиток регіональних торговельних мереж – актуальне питання, яке потребує глибокого дослідження. За допомогою кореляційного аналізу досліджується вплив соціально-економічних чинників на розвиток регіональних роздрібних торговельних мереж, виявляються стимулюючі та дестимулюючі чинники.*

**Ключові слова:** роздрібна торговельна мережа, фактор, регіон.

**Постановка проблеми.** В умовах розвитку ринкової економіки в Україні, а також під впливом процесів транснаціоналізації та глобалізації сфера торгівлі зазнає суттєвих змін, які потребують фундаментальних досліджень.

Сьогодні торгівля – один із провідних видів економічної діяльності, що продовжує динамічний розвиток, незважаючи на проходження стадії трансформації. Ринкові перетворення українського суспільства концептуально змінили підходи до розуміння змісту, ролі та значення торгівлі в сучасній економіці. Комплексне її осмислення як найважливішої сфери послуг, основного ланцюга в системі господарських зв'язків між виробником і споживачем, її незамінність як рушійної сили економічного розвитку передбачають необхідність вивчення її потенціалу [1].

Одним із основних напрямків розвитку торговельної діяльності є на сьогодні формування дієвої торговельної мережі, яка здатна забезпечити збільшення обсягів реалізації, швидкість руху товарів, та їх якісне просування до свого цільового споживача [2].

Мережеві форми організації економіки властиві майже всім рівням господарських систем, сприяють новим можливостям отримання доходів і вимагають адекватних механізмів їх використання в інтересах суспільства і держави. Сьогодні мережі охоплюють різні сфери споживчого ринку: роздрібну та оптову торгівлю, виробництво товарів, надання послуг тощо.

Тому дослідження чинників, які так чи інакше впливають на розвиток регіональної торговельної мережі, має важливе значення, адже змінюючи ступінь їх впливу з'являється можливість керувати процесом розвитку торговельних мереж у напрямку, який би максимально задовольняв соціально-економічні потреби регіону [3].

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз чинників, які впливають на розвиток роздрібних торговельних мереж, є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких: В.В. Апопій, О.О. Бакунов, В.А. Распопова, В.М. Селютін, Н.М. Севериненко, І.О. Бланк, І.М. Бергер, П.Г. Гончаров, В.А. Гросул, І.З. Должанський, Н.О. Голошубова, Д.В. Клиновий, Л.О. Омелянович, Д.В. Ляпін, В.С. Воронін та інші.

Ними доведено, що формування регіональної торговельної мережі визначається дією певних

чинників, які можуть як стимулювати, так і стримувати її розвиток. При цьому на сьогодні становлення та розвиток торговельних мереж в Україні недостатньо мірі забезпечує виконання ними соціально-економічних функцій. Тому дана проблема потребує подальшого поглибленого вивчення соціально-економічних чинників, які можуть забезпечити ефективний розвиток регіональних торговельних мереж одночасно покращуючи умови життя та діяльності населення у межах визначеної території.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідити вплив соціально-економічних чинників на розвиток торговельних мереж.

**Вклад основного матеріалу.** У територіальному аспекті регіональна торговельна мережа – це сукупність торговельних об'єктів локалізованих на певній території, які утворюють складну поліструктурну систему з внутрішніми зв'язками між елементами та відповідною функціонально-просторовою організацією, яка розвивається під впливом певних чинників, які визначають параметри її розвитку [5]. Макросередовище створює загальні умови формування та розвитку торговельних мереж, його чинники (міжнародні, політико-правові, економічні, соціально-демографічні, культурні, технологічні, природні, екологічні) можуть або відкрити додаткові можливості для організації, або навпаки стати потенційними носіями загроз. У рамках запропонованої статті ми зупинимося на двох групах чинників: соціально-демографічних і економічних.

*Соціально-демографічні чинники* зовнішнього середовища представлені такими показниками впливу на розвиток торговельних мереж: динаміка чисельності та приросту населення, рівень урбанізації, міграція населення, віковий склад населення, рівень народжуваності та смертності, статевий склад населення, сімейний стан населення, міграційні процеси, їх активізація, зниження або зміна структури.

*Економічні чинники* безпосередньо впливають на стратегії розвитку суб'єктів комерційної діяльності, їх економічне становище, а інформація, закладена в макроекономічних показниках (показники економічного зростання у вигляді національних рахунків ВВП, ВНП, ВДВ, рівень інфляції, рівень зайнятості, бюджет), допомагає визначити загальні тенденції розвитку.

Вивчення макроекономічних тенденцій та явищ дозволяє більш вдало формувати стратегії розвитку торговельної мережі й обирати ефективні інструменти планування, управління та маркетингу. Водночас ігнорування макропоказників може призвести до значних ризиків у вигляді прийняття необґрунтованих рішень, запізнілого та неефективного впровадження інновацій, втрати інвестиційної привабливості тощо.

Проникнення на ринок роздрібною торгівлі мережевих форм організації бізнесу на регіональному рівні почалося з появою місцевих локальних мереж, які у більшості визначали вектор і формати розвитку роздрібною торгівлі. Ефективна діяльність мережевих структур місцевого рівня стала інструментом якісного розвитку регіонального споживчого ринку та створила основу для зацікавленості більш великих структур (національного та міжнародного рівня) в інвестуванні капіталу [5].

Споживчий ринок залишається одним із найбільш динамічних сегментів регіональної економіки, який швидко розвивається. Його характеризує висока підприємницька та інвестиційна активність, позитивна динаміка розвитку соціально-економічних показників.

У рамках мережевих форм організації господарських систем проявляються додаткові переваги: ефект масштабу, скорочення витрат за рахунок централізованого управління, швидке освоєння нових ринків, розширення клієнтської бази, можливість розвитку довгострокових відносин з покупцем, подальшого товароруху та впізнаваності бренду, формування стандартів, що визначають високі бар'єри входу на ринок тощо. Як національні, так і регіональні торговельні мережі збільшують свою конкурентоспроможність і прибутковість за рахунок даних переваг.

Одночасно розвинуті торговельні мережі значно сприяють інтеграції господарюючих суб'єктів в регіоні, збільшують рівень соціальних та економічних переваг.

Загальний соціально-економічний ефект від активного розвитку торговельних мереж можна охарактеризувати тим, що споживачі мають можливість отримати доступ до більш високого рівня надання торговельних послуг: широкого асортименту і якості продукту, який відповідає світовим стандартам, до отримання додаткових послуг (покупки через Інтернет, доставка, індивідуальний добір товару), що дозволяє економити час пошуку та здійснення покупки. У цілому виникає більш високий рівень задоволеності покупців, що робить позитивний вплив на імідж і репутацію регіону. Розвинені мережі впливають на зниження цін за рахунок збільшення загального обсягу поставок (за рахунок економії на ефекті масштабу) і можливості їх регулювання через ефективні логістичні мережі, а також посилення конкуренції в галузі. Отже, торговельні мережі сприяють підвищенню рівня культури торгівлі та якості обслуговування на регіональному ринку торговельних послуг, у результаті чого підвищується якість життя та споживання населення території.

Для оцінки розвитку торговельної мережі, у наукових працях використовується достатньо велика кількість показників, проте для нашого дослідження ми обрали саме ті, які на нашу думку, найкращим чином відображають рівень її соціально-економічного розвитку, зокрема: обсяги товарообігу у розрахунку на одного працівника, обсяги товарообігу на один метр квадратний торговельної площі, середня торговельна площа одного магазину, забезпеченість торговельними площами жителів регіону (табл.1).

Таблиця 1

**Показники, які відображають різні напрямки розвитку торговельної мережі**

Показник	Напрямок розвитку
Товарообіг на м <sup>2</sup>	Економічний розвиток торговельної мережі
Товарообіг на 1 працюючого	Економічний розвиток торговельної мережі
Середній розмір торговельної площі одного магазину	Соціальний розвиток торговельної мережі
Забезпеченість торговельною площею на 10000 жителів	Соціальний розвиток торговельної мережі

На основі даних Державної служби статистики про розвиток регіонів України [6], із допомогою кореляційного аналізу нами створено кореляційну матрицю та виявлено основні взаємозв'язки між показниками, які відображають соціально-економічний розвиток регіонів України (чинниками впливу на розвиток торговельних мереж) та показниками, які відображають розвиток регіональних торговельних мереж (табл.2).

Данні таблиці свідчать, що розвиток торговельних мереж у регіонах України відбувається під інтенсивним впливом соціально-економічних факторів.

Так, обсяг товарообігу на м<sup>2</sup> торгової площі, за даними нашого дослідження, значно залежить від дії чинників, які відображають соціальний розвиток регіонів: кількості легкових автомобілів, які перебувають у приватній власності ( $r = 0,63$ ); капітальних інвестицій у житлове будівництво за регіонами ( $r = 0,82$ ); витрат населення за регіонами у розрахунку на одну особу, грн. ( $r = 0,68$ ); попиту та пропозиції робочої сили на ринку, навантаження на одне вільне робоче місце ( $r = 0,63$ ); міграції населення за регіонами ( $r = 0,58$ ); середньомісячної номінальної заробітної плати працівників ( $r = 0,62$ ).

## Факторний аналіз показників розвитку торговельних мереж

Фактори впливу	Показники розвитку торговельних мереж			
	Товарообіг, м <sup>2</sup>	Товарообіг на 1 працюючого	Середня торговельна площа 1 магазину	Забезпеченість торговельною площею на 10000 жителів
<b>Соціальні чинники</b>				
Безробіття населення	-0,73	0,31	-0,68	-0,60
Кількість легкових автомобілів у приватній власності за регіонами	0,63	-0,42	0,85	0,79
Індекс споживчих цін	0,34	-0,32	0,70	0,66
Капітальні інвестиції у житлове будівництво за регіонами	0,82	-0,50	0,59	0,80
Витрати населення за регіонами у розрахунку на одну особу, грн.	0,68	-0,35	0,85	0,96
Зайнятість населення за регіонами відсотків до населення у віці 15-70 років	0,37	-0,26	0,65	0,74
Попит і пропозиція робочої сили на ринку праці за регіонами Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію, осіб	0,63	-0,49	0,76	0,80
Коефіцієнт смертності населення за основними причинами за регіонами (на 100 тис. наявного населення)	-0,44	-0,01	-0,36	-0,36
Сальдо міграції населення за регіонами (Міждержавна)	0,58	-0,18	0,79	0,68
Сальдо міграції населення за регіонами (Міжрегіональна)	0,79	-0,43	0,56	0,77
Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників за регіонами	0,62	-0,39	0,82	0,85
<b>Економічні чинники</b>				
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу	0,63	-0,44	0,81	0,92
Введення в дію нових основних засобів за регіонами	0,66	-0,47	0,77	0,83
Капітальні інвестиції на одну особу за регіонами	0,77	-0,48	0,69	0,87
Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу	-0,15	-0,26	0,43	0,45
Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу за регіонами	0,76	-0,42	0,83	0,96
Оборот роздрібною торгівлі за регіонами у фактичних цінах, млн. грн.	0,62	-0,37	0,86	0,83
Обсяг реалізованих послуг у розрахунку на одну особу, грн.	0,66	-0,34	0,73	0,89
Обсяги експорту товарів за регіонами кількість підприємств	0,67	-0,46	0,83	0,93
Обсяги імпорту товарів за регіонами кількість підприємств	0,69	-0,45	0,79	0,93
Обсяги імпорту товарів за регіонами млн. дол.	0,71	-0,47	0,79	0,94
Оптовий товарооборот за регіонами	0,60	-0,41	0,77	0,84
Прямі іноземні інвестиції в регіонах	0,64	-0,45	0,78	0,92

Серед соціальних чинників, які здійснюють негативний вплив на обсяг товарообігу на м<sup>2</sup> торговельної площі, можна виділити безробіття населення ( $r = -0,73$ ) та коефіцієнт смертності населення за основними причинами по регіонах (на 100 тис. наявного населення) ( $-r = 0,44$ ).

Серед економічних чинників позитивний вплив на обсяг товарообігу на м<sup>2</sup> торговельної площі здійснюють: капітальні інвестиції на одну особу за регіонами ( $r = 0,77$ ); обсяги імпорту товарів за регіонами млн. дол. ( $r = 0,70$ ); обсяги імпорту

товарів за регіонами (кількість підприємств) ( $r = 0,69$ ); обсяги експорту товарів за регіонами (кількість підприємств) ( $r = 0,67$ ).

Дослідження показало, що у регіонах із вищим соціально-економічним розвитком обсяг товарообігу на 1 працюючого нижчий порівняно із середнім значенням. Так, коефіцієнти кореляції між даним показником і безробіттям населення становив ( $r = 0,31$ ), попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці за регіонами ( $r = -0,49$ ); капітальними інвестиціями у житлове будівництво

( $r = -0,50$ ), капітальними інвестиціями на одну особу за регіонами ( $r = -0,48$ ); обсягами імпорту товарів за регіонами млн. дол. ( $r = -0,47$ ); обсягами експорту товарів за регіонами ( $r = -0,46$ ).

Причиною виявлених закономірностей, на нашу думку, є те, що у регіонах із вищим соціально-економічним розвитком середня площа торговельних закладів вища, що відповідно до світового досвіду передбачає зниження товарообігу на одного працівника.

Наступним показником, який демонструє ефективність рівень розвитку торговельної мережі, є середня торгова площа 1 магазину. Серед соціальних чинників, які здійснюють позитивний вплив на даний параметр можна виокремити: кількість легкових автомобілів у приватній власності за регіонами ( $r = 0,85$ ); витрати населення за регіонами у розрахунку на одну особу, грн. ( $r = 0,85$ ); середньомісячна номінальна заробітна плата працівників за регіонами ( $r = 0,82$ ); міграція населення за регіонами (міждержавна) ( $r = 0,79$ ). Серед соціальних чинників, які здійснюють негативний вплив на даний показник, можна віднести безробіття населення ( $r = -0,68$ ).

Щодо економічних факторів, які стимулюють розвиток торговельних мереж і позитивно впливають на середню торгову площу торгових закладів, можна виокремити: оборот роздрібної торгівлі за регіонами у фактичних цінах, млн. грн. ( $r = 0,86$ ); роздрібний товарооборот підприємств на одну особу за регіонами ( $r = 0,83$ ); обсяги експорту товарів за регіонами (кількість підприємств) ( $r = 0,83$ ).

При дослідженні забезпеченості населення регіонів торговою площею можна виокремити наступні соціальні фактори, які здійснюють позитивний вплив на даний показник: витрати населення за регіонами у розрахунку на одну особу, грн. ( $r = 0,96$ ), середньомісячна номінальна заробітна

плата працівників за регіонами ( $r = 0,85$ ) та капітальні інвестиції у житлове будівництво за регіонами ( $r = 0,80$ ). Негативний кореляційний зв'язок було встановлено між даним показником та безробіттям населення (з даним показником та коефіцієнтом смертності населення за основними причинами за регіонами (на 100 тис. наявного населення) ( $r = -0,36$ ).

Щодо економічних чинників, які підвищують забезпеченість населення регіонів торговельними площами доцільно виділити: роздрібний товарообіг підприємств на одну особу за регіонами ( $r = 0,96$ ); обсяги імпорту товарів за регіонами млн. дол. ( $r = 0,94$ ); обсяги експорту товарів за регіонами (кількість підприємств) ( $r = 0,93$ ); обсяги імпорту товарів за регіонами (кількість підприємств) ( $r = 0,93$ ).

**Висновки.** При дослідженні впливу соціально-економічних чинників на розвиток торговельної мережі виявлені ті, які мають стимулюючий та дестимулюючий характер. Основними економічними стимуляторами розвитку є такі чинники впливу: введення в дію нових основних засобів за регіонами; роздрібний товарообіг підприємств на одну особу за регіонами; капітальні інвестиції на одну особу за регіонами; обсяги експорту товарів за регіонами (кількість підприємств); прямі іноземні інвестиції в регіонах.

Основними соціальними стимуляторами розвитку виступають: витрати населення за регіонами у розрахунку на одну особу; попит і пропозиція робочої сили на ринку праці; середньомісячна номінальна заробітна плата працівників за регіонами. До соціальних чинників, які здійснюють дестимулюючий вплив на розвиток регіональних роздрібних торговельних мереж, за результатами наших досліджень, можна віднести безробіття та смертність населення за основними причинами.

#### Список літератури

1. Бакунов О. О. Методика економічної оцінки розвитку роздрібної торговельної мережі в регіоні / О. О. Бакунов, В. А. Распопова // Торговля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонНУЕТ. – 2005. – Вип. 19, Т. 3. – С. 162 – 169.
2. Буцяк Н.С. Сучасний стан і перспективи розвитку роздрібно-товарообігу підприємств торгівлі в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 131-137
3. Голошубова, Н. Визначальні фактори розвитку роздрібної торгової мережі / Н. Голошубова // Вісник КНТЕУ. – 2001. - № 4. - С. 19-25.
4. Колчкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку: дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Колчкова. – Харків, 2011. – 173 с.
5. Евтюгина А.А., Карх Д.А. Модель взаимодействия глобальных торговых сетей и региональных рынков [Электронный ресурс] / А.А. Евтюгина, Д.А. Карх. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/c/ekonomika-i-ekonomicheskie-nauki>
6. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rv.gov.ua/sites/new/data/upload/files/1/mon.pdf](http://www.rv.gov.ua/sites/new/data/upload/files/1/mon.pdf)

#### Аннотация

Ірина Буднікевич, Ірина Черданцева

#### ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Развитие региональных торговых сетей является актуальным вопросом, который требует глубокого исследования для его решения. С помощью корреляционного анализа исследуется влияние социально-экономических факторов на развитие региональных розничных торговых сетей, выявляются стимулирующие и дестимулирующие факторы.

**Ключевые слова:** розничная торговая сеть, фактор, регион.

#### Summary

Iryna Budnikovich, Iryna Cherdantseva

#### INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF REGIONAL TRADE NETWORKS

The development of regional trade networks is actual question that needs deep research for its solution. In this article, using correlation analysis, we examined the effect of socioeconomic factors on the development of regional retail sales networks and discovered factors of stimulants and non-stimulants.

**Keywords:** retail trade network, factor, region.

## МОТИВАЦІЙНІ ТА СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Виявлено основні мотиваційні та стримуючі фактори інноваційного розвитку малого підприємництва, проведено SWOT-аналіз чинників впливу на розвиток малого підприємництва, становлення інноваційної моделі економіки України та її регіонів.*

**Ключові слова:** *мале підприємництво, інноваційний розвиток, стимулювання інновацій, мотиваційні чинники інновацій, стратегії інновацій.*

**Постановка проблеми.** У процесі ринкової трансформації сталий розвиток економіки регіонів України все більше вимагає пошуку шляхів активізації інноваційних процесів у бізнес-середовищі. Адже саме інновації забезпечують широке впровадження у виробництво сучасної техніки та наукомістких технологій, постійне оновлення продукції, цілеспрямоване підвищення її конкурентних параметрів на внутрішньому і зовнішніх ринках. Це породжує нову парадигму суспільної модернізації, коли інноваційні процеси охоплюють не лише сфери науки, освіти та виробництва, а практично всі сторони людської діяльності, що дозволяє прискорити процеси успішної інтеграції країни, її регіонів та господарюючих суб'єктів у світогосподарську систему. Саме тому для становлення інноваційної моделі національної економіки слід активізувати вплив малого підприємництва на ці процеси, оскільки за своєю сутністю воно націлено на нововведення, які є основою прогресивних структурних зрушень в економіці на засадах сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам інноваційного розвитку малого підприємництва присвятили чимало наукових праць такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: О. М. Алімов, О. І. Амоша, Б. В. Буркинський, М. П. Бутко, З. С. Варналій, К. О. Ващенко, В. П. Вишневський, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, З. В. Герасимчук, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, С. І. Дорогунцов, В. В. Зянько, І. І. Лукінов, С. В. Мочерний, Т. В. Пепа, М. І. Туган-Барановський, Л. І. Федулова, Л. Г. Чернюк, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно, С. М. Шкарлет, Й. Шумпетер та ін. Проте більша частина наукових напрацювань стосується процесів трансформації затрат у випуск нової продукції реальним сектором економіки, тоді як роль інноваційного підприємництва залишається на рівні дискусій і не знаходить пошуку шляхів його активізації.

**Постановка завдання.** Мета статті – окреслити найбільш вагомні стримуючі та мотиваційні фактори інноваційного розвитку малого підприємництва в регіонах.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Забезпечення сталого економічного розвитку завжди було, є і буде основою стратегії

будь-якої країни, оскільки це забезпечує гідне місце країни в світовому економічному співтоваристві та високі життєві стандарти для її громадян. Суть усієї економічної реформи полягає у створенні умов для підвищення сприятливості економіки до інновацій, розвитку інноваційного підприємництва та забезпечення економічного зростання за рахунок використання досягнень науки і техніки. Становлення ринкової системи господарювання в Україні пов'язане з активізацією підприємницької діяльності у всіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення нового конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу. Як свідчить набутий досвід іноземних держав, саме малий бізнес сприяє активізації інноваційних процесів, мобілізації науково-технічних ресурсів, розвитку наукомістких галузей, скороченню безробіття тощо [8, с. 5-14].

Інноваційний шлях розвитку стає об'єктивною необхідністю, зазначає В. Геєць, приймається цілий ряд законів, програм і десятки різних інших документів, спрямованих на поліпшення інноваційної діяльності, але стан її за останні роки не покращується. У цілому в Україні явно недостатня активність органів державної влади в реалізації політики розвитку на інноваційній основі. Більшість органів, які займаються розв'язанням проблем інноваційного розвитку, в тому числі і Національна рада з питань науки, інновацій та сталого розвитку в Україні при Президентові держави, приймають рішення, які згідно з законами України, носять рекомендаційний характер, тому управлінський ефект від їх діяльності невисокий [4, с. 826].

Подібну думку має П. Бубенко: неоліком у прискоренні інноваційних процесів є також те, що «за часів незалежності центральний орган влади, що відповідає за формування та реалізацію державної науково-технічної та інноваційної політики, реформувався надзвичайно багато разів, незважаючи на те, що будь-яка реорганізація практично на півроку «заморожує» продуктивну діяльність управлінців, викликає непорозуміння та розпач у великій кількості науковців і взагалі призводить до занепаду самої науки» [3, с. 32-36].

О. Амоша зазначає, що «...інноваційна діяльність в Україні знаходиться у стані хронічної кризи: спостерігається зниження інноваційної активності підприємств, рівня комерціалізації

розробок, майже відсутні процеси тиражування нововведень. Для досягнення рівня соціально-економічного розвитку країн ЄС Україна повинна в першу чергу значно активізувати інноваційну діяльність, оскільки саме така діяльність спрямована на подолання технічного відставання, переорієнтацію виробничого потенціалу на створення конкурентоспроможних промислових виробництв» [1, с.28-32]. Цей висновок теж підтверджує проблему нововведень на державному рівні і необхідність активізації інноваційної діяльності в Україні.

Існуюча політика щодо забезпечення технологічного прогресу в Україні не відповідає і не відповідає нині логіці ні еволюційного, ні випереджального розвитку, а тому, виходячи з вимог необхідності прискорення економічного розвитку і ліквідації розриву в рівнях розвитку та подолання бідності, надзвичайно важливо змінити існуючу стратегію технологічного процесу зі збіднюючим розвитком на випереджальний розвиток та завоювання окремих ринків у порівняно більш наукомістких для України виробництвах [4, с. 799].

Л. Федулова стверджує, що «відсутність виваженої інвестиційної політики, спрямованої на активне стимулювання розвитку національного промислового виробництва, призводить до негативних наслідків, а брак реально діючих механізмів управління інноваційним розвитком перешкоджає перетворенню науково-технічної сфери в рушійну силу зростання національної економіки» [15, с. 4]. «Брак реальної науково-промислової політики протягом усього періоду радикальних економічних перетворень, що виявилось в слабкій структурованості цілей і

недостатності заходів прямої та непрямой підтримки інноваційної діяльності, призвів до того, що частка промислових підприємств, де впроваджуються інновації, катастрофічно знизилася. Нині, за статистикою, вона становить 10%, тоді як у розвинених економіках нормою вважається 60-80%» [15, с. 29].

Низький рівень активності інноваційного малого підприємництва спричинений загостренням багатьох проблем (рис. 1).

На об'єктивні причини підвищення активності діяльності інноваційного підприємництва звертає увагу В. Зянько. Основними з них він вважає [6, с.118-119]:

- значне посилення ролі інтенсивних чинників розвитку виробництва, що сприяють застосуванню останніх досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності;
- зростання ролі науки й освіти у підвищенні ефективності розробок і освоєння нововведень;
- швидкі темпи морального старіння техніки і технології, що зумовлюють об'єктивну необхідність прискорення впровадження винаходів і розробок та одночасно суттєве скорочення термінів створення й освоєння нової техніки, технології тощо;
- підвищення вимог до технічного рівня виробництва і т.д.

Наводячи ці думки видатних учених, ми бачимо, що причин для активізації інноваційної діяльності в державі більш ніж достатньо і їх можна розділити на дві категорії: перша – об'єктивна, широко висвітлена автором В. Зянько, друга – суб'єктивна, пов'язана з небажанням (неможливістю) широкого впровадження інновацій малим бізнесом.

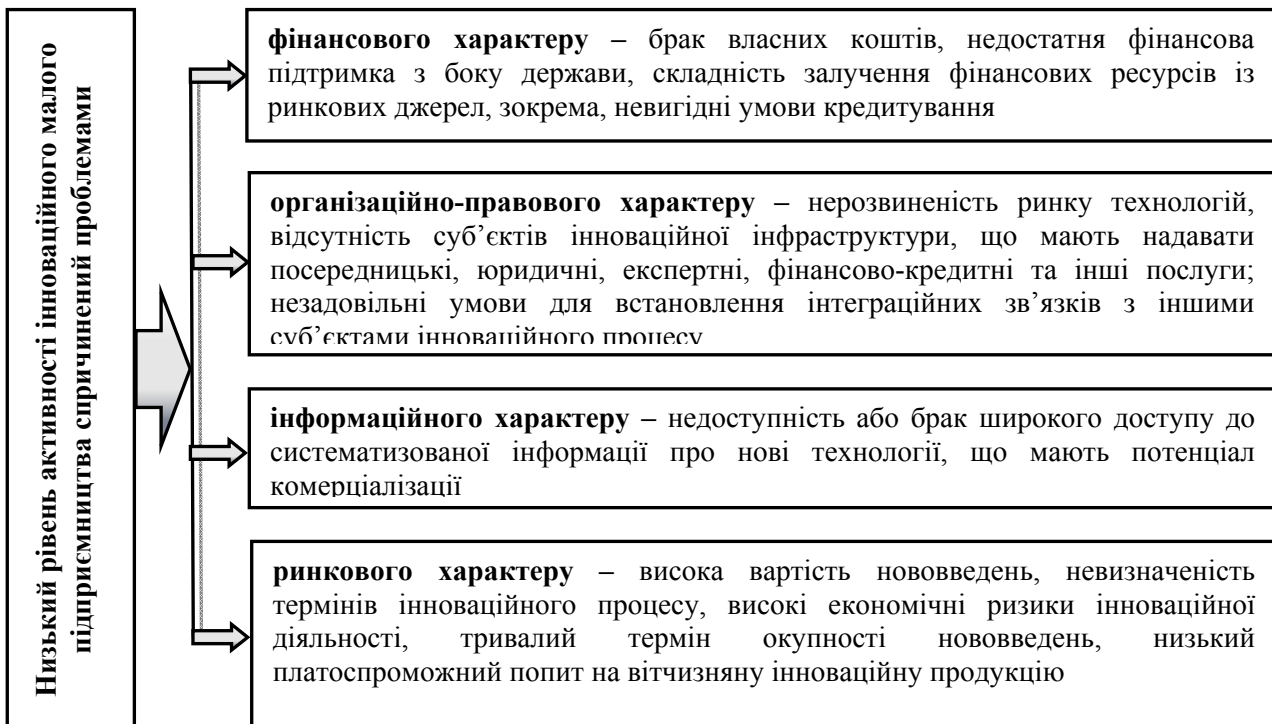


Рис. 1. Причини низького рівня активності інноваційного малого підприємництва

У найближчій перспективі, на думку провідних російських учених, доволі чітко окреслюються контури двох варіантів довгострокової стратегії – інерційно-ринкової, яка абсолютизує могутність ринку за пасивної ролі держави, та інноваційно-проривної.

Стратегією інноваційного прориву передбачено зосередження зусиль народу, держави, бізнесу на освоєнні принципово нових, конкурентоспроможних технологій і продуктів, інноваційному оновленні критично застарілого виробничого апарату, переході на інноваційний

шлях розвитку, підвищення ролі та відповідальності держави за вибір і реалізацію стратегії, освоєння й застосування нової техніки і технології, за ефективність інтеграційних процесів, сприяння зростанню інноваційної активності підприємств, учених, конструкторів, інженерів. Лише таким чином можна забезпечити високі темпи зростання та соціальний розвиток країни [15, с. 36-37].

На рис. 2 наведено мотиваційні фактори інноваційного розвитку малих підприємств.



**Рис. 2. Мотиваційні фактори інноваційного розвитку малих підприємств**

До переваг малих підприємств в інноваційній сфері можна віднести:

- у малих формах підприємництва створюються найбільш сприятливі умови для творчості, які самі по собі носять індивідуальний характер;

- у малих підприємствах винахідник, власник і менеджер часто виступають в одній особі, що в значній мірі практично знімає основне протиріччя корпоративного управління;

- виробничу діяльність малих інноваційних підприємств відрізняє їх вузька предметна спеціалізація, що припускає концентрацію зусиль і



коштів на заключних стадіях створення нововведення і на перших етапах його поширення. Це означає, що фактично підприємство починає науково-виробничу діяльність відразу з дослідно-конструкторських розробок, мета яких – досягти високої технологічності виробу і швидко налагодити його промислове виготовлення;

➤ питомі витрати на НДДКР у малих високотехнологічних підприємств нерідко у кілька разів перевищують аналогічний показник великих підприємств, що сприяє їх більш швидкій ефективній появі на ринку інновацій;

➤ винахідницьким групам малих підприємств досить часто доводиться працювати в областях, в яких дослідники не є професіоналами через обмеженість підприємства в кадрах, оскільки невелике підприємство не в силах залучати фахівців у різних галузях діяльності, а це часто сприяє виникненню нових оригінальних новаторських ідей і нового підходу до вирішення проблем;

➤ нові інформаційні технології створюють малим підприємствам сприятливі умови функціонування, раніше можливі тільки в рамках великих підприємств.

Економічна теорія та практика мають дуже широкий вибір стимулювання активності інноваційного підприємництва. Проблема полягає у тому, щоб з урахуванням ситуації в країні вибрати найприйнятніші з них, які б задовольнили індивідуальні, колективні, регіональні й державні інтереси та сприяли інноваційному розвитку.

У більшості країн світу право власності є одним з головних чинників суспільного розвитку, тому в ринковому середовищі серед багатьох форм власності переважає саме приватна. Власність являє собою основний внутрішній стимул, який направлений на ефективне господарювання (ведення бізнесу) через раціональне використання наявних ресурсів і часу.

Приватна власність, будучи джерелом доходів для власника й основою, що забезпечує його незалежну поведінку, служить потужним стимулом до високоефективної діяльності тих господарських суб'єктів, що безпосередньо розпоряджаються власністю, тобто виступають справжніми господарями. Володіння і розпорядження власністю сприяє відродженню промисловості, підвищує зацікавленість до підприємницької діяльності, оскільки дозволяє повною мірою використати потенціал суб'єкта-власника і підприємця. Для більшості підприємців робота пов'язана з їх власною справою, і працюють вони винятково на себе. Підприємець-власник не просто працює, він постійно «включений» у проблеми своєї фірми, щиро вболіває за них, прагне будь-що підвищити свою кваліфікацію та якість роботи [6, с.115].

Власність є внутрішнім стимулом, який постійно зобов'язує підприємця ефективно управляти своїм бізнесом, раціонально використовувати задіяні матеріальні і трудові ресурси.

З приватною власністю пов'язаний і такий дуже сильний внутрішній стимул, як прагнення підприємця-власника до забезпечення економічної стабільності і сталого розвитку свого підприємства.

На думку німецького економіста Петера Х. Верхана, прибуток не є основним і єдиним внутрішнім стимулом для підприємця, хоча він, зазвичай, відіграє важливу роль у його роботі. Він відносить до спонукальних мотивів сімейні почуття, прагнення оволодіти міцними позиціями на ринку, а також потяг до громадського визнання і, звичайно, збереження розпочатої справи.

І все ж, одним з наймогутніших важелів зацікавленості підприємця у вдосконаленні та оновленні виробничого процесу, підвищенні продуктивності праці, якості вироблених товарів та зниження їх собівартості виступає додаткова величина одержуваного прибутку. Від розміру прибутку, який отримує підприємець за свою економічну діяльність, залежить його добробут і стабільність розвитку підприємства. До того ж добробут підприємця і стабільність його фірми взаємопов'язані, що змушує підприємця використовувати одержаний прибуток не лише на задоволення особистих потреб, а й здійснювати інвестиції у нововведення, займатися вдосконаленням системи оплати праці працівників підприємства, тощо [6, с. 126-127].

Основним орієнтиром підприємницької діяльності в умовах ринкового господарства завжди є рентабельність самостійного підприємства. Для вирішення цього завдання підприємець з відверто корисливих прагнень має добиватися прибутку. Коректним способом отриманий прибуток є мірилом успішної підприємницької діяльності. Тільки прибуток дозволяє підприємцю забезпечити існування його підприємства, а також йти на ризик запровадження сприяючих зростанню нововведень.

Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Конкуренція – це найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Стимулом, що спонукає людину до конкурентної боротьби, є прагнення перевершити інших. Як економічна категорія, конкуренція – це боротьба між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків [9, с.182]. Вона є одним із найсильніших об'єктивних стимулів, що спонукає підприємців підтримувати свій бізнес на належному рівні. На думку В. В. Зянька, «конкуренція є джерелом інновацій, вона змушує виробників постійно шукати більш прогресивні способи організації виробничої діяльності, можливості втілення нової техніки та новітніх технологій, вишукувати альтернативні варіанти використання ресурсів тощо. Бажання одержати вигоду штовхає підприємця до виробництва продукції, що найкраще задовольняє суспільні потреби. Якщо ринок сигналізує виробникам товарів і власникам ресурсів про бажання споживачів, то конкуренція сприяє, щоб ці

бажання задовольнялися з найбільшою повнотою» [6, с.116].

Нововведення є основним фактором економічного росту і саме гонитва за прибутком лежить в основі більшості нововведень [7, с.184]. Економічна конкуренція діє як невидимий контроль ринку, стимулюючи зростання масштабів виробництва, зниження виробничих витрат, покращення якості продукції. Виконуючи роль економічного каталізатора виявлення справжніх підприємців, конкуренція змушує проявляти кмітливість, бути новатором, йти на ризик, і в цьому значенні вона виступає потужним та ефективним чинником науково-технічного прогресу та активізації інноваційного підприємництва. Коли економічна конкуренція затухає чи зникає зовсім, власник капіталу перетворюється на монополіста і, відповідно, діє, виходячи зі своїх приватних інтересів. Маючи можливість одержувати монопольний прибуток за рахунок простого підвищення ціни на свої товари, його мотиви до підвищення якості, розширення асортименту і постійного оновлення продукції з метою кращого задоволення потреб споживачів поступово згасають [6, с.117].

Конкуренція – об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва, дія якого для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, розширення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва і систем заробітної плати. Під конкуренцією розуміють змагання суб'єктів господарювання, коли їхні самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач [2, с.108-112].

Отже, конкуренція є суттєвим стимулом для підприємців, які бажають успішно працювати і тримати свій бізнес у конкурентоспроможному стані. Вона примушує постійно вдосконалювати організацію виробництва, техніку і технології, стимулює покращення якості продукції, знижує витрати на виробництво і ціни на товари та послуги, збільшує асортимент товарів, а також сприяє витісненню з виробництва неякісних товарів та послуг, закриває неефективні підприємства, запобігає диктату виробників-монополістів, а тих, хто не хоче або не може приймати конкуренцію як об'єктивну реальність і своєчасно на неї реагувати, доводить до банкрутства.

Тому кожний підприємець, який зацікавлений у стабільній роботі своєї фірми чи підприємства, повинен постійно проявляти турботу про вдосконалення виробництва, освоєння нових видів продукції і покращення якості існуючих, освоєння нових технологій, працювати над покращенням споживчих властивостей. Тобто економічна конкуренція являє собою один із основних потужних мотивів розвитку інноваційного підприємництва.

Після розгляду об'єктивних внутрішніх стимулів – володіння власністю, прагнення перемоги в економічній боротьбі своїх конкурентів, забезпечити економічну стабільність і зберегти розпочату справу – можна зробити висновок, що тільки внутрішніх стимулів є недостатньо для активізації інноваційного підприємництва. Для того, щоб впливати на діяльність підприємця, активізувати її в потрібному для держави і суспільства напрямку (в цьому разі інноваційному), потрібна чітко діюча система зовнішніх економічних стимулів, яка б була мотивом і визивала інтерес підприємців до постійної активізації інноваційної діяльності.

На думку Б. Заболотького, стимулювання інновацій це – «система заходів із забезпечення зацікавленості виробників, працівників, керівників регіонів і держави у прискоренні розробки, освоєння та розповсюдження нової техніки і технологій, заміні застарілих основних фондів, видів продукції, методів господарювання» [5, с.254].

Активність підприємницької діяльності залежить від економічних інтересів підприємця і держави. Економічний інтерес є породженням і соціальним проявом потреби, він є об'єктивним і матеріальним. Він виникає завжди, коли задоволення потреби ставиться за мету (збільшення прибутку, володіння певним товаром, розширення виробництва тощо). Можна виділити державні, соціальні, групові, особисті та інші інтереси.

Особистий інтерес охоплює потреби, що пов'язані з реалізацією бажань, які відносяться до приватної власності: володіння, користування, управління, отримання доходів. Дії людей виникають з їх потреб та інтересів. Підприємець, як і кожна людина, є носієм одночасно різних інтересів – державних, суспільних, трудових і особистих. Вони всі дуже пов'язані між собою. Якщо не задовольнити інтереси споживача, підприємцю важко буде забезпечити власні інтереси. Це стосується і задоволення державних інтересів (сплати податків, зборів тощо). Має бути забезпечений баланс інтересів – це є основою успішного розвитку.

Аналізуючи багатогранність економічних інтересів можна сказати, що підприємець буде мати мотив (внутрішню рушійну силу) і стимул (зацікавлення у здійсненні певної діяльності) до активізації інноваційної діяльності при такій державній політиці, коли будуть узгоджені економічні інтереси держави, суспільства і підприємця. Економічні інтереси є причиною та умовою взаємодії та розвитку всіх, без винятку, суб'єктів господарювання.

Тобто за ринкових відносин значну роль у розвитку підприємницької діяльності взагалі та інноваційної, зокрема, відіграє система економічного стимулювання. У зв'язку з тим, що основний економічний інтерес підприємця – це отримання максимального доходу з його підприємницької діяльності (прибутку, дивідендів, відсотків тощо), важливе місце в системі

економічного стимулювання займають фінансові важелі та інструменти. До них можна віднести: ціни на товари та послуги, податки, пільги, дотації, субсидії, банківські відсотки, заохочувальні фонди, мита, різні збори, нормативи, штрафи тощо.

Велику роль в економічному стимулюванні інноваційної діяльності займає ціноутворення. В умовах ринку ціна на товар, у тому числі інноваційний, визначається попитом. Виробник (продавець) намагається продати якнайбільше товару за якнайвищу ціну. Споживач (покупець) намагається купити якнайбільше товару за якнайменшу ціну. Компромісну (реалізаційну) ціну вони узгоджують між собою, зіставляючи кожен свою вигоду, інтерес, отриманий чи очікуваний економічний результат, тобто стимул. У цінах на продукцію машинобудування, нову техніку, матеріали, сировину враховується економічна ефективність машин та устаткування [5, с. 255]. Виробник, який працює на новому інноваційному обладнанні, може дозволити собі знизити ціну на товар, оскільки у нього нижчі затрати на її виробництво і він має явні переваги над конкурентами, які собі цього дозволити не можуть. Ми знову бачимо, як конкуренція стимулює інноваційну активність для того, щоб успішно працювати на ринку.

У прискоренні інноваційного шляху розвитку значну роль відіграє і політика держави в питанні оплати праці, що дозволяє формувати у населення відповідні навички та мотиви до високопродуктивної, творчої праці. Таким чином, на шляху впровадження інноваційної моделі розвитку економіки в Україні важливим є створення умов, що дозволять основній масі населення надати можливість завдяки своєму рівню знань та кваліфікації отримати вигоду від активізації власної діяльності щодо розповсюдження новітніх технологій, які мають інноваційний характер. Дуже великі відрахування з фонду оплати праці (понад 40%) не викликають бажання (можливості) керівників підприємств і підприємців до підвищення заробітної плати працівникам, стримуючи купівельну спроможність населення і розвиток внутрішнього ринку.

Розглянемо чинники позитивного та негативного впливу на розвиток інноваційного підприємництва в Україні (табл. 1).

Творцем інновацій є насамперед людина з відповідним рівнем освіти, кваліфікації і творчими задатками. Система стимулювання повинна сприяти творчому прояву зайнятих у цій сфері. Без належної винагороди за створення нових засобів виробництва, праці і технологій активізувати інноваційну діяльність загалом дуже складно.

Таблиця 1

## SWOT-аналіз чинників впливу на інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні

<b>Внутрішнє середовище</b>	<b>Сильні сторони (S)</b>	<b>Слабкі сторони (W)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ домінуюча приватна власність;</li> <li>✓ економічна конкуренція між виробниками продукції та наданням послуг;</li> <li>✓ визнання державою інноваційного розвитку як пріоритетного напрямку економічної політики;</li> <li>✓ наявність законів і нормативних актів достатніх для діяльності малого підприємництва в ринковій економіці</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ екстенсивні чинники економічного зростання майже вичерпані;</li> <li>✓ недостатність чіткої, виваженої, послідовної, активної політики держави в інноваційному розвитку економіки;</li> <li>✓ постійні реорганізації органів державної влади, що відповідають за інноваційну політику в країні;</li> <li>✓ нестача та недоступність фінансових ресурсів, високі відсотки банківських кредитів;</li> <li>✓ відсутність податкових пільг для підприємств, які випускають інноваційну продукцію;</li> <li>✓ недосконалість системи амортизації основних фондів, відсутність прискореної амортизації;</li> <li>✓ нестабільність податкової та законодавчої бази, яка регулює інноваційну діяльність;</li> <li>✓ недостатня фінансова підтримка з боку держави інноваційної діяльності загалом і в малому підприємстві, зокрема;</li> <li>✓ відсутність бази даних та широкого доступу до систематизованої інформації про нові технології, продукцію, послуги, які мають інноваційний характер</li> </ul>
<b>Зовнішнє середовище</b>	<b>Можливості (O)</b>	<b>Загрози (T)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ інноваційно-проривний розвиток, створення нової форми економіки – інноваційної, забезпечення сталого економічного зростання;</li> <li>✓ Україна у своєму економічному стані може наблизитись до розвинених країн світу;</li> <li>✓ висока конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародному рівні, значне поліпшення соціального стану населення</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ інерційно-ринкова (консервативна) стратегія розвитку економіки;</li> <li>✓ «відкат» держави на периферію світового економічного розвитку;</li> <li>✓ використання України іншими державами як джерела енергосировинних ресурсів та ринку збуту своєї продукції;</li> <li>✓ втрата конкурентоспроможності економіки та її залежність (підпорядкування) передовим країнам світу</li> </ul>

**Висновки.** Роль малого підприємництва в інноваціях багатогранна, з одного боку, воно забезпечує інноваційні процеси в економіці, сприяючи вдосконаленню виробництва та управління, з іншого – будучи безпосередньо залученим у виробництво наукомісткої продукції, породжує попит на нові розробки, забезпечуючи безперервний прогрес. Мале інноваційне підприємство забезпечує швидкість технологічних змін, і тому має перевагу перед великими корпораціями у випадку, коли треба динамічно комерціалізувати новітні технології чи задовольнити інноваційний попит споживачів.

Інноваційна діяльність малого підприємництва в Україні знаходиться на досить низькому рівні.

Причиною такого стану є непослідовна і недостатня політика держави до інноваційного розвитку економіки, відсутність чіткої концепції національних інноваційних пріоритетів, а також системного підходу до інноваційної діяльності. Держава повинна зайняти активну позицію у створенні загальнонаціонального попиту на інновації, впровадити таку систему стимулювання, яка, не потребуючи значних видатків з бюджету, була б здатна постійно і на високому рівні підтримувати інноваційну активність малого підприємництва.

#### Список літератури

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28-32.
2. Борисенко З. Монопольне становище підприємців на ринку / З Борисенко // Статистика України. – 2002. – № 3. – С. 8-12.
3. Бубенко П. Т. Що заважає прискоренню інноваційних процесів в Україні? / П. Т. Бубенко // Проблеми науки. – 2000. – № 11. – С. 32-36.
4. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 864 с.
5. Заболоцький Б. Ф. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / Б. Ф. Заболоцький. – Львів : Новий Світ. – 2000, 2007. – 456 с.
6. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 263 с.
7. Макконнел К. Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика: учеб.: в 2 т. / К.Р. Макконнел, С.Л. Брю; Н. Н. Барышникова (пер. с англ.) – 13-е изд. – М. : Инфра – М, 2003.
8. Малий інноваційний бізнес: стан, проблеми та перспективи розвитку: програма круглого столу. – К. : Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, 2011. – 78 с.
9. Основи економічної теорії / за ред. С. В. Мочерного. – К : Академія, 1997. – 464 с.
10. Попело О. В. Методологія оцінки ролі малого підприємництва в інноваційному розвитку регіону / М. П. Бутко, О. В. Попело // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 67-74.
11. Попело О. В. Напрями стимулювання інноваційної діяльності малого підприємництва. / О. В. Попело // Матеріали Х Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і докторантів «Менеджмент підприємницької діяльності» (м. Сімферополь, 3-4 квіт. 2012 р.). – Сімферополь : ДИАЙПИ, 2012. – С. 131-133.
12. Попело О. В. Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні / М. П. Бутко, О. В. Попело // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 49-53.
13. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 №40-IV. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
14. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: закон України від 08.09.2011 № 3715-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19-20. – Ст.166.
15. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підруч. / Л. І. Федулова – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

#### Анотація

Ольга Попело

#### МОТИВАЦИОННЫЕ И ИСДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Выявлены основные мотивационные исдерживающие факторы инновационного развития малого предпринимательства, проведен SWOT-анализ факторов влияния на развитие малого предпринимательства и становления инновационной модели экономики Украины и ее регионов.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, инновационное развитие, стимулирование инноваций, мотивационные факторы инноваций, стратегии инноваций.

#### Summary

Olga Popelo

#### THE MOTIVATION AND CONSTRAINTS OF INNOVATIVE SMALL ENTERPRISE DEVELOPMENT HAVE BEEN DEFINED

The basic motivation and constraints of innovative small enterprise development have been defined, SWOT-analysis of the factors influencing the development of small business and the formation of an innovative model of Ukraine and its regions economy has been conducted.

**Keywords:** small enterprise, innovative development, the stimulation of innovations, motivative factors, strategies of innovations.

© Білик Л.С., Боднарук О.О., Ткаченко І.В., 2014

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці  
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Чернівці***ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ  
УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РИЗИКАМИ**

*Розглядаються кроки до якнайширшого впровадження концепції «прийняттого ризику» у сферу управління господарською діяльністю, шляхи мінімізації виробничих ризиків, серед яких гідне місце займають програми розвитку безпечної поведінки, де використовується класична ієрархія зниження ризиків. На прикладі Чернівецької області показано динаміку рівня травматизму на виробництві впродовж 2008-2013 років, наголошується, що такий постійний ризик-моніторинг доцільно проводити для попередження нещасних випадків, профзахворювань, аварій і пожеж, формування й оптимізації організаційної структури підприємства, що сприяє проведенню інноваційної політики та застосуванню новітніх технологій.*

***Ключові слова:** виробничий травматизм, прийнятний ризик, поведінкова безпека, ризик-моніторинг, управління господарською діяльністю.*

**Постановка проблеми.** Для підтримки еволюційного гармонійного розвитку економіки у провідних державах світу на найвищому рівні керівництва сформоване чітке бачення того, що нині найважливішим інструментом стає управління ризиками у ключових сферах життєдіяльності суспільства, охорони праці зокрема, оскільки у глобальному масштабі втрати внаслідок погіршення здоров'я працівників і недосконалість управління безпекою праці становлять близько 4% світового ВВП [8].

На національному рівні цей курс у ряді промислово розвинених країн доведений до державного апарату шляхом запровадження ризик-менеджменту. Нині в ЄС, враховуючи надзвичайну актуальність такого підходу, ще більше зосереджується увага на вдосконаленні усієї сфери управління у цьому напрямі.

Сучасна методологія забезпечення будь-якої безпеки ґрунтується на концепції прийняттого ризику. Вона полягає у визнанні того очевидного факту, що жодна діяльність принципово не може бути цілком безпечною. Іншими словами, що досягти абсолютної безпеки неможливо.

На сьогодні майже в усіх країнах світу й міжнародних організаціях дослідження (аналіз) і оцінка ризиків вважаються одним з головних механізмів розв'язання проблем забезпечення професійної промислової та екологічної безпеки як на міжнародному, державному чи регіональному рівні, так і на рівні окремого виробництва й робочого місця.

Законодавство України про охорону праці встановлює єдині вимоги до роботодавця щодо створення безпечних умов праці. Так, як показує досвід, на практиці ці вимоги часто не виконуються. Особливо це стосується підприємств малого та середнього бізнесу.

На формування умов безпечного виконання робіт впливає безліч факторів об'єктивного й суб'єктивного характеру: вид виконуваних робіт і характеристики умов праці, досконалість технології та дотримання технологічної дисципліни, організація трудового процесу,

гнучкість системи стимулювання, формування алгоритму безпечної поведінки у працівника тощо [1].

Чинна практика розробки системи заходів, що дозволяють знизити ймовірність виникнення нещасного випадку, зазвичай складається з вдосконалення техніки й технології, створення колективних і застосування індивідуальних засобів захисту, оптимізації санітарногігієнічних умов праці, навчання безпечним прийомам виконання робіт, розробки спеціальних правил та інструкцій, дотримання яких забезпечує необхідний рівень безпеки праці. Як показує аналіз виробничого травматизму й результати наукових досліджень, а також практична діяльність підприємств, цих заходів вочевидь недостатньо. Проблеми аварійності і травматизму на виробництві неможливо вирішити тільки шляхом розробки та впровадження правил, інструкцій тощо, оскільки основу виробничого травматизму складають здебільшого організаційні, у тому числі суб'єктивні, фактори. Причиною травматизму найчастіше є не небезпечні умови праці, а небезпечні дії працівника, бездіяльність посадових осіб, невідповідність професійних і особистісних якостей людини характеру виконуваної нею роботи. Тобто вирішальним фактором безпечної праці є роль, професійні навички, компетентність, психологічні та психофізіологічні особливості самого працівника як однієї з найбільш важливих ланок соціально-виробничої системи.

В Україні ще з 2008 року за участю вчених та фахівців з Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України зроблені впевнені кроки до якнайширшого впровадження ризик-орієнтованого підходу у сферу управління господарською діяльністю (Закон № 877 V). Його мета – адаптувати вже застарілий механізм державного управління під сучасний соціально-економічний уклад ринкових відносин, які починають укорінюватися у нас і є вже сталими в країнах ЄС. Оскільки трансформація, удосконалення і активація ефективної системи державного контролю за ступенем ризику є саме тим важелем,

який здатний істотно підвищити дієвість державного управління і сприяти виходу нашої держави із системної кризи.

Відпрацювання та запровадження „підзаконного” нормативно-правового забезпечення ризик-орієнтованого підходу в межах згаданого закону має нині першочергове значення. Постанова «Про затвердження Порядку визначення класу професійного ризику виробництва за видами економічної діяльності» від 8 лютого 2012 р. № 237 визначає клас професійного ризику виробництва. Він відображає рівень виробничого травматизму і професійних захворювань за видами економічної діяльності, що визначає ступінь вірогідності втрати професійної працездатності або смерті працівника під час виконання трудових обов'язків, з урахуванням результатів аналізу показників виробничого травматизму і професійних захворювань, а також обсягів видатків Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, пов'язаних із забезпеченням загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності. Кінцеве значення оптимального гранично прийнятному ризику встановлюється балансовими розрахунками між витратами, які необхідно нести на підтримання зазначеного рівня безпеки і величинами відвернутих збитків.

Уведений з 1 січня 2011 року, єдиний соціальний внесок замінив собою чотири окремі відрахування: до Пенсійного фонду; до фондів страхування на випадок безробіття; із тимчасової втрати працездатності; від нещасних випадків на виробництві. Він не входить до системи оподаткування.

Розмір внеску визначається у відсотках від заробітної плати (доходу, прибутку) від діяльності і встановлюється в залежності від класу професійного ризику виробництва. Від цього показника залежить відсоткова ставка розміру єдиного внеску, яку необхідно сплачувати кожному платнику: від 36,76% для органів державного управління загального характеру, регулювання у сферах економічної діяльності, освіти, культури, охорони здоров'я, та ін. соціальних сферах (1 клас) до 49,7% для підприємств не відкритого вугледобування (67 клас). Для бюджетних установ єдиний соціальний внесок установлений у розмірі 36,3% [7].

Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року № 2404-VI створено законодавче підґрунтя для співробітництва державного та приватного сектора. Цим законом передбачається створити підгрупи для стимулювання розвитку широкої співпраці між ними з метою підвищення загальної конкурентоздатності економіки країни та залучення інвестицій у її господарський комплекс. Це система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох

партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні нових або модернізації діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій. В Україні закон «Про державно-приватне партнерство» передбачає реалізацію проектів лише у формі договору, тоді як, наприклад, у ряді європейських країн такого обмеження немає, переважно створюється спеціальна структура у формі юридичної особи за участю публічного і приватного партнера, у ряді випадків – ще за участю фінансових інститутів. У рамках такого об'єднання і укладаються договори, що дозволяє досягти максимальної структурованості і прозорості операції.

Під терміном «управління виробничими ризиками» розуміється:

- ідентифікація існуючих факторів негативного впливу на конкретному робочому місці;
- оцінка виробничих ризиків;
- визначення необхідних заходів безпеки та послідовності їх виконання залежно від ступеня виробничого ризику;
- реалізація розроблених заходів;
- оцінка ефективності реалізації та визначення залишкових небезпек з метою виконання коригувальних дій та подальшого продовження циклу управління.

Конкурентний тиск змушує багатьох роботодавців заощаджувати на охороні праці, розглядати профілактику травматизму й охорону здоров'я працівників як додатковий бар'єр на шляху до зниження собівартості продукції і збільшення прибутку, але це далеко не так. Набагато дешевше й простіше попередити аварійні ситуації, ніж потім їх ліквідувати.

Мінімізація ризиків виникнення аварій та нещасних випадків під час виробничого процесу, тобто виробничих ризиків, – прямий шлях до значного підвищення продуктивності праці та рентабельності підприємства. Уміння управляти цими ризиками не лише надає дієву допомогу в налагодженні безпечного та стабільного процесу виробництва, а й є життєвою необхідністю, особливо для технологічно навантажених підприємств.

Система управління виробничою безпекою підприємства повинна досягти рівня усталеного розвитку. Має бути сформовано механізм системного поліпшення процесів за схемою «плануй – виконуй – перевіряй – дій», розроблено систему ідентифікації, оцінювання та зниження ризиків, метод виявлення потенційно небезпечних ситуацій, а також план коригувальних і превентивних заходів, налагоджено взаємозв'язки з питань охорони праці у всіх структурних підрозділах.

Керівництво підприємства має чітко розуміти, що програма розрахована не на один місяць, а на 5–10 років, і, виходячи з цього, визначитися з напрямками розвитку в короткостроковій і

довгостроковій перспективі. Повинні бути розроблені та впроваджені чіткі індикатори успішного функціонування систем. Як уже наголошувалося, це не «нуль» нещасних випадків у статистичних показниках, а реальне зменшення кількості порушень, підтримання порядку на робочих місцях, взаємодопомога, своєчасне виконання корегувальних і превентивних заходів.

Бажано впроваджувати програму в комплексі з іншими проектами з розвитку індивідуальних і професійних якостей. З погляду сучасної теорії виробничої безпеки, система навчання працівників є симбіозом теоретичних знань, практичних навичок і психологічної підготовки. Перед впровадженням програм доречно перевірити їх щодо протиріч і різночитань. Якщо коректно впроваджувати ці проекти, цілком реально отримувати бажані результати щодо зниження рівня травматизму та поліпшувати їх у довгостроковій перспективі.

Міжнародна організація зі стандартизації (International Organization for Standardization – ISO) сповістила про створення Комітету ISO/PC 283 «Охорона праці та системи управління безпекою, з метою розробки міжнародного стандарту для безпеки та охорони праці (OH&S) на основі OHSAS 18001. Новий стандарт буде відомо, як ISO 45001 [3].

На першому засіданні Комітету ISO/PC 283 затверджено план етапів розробки та публікації ISO 4500:

ISO/CD 45001 (пілотний проект) опубліковано в травні 2014 року;

ISO/DIS 45001 (проект міжнародного стандарту у першому читанні) – в лютому 2015 року;

ISO/FDIS 45001 (остаточний проект міжнародного стандарту) – у березні 2016 року;

ISO 45001 – повна публікація стандарту в жовтні 2016 року.

Відповідно до Додатку SL, усі стандарти системи управління в кінцевому підсумку будуть взаємоузгоджені для спрощення реалізації стандарту організаціями, які зацікавлені в єдиній системі управління.

В Україні численні підприємства уже застосовують систему управління виробничими ризиками, і з досить позитивними результатами. І навпаки: характерними прикладами недосконалої системи управління ризиками можна вважати пожежу 29 березня 2013 р. на другому блоці Вуглегірської ТЕС (загинув майстер дільниці котлоочистки, 14 осіб травмовано) та викид рідкого аміаку на заводі «Стирол» 6 серпня 2013 р. (загинуло 6 і травмовано 29 осіб).

Основною організаційною причиною цих нещасних випадків стало порушення технологічного процесу, що призвело до розгерметизації системи пилоприготування під час роботи вугільного млина (ТЕС) та розриву трубопроводу «теплого» аміаку («Стирол»). Є й супутні організаційні причини, зокрема

невиконання вимог інструкцій та посадових обов'язків.

*Методика досліджень.* Основний принцип управління ризиками – ієрархія заходів щодо зниження ризиків. Ця ієрархія була запроваджена у 1950 р. Національною радою з безпеки праці США, а згодом стала основою стандарту OHSAS 18001, мета якого полягає в удосконаленні системи управління ризиками.

Зазначена ієрархія зумовлює вибір ефективних заходів щодо зниження ризиків:

- усунення небезпеки;
- заміна джерела ризику на менш небезпечне;
- впровадження сучасних інженерних рішень;
- адміністративні заходи впливу;
- навчання та інструктажі;
- засоби індивідуального захисту.

Очевидно, що назріла необхідність змінювати ставлення до охорони праці в цілому. Щоб адекватно відповідати на виклики часу, потрібно застосовувати нові, удосконалені інструменти менеджменту, серед яких гідне місце займають програми розвитку безпечної поведінки. Це довгострокові проекти, спрямовані на зміну поведінки працівників з метою запобігання нещасним випадкам і профзахворюванням. Головне завдання цих програм – відстежувати прояви небажаної поведінки працівників і застосовувати заходи впливу: заохочувальні – для бажаної поведінки, дисциплінарні, іноді приховані – для небезпечних дій. Програми містять низку тренінгів, ігор з розподілом ролей у ході робочого процесу додатково до основних обов'язків, візуалізацію ключових символів і гасел, а також мотиваційні заходи.

Програми, про які йдеться, отримали назву BBS. Behavior-based safety (BBS) з англійської перекладається як «безпека, заснована на поведінці», behavioral safety – поведінкова безпека. Ключовим словом цих понять є поведінка.

За визначенням Кембриджського центру з вивчення поведінки, «безпека, заснована на поведінці» (BBS) – це практичне застосування науки про поведінку у сфері виробничої безпеки.

Відомий американський експерт у сфері безпеки Томас Краузе дає таке визначення BBS: «Це використання прикладного аналізу поведінки для поліпшення показників безпеки» [5].

Мета BBS – зробити виробниче середовище якомога безпечнішим за рахунок запобігання небезпечним діям людини. Принципи та методи BBS використовуються для підвищення рівня безпеки як щодо окремої особистості, так і роботи підприємства чи організації в цілому.

Ми розглянули визначення процесу, який, на думку менеджера з виробничої безпеки та охорони довкілля Богданової О., українською мовою найточніше формулюється як «розвиток безпечної поведінки» [5].

У продуманих програмах використовується класична ієрархія зниження ризиків, у якій на

першому місці стоїть усунення або зниження виробничих ризиків. Робітники, добре розуміючи пріоритетність цього завдання для їх же особистої безпеки, самі ініціюють власні інженерні рішення або методи технічного контролю.

Взаємна співпраця управління Держгірпромнагляду з місцевими органами виконавчої влади, самоврядування та прокуратури, здійснення контролю за виконанням заходів щодо поліпшення промислової безпеки, охорони праці та умов виробничого середовища в Україні в цілому та в областях і на підприємствах зокрема сприятиме зниженню виробничого травматизму [2].

Оціночним показником, за яким вид господарської діяльності суб'єкта з питань охорони праці зараховують до одного з трьох ступенів ризику, передбачених Законом «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», прийнятим Верховною Радою України 05.04.2007 р. № 877-V (високий, середній, незначний), встановлено прийнятний ризик. Він визначається як соціально, економічно і технічно обґрунтований ризик, який не перевищує гранично допустимого рівня.

Пропонуємо розглянути на прикладі Чернівецької області динаміку рівня виробничого травматизму впродовж 2008-2013 років [6].

Таблиця 1

Динаміка рівня виробничого травматизму в Чернівецькій області

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рівень травматизму (осіб на 1000 працюючих)	0,7 /0,0056*	0,5 /0,059*	0,6 /0,068*	0,5 /0,099*	0,5 /0,092*	0,5 /0,084*
Ризик виникнення нещасного випадку протягом року	$4,0 \cdot 10^{-6}$	$2,9 \cdot 10^{-8}$	$2,3 \cdot 10^{-6}$	$5,9 \cdot 10^{-8}$	$5,7 \cdot 10^{-8}$	$3,8 \cdot 10^{-8}$
Рівень ризику	прийнятний	незначний	прийнятний	незначний	незначний	незначний

\* – кількість потерпілих на 1000 працюючих / кількість загиблих на 1000 працюючих

Аналіз динаміки рівня травматизму показав, що у 2013 році він залишився на рівні 2012 року і становив 0,5 особи на 1000 працюючих [3].

За даними Головного управління статистики у Чернівецькій області, із загальної кількості постраждалих кожен третій працював на підприємствах переробної промисловості (18 осіб), майже кожен 8-й на будівництві (7 осіб) та кожен 9-й на підприємствах сільського, лісового та рибного господарств, а також транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (по 6 осіб).

У той же час, на підприємствах добувної промисловості і розроблення кар'єрів цей показник у 7,2 разу перевищує середньообласний і становить 3,6 особи на 1000 працюючих, на будівництві – в 4,0 рази (2,0 особи), на підприємствах переробної промисловості та в діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – в 3,2 разу (1,6 особи).

Як видно з таблиці, незначний рівень ризику виникнення аварії або нещасного випадку на усіх господарських об'єктах і на всій території Чернівецької області підтверджують їх екологічну безпечність і привабливість нашого краю для будівництва і розвитку рекреаційних закладів.

Упровадження концепції «прийнятного ризику» дає можливість керівникам організацій та місцевим органам влади ідентифікувати та кількісно оцінити ризик від здійснення господарської діяльності і вжити заходи щодо ліквідації його неприпустимих рівнів та гарантувати безпечні умови працівникам на робочому місці. Цю інформацію найефективніше використовувати для вдосконалення системи

управління організацією, зокрема охороною праці. Такий постійний ризик-моніторинг доцільно проводити для попередження нещасних випадків, профзахворювань, аварій і пожеж, а не обмежуватися тільки статистичними даними про наслідки (кількість випадків). Це дозволяє формувати й оптимізувати організаційну структуру підприємства, що сприяє проведенню інноваційної політики та застосуванню новітніх технологій.

**Висновки.** Узагальнюючи, можна констатувати, що управління виробничими ризиками відіграє ключову роль в аналізі виробничої безпеки. Воно є одним з найефективніших профілактичних заходів щодо створення безпечних і здорових умов праці.

Програми розвитку безпечної поведінки – дієве доповнення до систем управління виробничою безпекою. Основним інструментом для усунення небезпечних чинників під час їх впровадження було й залишається управління ризиками за класичною ієрархією. Проте в умовах залишкових ризиків, уникнути яких на сучасному етапі розвитку неможливо (наприклад, під час використання транспортних засобів, робіт з хімічними речовинами, робіт на висоті), необхідно змінювати саму психологію людей, ставлення їх до безпеки праці.

Протягом багатьох десятиріч у сфері охорони праці використовувалися, та й наразі використовуються підходи до навчання, що давно себе вичерпали. Упровадження сучасних інноваційних методів формування навичок безпечної поведінки зазнає істотних психологічних перешкод, долаючи непоінформованість, а іноді й опір як керівників, так і працівників, яких усе



влаштовує у коліс запущеному механізмі, що не відповідає нагальним вимогам соціального партнерства, формуванню та реалізації механізму управління виробничими ризиками.

#### Список літератури

1. Дунас С. Оцінку ризиків – у практику [Текст] / С. Дунас // Охорона праці. – 2014. – № 1. – С. 29–30.
2. Боднарук О.О., Ткаченко І.В., Білик Р.Р. Динаміка рівнів ризику виникнення аварій або нещасних випадків на підприємствах Чернівецької області [Текст] / О.О. Боднарук, І.В.Ткаченко, Р.Р Білик // Науковий збірник Івано-Франківського національного університету ім. В. Стефаника. – В. 7. – Т. 2. – 2011. – С.33–39.
3. Електронний ресурс: [http://otipb.at.ua/load/dstu\\_onsas\\_18001\\_2010](http://otipb.at.ua/load/dstu_onsas_18001_2010).
4. Нос М. Від абсолютної безпеки до прийнятного ризику [Текст] / М. Нос // Охорона праці. 2012. – № 6. – С.16–17.
5. Богданова О. Програми розвитку безпечної поведінки [Текст] / О. Богданова // Охорона праці. 2014. – № 5. – С.24–27.
6. Безпека умов праці та травматизм на виробництві. Економічна доповідь. Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці. 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 рр.
7. Постанова «Про затвердження Порядку визначення класу професійного ризику виробництва за видами економічної діяльності» від 8 лютого 2012 р. № 237.
8. Електронний ресурс: [http://www.fpsu.org.ua/component/blog\\_calendar/2013/04?start=90](http://www.fpsu.org.ua/component/blog_calendar/2013/04?start=90).

#### Анотація

Людмила Билык, Оксана Боднарук, Ирина Ткаченко

### ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ

*Рассматриваются шаги широкого внедрения концепции «приемлемого риска» в сферу управления хозяйственной деятельностью, пути минимизации производственных рисков, среди которых достойное место занимают программы безопасного поведения, где используется классическая иерархия снижения рисков. На примере Черновицкой области показано динамику уровня травматизма на производстве в течение 2008-2013 гг., отмечается, что такой постоянный риск-мониторинг целесообразно проводить для предупреждения несчастных случаев, профзаболеваний, аварий и пожаров, формирования и оптимизации организационной структуры предприятия, способствует проведению инновационной политики и применению новейших технологий.*

**Ключевые слова:** производственный травматизм, приемлемый риск, поведенческая безопасность, риск-мониторинг, управление хозяйственной деятельностью.

#### Summary

Lyudmila Bilyk, Oksana Bodnaruk, Iryna Tkachenko

### HOW TO DEVELOP AND IMPLEMENT MANUFACTURING RISKS MANAGEMENT SYSTEM

*The article covers introduction of “acceptable risk” concept into management practices; ways to mitigate manufacturing risks, specifically behavioral safety development programs based on classic hierarchy of risk mitigation. Trends of injury rate in Chernivtsi oblast in 2008 - 2013 are shown; the necessity of risk monitoring for prevention of the health and safety incidents, occupational diseases, occupational accidents and fires are addressed; the need to optimize corporate structure in order to implement innovations and latest technologies is discussed.*

**Keywords:** injuries, acceptable risk, behavioral safety, risk monitoring, management of economic activities.

## СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ РИНКУ США)

Досліджено стан ринку юридичних послуг Сполучених Штатів Америки й окреслені тенденції його розвитку, які можуть вплинути на розвиток вітчизняного ринку при його активній інтеграції в світову послугову сферу.

**Ключові слова:** юридичні послуги, ринок юридичних послуг, юридична фірма.

**Постановка проблеми.** Нестабільність економічної ситуації, значні політичні ризики, зміна зовнішньоекономічного вектору актуалізували проблеми визначення тенденцій та перспектив розвитку ринку юридичних послуг. Вітчизняний ринок юридичних послуг одним з перших повинен інтегруватися в світогосподарський послуговий комплекс. Зокрема, процес євроінтеграції передбачає обов'язкову адаптацію українського законодавства до європейських стандартів, зміну «правил гри» на усіх ринках, впровадження інноваційних механізмів конкурентної боротьби, зміну підходів до організації бізнесу, зміну структури національного господарського комплексу, що в свою чергу зумовить появу або подальший розвиток новітніх сфер юридичної практики. Відкритість вітчизняного ринку юридичних послуг зумовлює і надалі буде зумовлювати необхідність врахування тенденцій розвитку ринків найбільших гравців юридичної сфери: США, Об'єднаного Королівства Великобританії, Німеччини, Франції, Китаю та інших. Вважається, що ринок юридичних послуг США є найбільшим світовим постачальником юридичних послуг. Більшість юридичних фірм світу, які внесені у найвідоміші світові рейтинги, працюють або були створені в США. Крупні юридичні компанії США здійснюють активну експансію в юрисдикції різних країн та мають розгалужену регіональну мережу і здійснюють активний вплив на світові ринкові тенденції. Тобто стан ринку юридичних послуг Сполучених Штатів Америки та перспективи його розвитку будуть впливати на розвиток вітчизняного ринку при його активній інтеграції у світову

послугову сферу.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженнями стану та тенденцій розвитку ринку юридичних послуг сьогодні переважно займаються практикуючі фахівці юридичного бізнесу [3; 7; 8; 13; 15; 16], або представники правових наук [2; 4; 10]. Серед учених економістів ми б відзначили праці І. Буднікевич, О. Іщенко, І. Черданцевої, О. Хохуляк, І.Школи [1; 5; 17; 18]. Праці зазначених авторів присвячені як проблемам становлення та розвитку національного ринку юридичних послуг, такі і проблемам його мезо- та мікрорівня. Водночас питання визначення тенденцій розвитку глобального ринку юридичних послуг та його впливу на вітчизняний ринок досліджені недостатньо.

**Мета статті** – дослідження стану ринку юридичних послуг Сполучених Штатів Америки та окреслення тенденцій його розвитку, які можуть вплинути на розвиток вітчизняного ринку при його активній інтеграції в світову послугову сферу.

**Виклад основного матеріалу.** У 1992 р обсяг юридичних послуг в Сполучених Штатах складав лише 95 млрд. доларів США [19]. Але, до 2008 року сектор юридичних послуг США пережив значне зростання доходів і консолідацію, що призвело до появи великої кількості міжнародних юридичних фірм із різким збільшенням штату юристів. Між 1998 і 2008 рр. штат співробітників 50 найбільших юридичних фірм (де американські фірми представляють найбільшу частку) зріс приблизно на 40%, доходи – більш ніж на 290%, а продуктивність (прибуток, принесений окремим юристом) – на 170% [19] (рис.1).

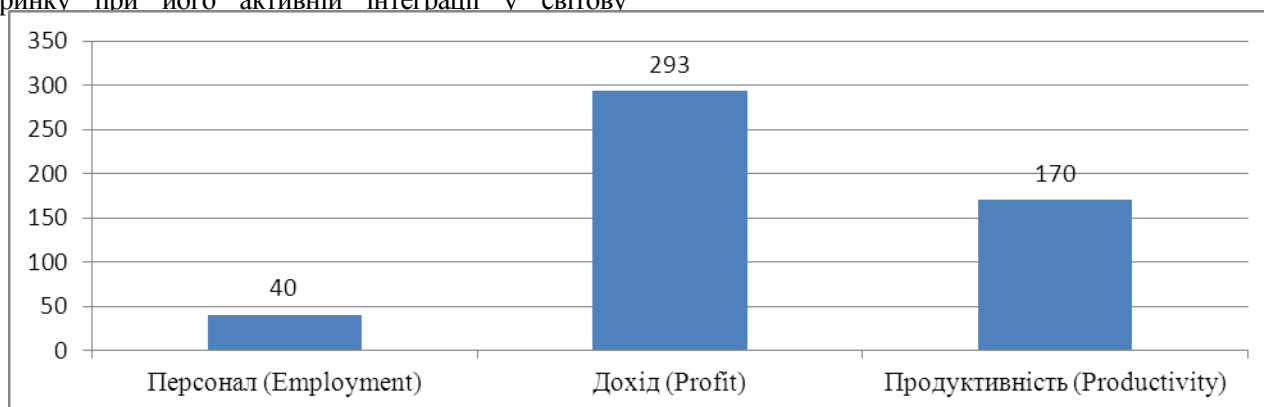


Рис. 1. Зростання обсягів ринку юридичних послуг: показники зростання 50 найбільших фірм (1998/99 – 2007/08, у %) [19]

Початок кризи у 2008 р. викликав ряд проблем обсягів замовлень та попиту на послуги юристів (- у юридичній галузі США. Зокрема, зниження 0,4% у 2008-2012 рр., замість + 3,7% у 2004-2008

рр.); зростання конкуренції; зниження завантаженості адвокатів (якщо в 2001-2007 рр. адвокат в середньому виставляв за рік рахунки за 1742 оплачуваних години роботи, то в найбільш скрутному 2009 – тільки за 1594 год.); зміна поведінки споживачів [14; 22] тощо.

У 2014 році прогнози стали більш оптимістичні. Якщо у 2010 р. ринок юридичних послуг США приніс дохід більше \$2 40 млрд., то до кінця 2015 рр. його зростання прогнозується до \$ 300 млрд. [12]. Зросла також завантаженість юристів – в середньому до 1641 год., хоча це все одно на 100 годин менше докризових показників. За даними опитування керівників найкрупніших юрфірм, яке було проведене авторитетним журналом *The American Lawyer*, щодо бачення ринку юридичних послуг США у 2014 році, 66% опитаних, прогнозуючи фінансові показники своєї фірми в майбутньому році, налаштовані «досить оптимістично» (більше 80% респондентів очікують зростання прибутку в розрахунку на партнера), 10% навіть «вельми оптимістично», однак 24% мають відчуття невпевненості у розвитку ринку в найближчій перспективі [21; 6].

За даними Американської асоціації юристів (ABA) у США налічується 1,1 мільйона ліцензованих юристів. З них 74% займаються приватною практикою, 8% працюють в державних органах, 8% – приватному виробництві, 3% – органах правосуддя, 1% – освіті, 1% – в юридичних допомогах або громадських об'єднаннях. П'ять відсотків адвокатів перебувають на пенсії або не проявляють професійної активності. Значна частина юристів (70%), що займаються приватною практикою, працює в юридичних фірмах зі штатом 10 і менше фахівців. Фактично індивідуальна практика – це спосіб життя і кар'єрний вибір майже половини (48%) практиків приватного юридичного сектора. Тільки 14% юристів зайняті у фірмах зі штатом більш ніж 100 фахівців. У 2007 р. юридичний ринок США, за даними *American Law Media*, налічував 47563 юридичних фірм, з яких 76% юридичних фірм мали до 5 штатних фахівців, 13% налічували від 6 до 10 юристів і тільки в близько 1000 юридичних фірм працювали 40 і більше штатних співробітників [15].

Загальним базовим принципом структурування багатьох великих і середніх юридичних фірм США є поділ співробітників, які виконують юридичну роботу, на 4 групи: партнери (*partners*); зовнішні радники (*of counsels, special counsels, senior counsels*), що працюють на умовах неповної зайнятості або на непостійній основі; асоціати (*associates*) – наймані юристи; паралігали (*paralegals*) – помічники юристів. У невеликих і середніх регіональних компаніях, як правило, система юридичних посад містить всього 3-5 позицій, багаторівневі системи застосовуються у великих фірмах. Наприклад, у фірмі *Morrison & Foerster*, в штаті якої працюють більше 1000 адвокатів, існує 14-рівнева шкала партнерів і 8-рівнева шкала асоціатів. Інститут партнерства в юридичних фірмах спочатку відображав лише вимоги законодавства США до організаційно-правовій формі юридичних фірм, але в даний час це

– усталена і сформована система заохочення та наступності поколінь юристів, що забезпечує безперебійне обслуговування клієнтів протягом десятків років [11, с.10].

Асоціації юристів у США є винятково громадськими організаціями і не провадять ніякої практичної юридичної діяльності, тим більш оплачуваної. Членами юридичних асоціацій є практично всі юристи штату, а членські внески ніяк не пов'язані ні з їх доходами, ні з тим, де вони працюють. На правах колективних членів у діяльності ABA беруть участь близько 35 спеціалізованих професійних організацій юристів (наприклад, Товариство суддів, Національна асоціація адвокатів у кримінальних справах, Національна асоціація жінок-адвокатів).

Діяльність ABA охоплює всі аспекти функціонування правової системи США: від питань професійної етики до розробки важливих законопроектів. Асоціація виступає зі знаковими законодавчими ініціативами в різних галузях права; її рекомендації сприяють уніфікації законодавства, виробленню єдиних стандартів адвокатської практики і принципів відправлення правосуддя. На висновках ABA ґрунтуються рішення Президента США та Сенату при призначенні і затвердженні на посади федеральних суддів, включаючи членів Верховного суду США, осіб на пости у вищому ешелоні міністерства юстиції, федеральних обвинувачів.

В 60-х роках ХХ ст. в США була впроваджена білінгова система обліку наданих послуг, їх тарифікації та виставлення рахунків для оплати. Саме завдяки погодинній системі оплати праці, адвокати в той період історії і змогли суттєво підвищити свої доходи. Білінгові години – час роботи юриста, який виставляється клієнтам до оплати за певною фіксованою ставкою. Розмір ставки визначають регіональні особливості ринку юридичних послуг, статус адвоката (положення в ґрейдинговій системі), досвід роботи, юридична спеціалізація, характер виконуваної роботи, популярність фірми. Така система забезпечує прозорість роботи кожного зі співробітників і партнерів, що і дозволяє робити висновки про ефективність їх роботи, наприклад, при розгляді питання про прийняття нового партнера, кар'єрного зростання асоціата, нарахуванні преміальних і т.д. В даний час для білінгу застосовуються автоматизовані системи стандартизації бізнес-процесів та системи придективного кодування.

У кожній юридичній фірмі є свої підходи до розподілу прибутку та компенсаційних виплат для персоналу. Але в основі всіх складних методик і формул, як правило, лежить досить простий принцип фінансового планування, який називають «33:33:33». Принцип має на увазі, що всі доходи юридичної фірми повинні розподілятися таким чином: одна третина йде на оплату праці найманих адвокатів, друга третина – на покриття накладних витрат фірми, і остання частина – це прибуток, який розподіляється між партнерами і спрямовується на розвиток бізнесу, маркетинг та інновації.

Ще однією цікавою особливістю юридичного бізнесу США є інститут наставництва та допомоги

молодим колегам, який допомагає оволодінню професійним мистецтвом. І хоча це вимагає великих часових затрат, які змушені нести партнери та старші юристи компаній, консультуючи новачків з найрізноманітніших питань професії (від організації повсякденної роботи до вирішення складних етичних питань), ця традиція активно підтримується юридичною спільнотою і є фундаментальною частиною корпоративної культури американських юридичних фірм. Кожен досвідчений адвокат розуміє, що його обов'язок – ділитися досвідом з молодими колегами, щоб кращі традиції та принципи ведення справ зберігалися, щоб була спадкоємність, щоб зберігався високий рівень професіоналізму всіх співробітників компанії.

Визначаючи стратегічні пріоритети розвитку

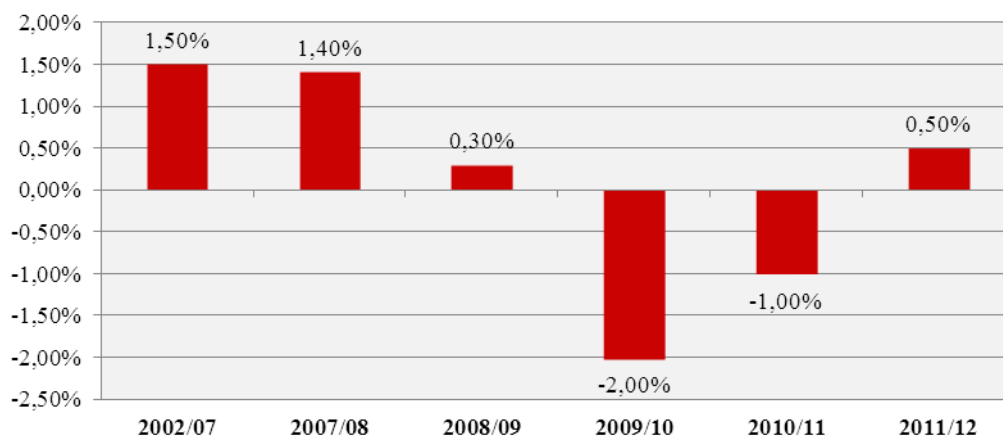


Рис. 2. Зміна кількості партнерських пайових часток у американських юридичних фірмах у 2002-2012 рр. (у середньому по фірмі) [8]

При цьому особлива увага приділялася збільшенню обсягу послуг, що надаються вже існуючим клієнтам. Так, за результатами опитування, проведенго Сітібанком [20; 23], 57 керівників американських юрфірм указали, що перехресні продажі, тобто пропозиція юрпослуг з різних галузей практики критично важливі для успіху; 47% фірм використовують формалізовані програми отримання відгуків клієнтів. Тобто система налагоджених відносин з постачальниками юридичних послуг виявляється більш важливим чинником внутрішнього зростання, ніж ціна послуг як така.

Основним способом стимулювання росту американських юридичних фірм протягом 2010-2013 рр. залишається найм партнерів з інших фірм [9]. Однак вищезгадане опитування [20; 23] показало, що лише у 57% випадків новий партнер виявляється прибутковим, тобто його клієнти принесли більше грошей, ніж він отримав від фірми тому ретельність підготовки до залучення партнера визначає майбутні результати ефективної роботи. Після переходу нового партнера важливим напрямом роботи є його швидка інтеграція у фірму, визначення критеріїв оцінки ефективності його роботи і формування оптимального бізнес-плану на найближчу перспективу.

Серед інших тенденцій розвитку ринку юридичних послуг США варто виділити зростання рекрутингової активності американського юридичного ринку в цивільному сегменті. Юристи,

американських юридичних компаній, аналітики виділяють три основних напрямки розвитку для кожної юридичної фірми [3; 8]: внутрішнє зростання, найм партнерів з інших фірм, злиття та поглинання.

З 2011 р. керівники американських фірм як чинники перспективного розвитку знову почали більшу увагу приділяти моніторингу наявних ресурсів внутрішнього зростання. Основним критерієм прийняття рішення про надання статусу пайового партнера тепер являється очікувана продуктивність юридичної практики (рис. 2). Американські фірми готові відмовлятися від недостатньо прибуткових галузей практики заради підвищення загальної ефективності роботи.

які спеціалізуються на цивільних процесах (літigators), будуть найбільш затребуваною категорією на ринку праці в 2014 році. Іншим перспективним напрямком визначено ринок угод злиттів і поглинань (його виділили 22% опитаних). Найбільша кількість керівників американських юридичних фірм (38%) очікують підвищення попиту на справи, пов'язані з банкрутством, на другому місці – супровід корпоративних проектів на умовах аутсорсингу [20; 23].

Відповідно, головними інструментами підвищення ефективності функціонування фірм на даному ринку можна розглядати боротьбу з надлишковими потужностями (оптимізація внутрішніх ресурсів та виважена кадрова політика) та формулювання вигідних пропозицій клієнтів.

**Висновки.** Можна виділити ряд тенденцій розвитку юридичних фірм США, які можуть мати вплив і на розвиток вітчизняного ринку у випадку його активної інтеграції в світову послугову сферу: зростання сучасного ринку юридичних послуг можливе тільки за умови стимулювання попиту (розробка маркетингових програм лояльності; зміна цінових стратегій) та нових форм пропозиції та просування послуг (юридичні магазини, он-лайн послуги); поглиблення волатильності (змінність, нестабільність) ринку; стабільно низькі темпи зростання сучасного ринку юридичних послуг; зміцнення взаємопов'язаності та взаємозалежності між розмірами юридичної фірми, переліком її пріоритетних практик, з одного боку, та структурою

та обсягом попиту – з іншого; очікується зміна організаційних форм ведення юридичного бізнесу (місце традиційних партнерств займуть мережні організації, віртуальні організації, звичайні корпоративні форми); зміна поведінки споживачів (зростання вибагливості клієнтів до якості обслуговування, зниження ролі цінових чинників у процесах внутрішнього зростання компаній на

користь довготривалих партнерських відносин з постачальниками юридичних послуг, підвищення авторитету міжнародних репутаційних рейтингів); зміна маркетингових (програми лояльності, клієнтські бази даних і персональний маркетинг) і кадрових (аутсорсинг персоналу, скорочення персоналу) стратегій суб'єктів ринку юридичних послуг.

#### Список літератури

1. Буднікевич І. Застосування стратегічних підходів у діяльності суб'єктів регіонального ринку юридичних послуг / І. Буднікевич, І. Черданцева // Науковий вісник Чернівецького університету: 36-к. наук. праць. – Вип. 694-695. (Економіка). – Чернівці: ЧНУ, 2014. – С. 102-107.
2. Вступ до маркетингу: [конспект лекцій] / [Шевченко Л. С., Грищенко О. А., Макуха С. М. та ін.]; за ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Нац. юрид. акад. України, 2008. – 71 с.
3. Глобальный рынок юридических услуг: некоторые тенденции и цифры, 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lawfirmmanagement.ru/>
4. Деханов С.А. Адвокатура в западной Европе: опыт и современное состояние: дис. доктора юрид. наук: 12.00.11 / Деханов Сергей Александрович, М., 2010. – 383 с.
5. Іщенко О.А. Теоретичні основи і механізм реалізації маркетингу послуг: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005.
6. Лакеева Е. The American Lawyer оценил рынок юр услуг в 2014 году [Электронный ресурс] / Е.Лакеева. – Режим доступа: [http://zib.com.ua/ru/46377-the\\_american\\_lawyer\\_ocenil\\_rinok\\_yuruslug\\_v\\_2014\\_godu.html](http://zib.com.ua/ru/46377-the_american_lawyer_ocenil_rinok_yuruslug_v_2014_godu.html)
7. Лако М. Преимущества и недостатки различных стратегий роста [Электронный ресурс] / М. Лако // Юридический бизнес. – 2008. – № 2 // Режим доступа: <http://www.legal-business.ru/legal-community/157>
8. Лахути Н. Как изменится рынок юр услуг в 2014 году [Электронный ресурс] / Н. Лахути. – Режим доступа: <http://pravo.ru/tags/2728/?click=1>
9. Лахути Н. Круговорот партнеров на рынке юр услуг [Электронный ресурс] / Н. Лахути. – Режим доступа: <http://pravo.ru/tags/6811/?click=1>
10. Музюкин Д.В. Правовое обеспечение рынка юридических услуг: автореф. дис. канд. юрид. наук.: спец. 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право» / Д.В.Музюкин. – Томск., 2007. – 20 с.
11. Некрестьянов Д.С. Введение в юридический бизнес США / Д.С.Некрестьянов // Интеллект-пресс. – 2009. – № 15. – С.9-16.
12. Отчеты MarketLine по вопросам «Сфера юридических услуг» от декабря 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reportlinker.com/>
13. 50 ведущих юридических фирм Украины 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.ua/top50issue.php>
14. Стеркин Ф. Назад к норме / Ф.Стеркин. – Ведомости. – Юридический бизнес. – 12 декабря 2013 г. – В.6-В.8.
15. Холубудовская А. Американский юридический бизнес и кризис: практические уроки, новые стратегии / А. Холубудовская <http://www.lawfirmmanagement.ru/publications/articles/48-newstrategy.html>
16. Холубудовская А. Юридический бизнес США / А. Холубудовская // Интеллект-Пресс. – 2010. – №16. – С.26-29.
17. Хохуляк О.О. Ринок юридичних послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 7 (10). – С. 39-44.
18. Хохуляк О.О. Ознаки юридичної послуги як об'єкта комерційної діяльності / О.О. Хохуляк, І.М. Школа // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – Вип. II (46). Економічні науки. – С. 256-262.
19. Юридические услуги. Ознакомительная записка, подготовленная Секретариатом// Всемирная торговая организация. Совет по торговле услугами. S/C/W/43, 6 июля 1998 г., стр. 8.
20. Highlights from the 2013 Law Firm Leaders Survey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.americanlawyer.com/id=1202629723860/Highlights-from-the-2013-Law-Firm-Leaders-Survey#ixzz3B110vgIF>
21. Leaders of Large Law Firms 'Get It'? Says Who? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.americanlawyer.com/id=1202640950220/>
22. The American Lawyer Announces 2014 Lifetime Achievement Awards Read more [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.americanlawyer.com>
23. Weil A. 2013 Law Firms in Transition [Электронный ресурс] / An Altman Weil Flash Survey – Режим доступа: [http://www.altmanweil.com/dir\\_docs/resource/2d831a80-8156-4947-9f0f-1d97eec632a5\\_document.pdf](http://www.altmanweil.com/dir_docs/resource/2d831a80-8156-4947-9f0f-1d97eec632a5_document.pdf)

#### Аннотация

Елена Карлова

#### СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА США)

*Исследовано состояние рынка юридических услуг США и намечены тенденции его развития, которые могут повлиять на развитие отечественного рынка, при его активной интеграции в мировую сферу услуг.*

**Ключевые слова:** юридические услуги, рынок юридических услуг, юридическая фирма.

#### Summary

Karlova Elena

#### STATUS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF MODERN LEGAL SERVICES MARKET (ON THE EXAMPLE OF THE UNITED STATES)

*The state of the legal market of United States are researched and development trends that may affect the development of the domestic market are defined as well, with its integration into the world sphere of services.*

**Keywords:** legal services, legal market, law firm.

## ПОБУДОВА ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянено проблеми формування та використання сучасної логістичної стратегії підприємств для підтримання конкурентоспроможності підприємств на ринку. Визначено етапи побудови логістичної стратегії підприємства й основні характеристики сучасної логістичної стратегії. Доведено, що основною вимогою до методики організації вибору логістичної стратегії є її адекватність і відповідність сучасним вимогам функціонування українських підприємств. Розроблено алгоритм оптимізації вибору логістичної стратегії в умовах вітчизняних підприємств. Зроблено висновки про значущість застосування логістичних стратегій, які дають можливість збільшення ефективності виробничо-господарчої діяльності та досягнення цілей підприємства.*

**Ключові слова:** логістична стратегія, концепція, підприємство, ефективність, оптимізація.

**Постановка проблеми.** Сьогодні економіка України переживає важкі часи. Її особливості вимагають специфічного підходу до застосування логістики на різних стадіях реформування господарської діяльності підприємства. Виникає необхідність перегляду всієї системи управління підприємством для забезпечення її переорієнтації на максимально ефективне задоволення потреб споживачів.

Сучасні промислові підприємства стикаються з величезною кількістю проблем, які в агрегованому вигляді співвідносяться з двома групами: групою загроз від впливу зовнішнього оточення та групою проблем, обумовлених невідповідностями у внутрішньому середовищі. Стратегічно орієнтоване підприємство – це підприємство, де основою, принциповою установкою в діяльності персоналу підприємства є стратегічне мислення, у якому існує система стратегічного управління, застосовується раціональний процес стратегічного планування, а оперативна й тактична діяльність підлегла досягненню стратегічних орієнтирів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розкриттю питань формування логістичних стратегій присвячені праці провідних вітчизняних учених, серед яких: Г. Азаренкова, Є. Крикавський, Р. Ларіна, В. Ніколайчук, М. Окландер, О. Посилкіна, Р. Сагайдак-Нікітюк, О. Сумець, О. Тридід, Л. Фролова, Н. Чухрай, Л. Шемаєва. Серед зарубіжних науковців, які внесли значний вклад у вивчення цих питань можна виділити Б. Анікіна, Д. Бауерсокса, Й. Беккера, Д. Гаврилова, А. Гаджинського, Д. Костоглодова, Л. Миротина, А. Некрасова, Ю. Неруша, О. Новікова, А. Радіонова, А. Семененко, Д. Сток, Дж. Хескетта.

**Постановка завдання.** Метою роботи є формування та використання сучасної логістичної стратегії підприємств для підтримання конкурентоспроможності підприємства на ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концепція логістики базується на розумінні основної ідеї логістичного підходу. Новизна логістичного підходу до управління матеріальними потоками полягає, насамперед, у зміні пріоритетів між різними видами господарської діяльності на користь посилення значимості діяльності з управління матеріальними потоками. Лише

порівняно недавно людство усвідомило, яким потенціалом підвищення ефективності володіє раціоналізація поточкових процесів в економіці. Система поглядів на раціоналізацію господарської діяльності шляхом оптимізації поточкових процесів є концепцією логістики. Основні положення логістики – це:

1. Реалізація принципу системного підходу. Оптимізація матеріального потоку можлива в межах одного підприємства або навіть його підрозділу. Однак максимальний ефект можна отримати лише оптимізуючи або сукупний матеріальний потік на всьому протязі від первинного джерела сировини до кінцевого споживача, або окремі, значні його ділянки.

2. Відмова від випуску універсального обладнання. Не потрібно доводити, що при виконанні певної операції універсальне устаткування, як правило, програє обладнанню, створеному спеціально для виконання цієї операції. Це положення повною мірою розповсюджується і на логістичні процеси.

3. Гуманізація технологічних процесів, створення сучасних умов праці. Одним з елементів логістичних систем є кадри, тобто спеціально підготовлений персонал, здатний з необхідним ступенем відповідальності виконувати свої функції. Проте робота у сфері управління матеріальними потоками традиційно не престижна, що пояснює наявність проблеми професійно підготовлених кадрів. Логістичний підхід, посилюючи громадську значущість діяльності у сфері управління матеріальними потоками, створює об'єктивні передумови для залучення в галузь кадрів, які володіють більш високим трудовим і професійним потенціалом.

4. Облік логістичних витрат протягом усього логістичного ланцюжка. Одне з основних завдань логістики – мінімізація витрат по доведенню матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживача. Виконання цього завдання можливе лише за умови, якщо система обліку витрат виробництва і обігу дозволяє виділяти кошти на логістику. Отже, з'являється важливий критерій вибору оптимального варіанта логістичної системи – мінімум сукупних витрат протягом усього

логістичного ланцюга.

5. Розвиток послуг сервісу на сучасному рівні. Сьогодні можливості різкого підвищення якості більшості виробленої продукції об'єктивно обмежені. Тому все більше число підприємств звертається до логістичного сервісу як до засобу підвищення конкурентоспроможності.

6. Здатність логістичних систем до адаптації в умовах невизначеності навколишнього середовища. Поява великої кількості різноманітних видів продукції і послуг – підвищує ступінь невизначеності попиту на них, зумовлює ризики колювання якісних і кількісних характеристик матеріальних потоків, що проходять через логістичні системи. У цих умовах здатність логістичних систем щодо адаптації до змін зовнішнього середовища є істотним чинником стійкого становища на ринку [1].

Формування та використання логістичної стратегії сприяє досягненню оптимального варіанта. На нашу думку, логістичну стратегію можна трактувати, як сукупність дій, рішень та методів ефективного управління підприємством, а саме: управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками.

На думку О.М. Тридіда, формування логістичної стратегії підприємства передбачає системний підхід, у якому прийнятті рішень і складається з таких етапів [2]: визначення логістичної місії; формування стратегічних цілей та завдань; аналіз логістичного середовища підприємства; проведення логістичного аудиту; прийняття стратегічних логістичних рішень.

Є.В. Крикавський підкреслює важливість системного підходу до формування логістичних стратегій, які повинні пов'язуватися з іншими функціональними стратегіями та відповідати оптимальній реалізації стратегії конкуренції фірми, а також охоплювати усі сфери діяльності підприємства. Реалізація логістичної стратегії вимагає забезпечення таких умов [3]: наявність загальнокорпоративної стратегії та підтримувальних стратегій; можливість формування величини й структури виробництва (продажів) щодо вимог логістики; наявність вертикальної інтеграції сфер логістики підприємства; наявність структури постачання, виробництва та дистрибуції, що орієнтована на матеріальні потоки; відповідність систем управління та інформації; проведення відповідних заходів щодо підвищення ефективності; відповідність рівнів автоматизації підприємства, переміщення товарів та інформації.

Головною метою окремого виділення логістичної стратегії, на думку Л.В. Фролової [4], є не стільки становлення цільових орієнтирів чи параметрів функціонування логістичного управління, а доведення обраних підприємством стратегічних настанов до усвідомлення всіма суб'єктами та окремими співробітниками у їх складі. Отже, стратегія у даному випадку зорієнтована на створення необхідних для підтримки життєдіяльності підприємства умов.

Згадувана різноманітність підходів до ідентифікації поняття стратегії обумовила прийняття автором підходу В.І. Сергеева [5], який визначає логістичну стратегію через довгострокове й якісне визначення напрямків розвитку логістики, яке зачіпає форми й засоби її реалізації на підприємстві та передбачає міждисциплінарну й міжорганізаційну інтеграцію (координацію) потокових процесів. З оглядом на таке тлумачення доцільна також підтримка пропозицій Т.Н. Цивкунової [6] щодо розподілу загальної логістичної стратегії, визначеної як сукупності дій, на стратегії управління потоковими процесами та стратегії координації потокових процесів. На тактичному ж рівні названі різновиди стратегій розподілятимуться на композицію логістичних стратегій (функціональні стратегії) відповідно до виділених об'єктів логістичного управління.

Стратегічні завдання передбачають прийняття рішень, які так чи інакше стосуються діяльності всього підприємства в цілому. Ці рішення можуть вимагати особистої участі керівників вищої та середньої ланки, тобто професійно централізованого управління. У вирішенні ж тактичних завдань потрібна можливість автономної роботи елементів логістичної системи з орієнтацією на досягнення поставлених стратегічних цілей.

Побудова логістичної стратегії підприємства відбувається у кілька етапів: стратегічний аналіз логістичної системи підприємства; проектування моделі логістичної стратегії; реалізація стратегії;

Отже, стратегічне управління логістикою – високопрофесійна управлінська діяльність зі своєю логістичною структурною спеціалізацією, спрямована на виживання логістичної системи підприємства в невизначеному зовнішньому середовищі, обов'язково включає стратегічне планування як строго заданий процес і строго певну підсистему [7]. Основними характеристиками сучасної логістичної стратегії підприємства можна вважати наступні: узгодженість рішень усіх логістичних підсистем; послідовність і комплексність дій різних часових періодів; реальність і еластичність планів.

Логістичне стратегічне планування відіграє дуже важливу роль в діяльності підприємств, так як дає можливість спланувати та спрогнозувати результат на перспективу до 10-ти років. Відсутність на більшості українських підприємств відділів стратегічного логістичного планування не дає можливості сучасним вітчизняними підприємствам користатися сучасними логістичними технологіями. Виникнення потреби в розробці стратегічного логістичного планування створює передумови у розробці та впровадженні певної логістичної стратегії, під час якої постає проблема із вибором оптимального варіанта логістичної стратегії.

Основною вимогою до методики організації вибору логістичної стратегії є її адекватність і відповідність сучасним вимогам функціонування українських підприємств. Нами розроблено

алгоритм оптимізації вибору логістичної стратегії в умовах вітчизняних підприємств (рис. 1).

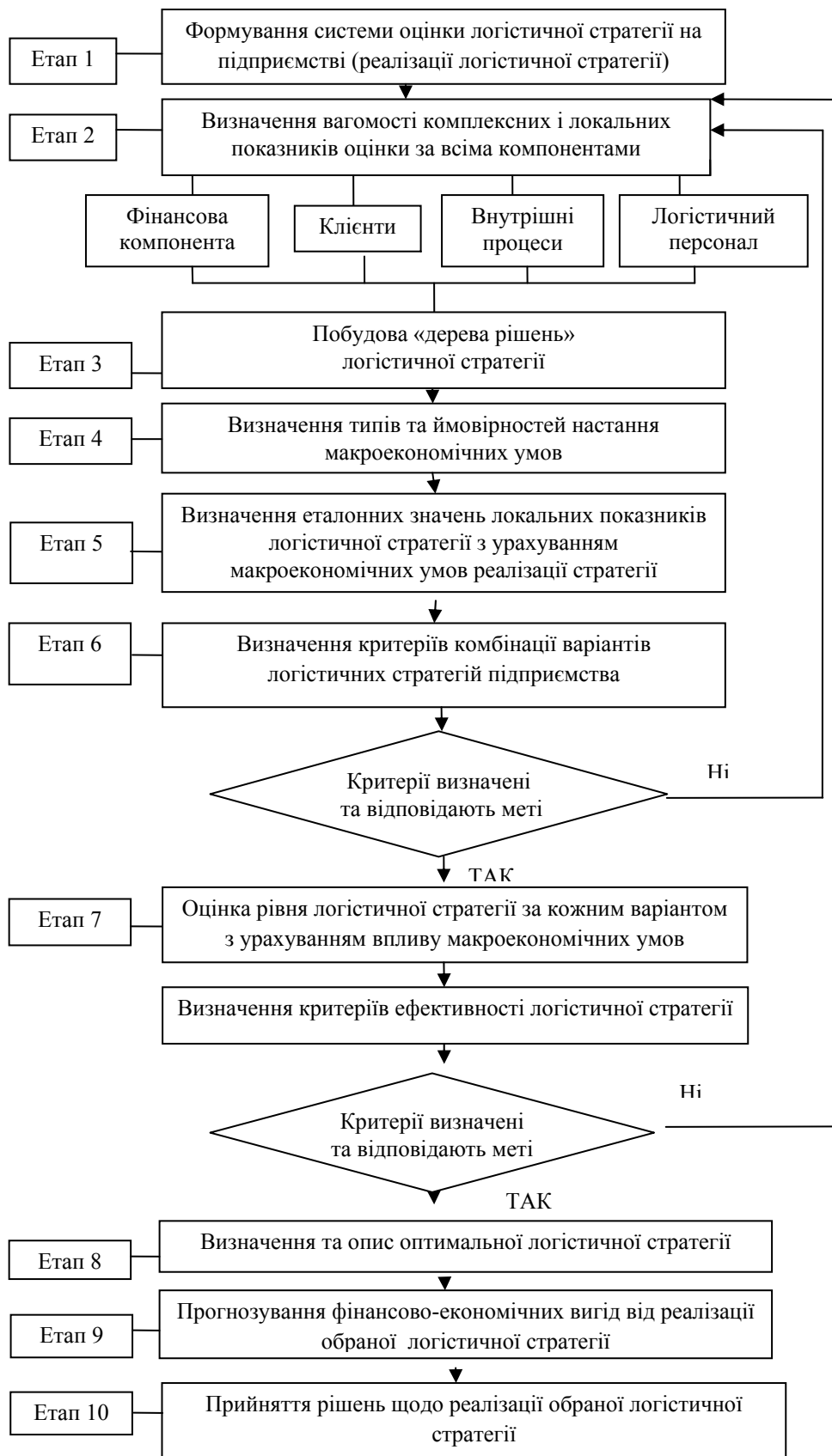


Рис. 1. Алгоритм оптимізації вибору логістичної стратегії підприємства



**Висновки.** Логістичні стратегії дозволяють формувати, підтримувати та розвивати конкурентні переваги підприємства й укріплювати його конкурентні позиції на ринку. Вони пов'язуються з іншими функціональними стратегіями, а також охоплюють усі сфери діяльності підприємств. Застосування логістичних стратегій дає можливість зниження загальних

витрат підприємства та підвищення рівня обслуговування споживачів, тобто збільшується ефективність виробничо-господарчої діяльності та досягнення цілей підприємства, а саме: з'являються перспективи розвитку та зростання діяльності підприємства.

#### Список літератури

1. Кондратенко Н.О. Вплив маркетингової логістики на управління закупівельно-збутовою діяльністю промислових підприємств / Н.О. Кондратенко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал: «Сталий розвиток економіки». 1'2012 [11], С. 237 – 241.
2. Тридід О.М. Логістика / О.М. Тридід, Г.М. Азаренкова, С.В. Мішина – К.: Знання, 2008. – 566 с.
3. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії / Є. Крикавський. – Л.: Національний університет "Львівська політехніка", Інтелект-Захід, 2004. – 416 с.
4. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: монографія / Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 161 с.
5. Сергеев В.И. Наиболее распространенные логистические стратегии / В.И. Сергеев [електронний ресурс]. – режим доступу: [http://www.elitarium.ru/2007/12/11/logisticheskie\\_strategii.html](http://www.elitarium.ru/2007/12/11/logisticheskie_strategii.html)
6. Цивкунова Т.Н. Планирование логистической стратегии предприятий производственной инфраструктуры / Т.Н. Цивкунова [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.traktat.ru/tr/referats/id.14212.html>
7. Акулова І.О. Стратегічні аспекти управління логістичною взаємодією в системі маркетингу партнерських відносин / Акулова І.О. // Труды 13-й Международной научно-технической конференции. – Харьков: ХНПК "ФЭД", 2007. – С. 598-602

#### Аннотация

*Наталія Кондратенко, Марина Новікова*

#### ПОСТРОЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Рассмотрены проблемы формирования и использования современной логистической стратегии предприятий для поддержания конкурентоспособности предприятий на рынке. Определены этапы построения логистической стратегии предприятия и основные характеристики современной логистической стратегии. Доказано, что основным требованием к методике организации выбора логистической стратегии является ее адекватность и соответствие современным требованиям функционирования украинских предприятий. Разработан алгоритм оптимизации выбора логистической стратегии в условиях отечественных предприятий. Сделаны выводы о значимости применения логистических стратегий, которые дают возможность увеличения эффективности производственно-хозяйственной деятельности и достижения целей предприятия.*

**Ключевые слова:** логистическая стратегия, концепция, предприятие, эффективность, оптимизация

#### Summary

*Natalia Kondratenko, Marina Novikova*

#### CONSTRUCTION OF LOGISTIC ENTERPRISE STRATEGY

*The article deals with the problem of the formation and use of modern sourcing companies to maintain competitiveness in the market. Defined stages of construction logistics company strategy and the main characteristics of modern logistics strategy. It is proved that the basic requirement for the methodology of choice is sourcing its adequacy and compliance with the current requirements of functioning of Ukrainian enterprises. An algorithm for optimizing the choice of sourcing in terms of domestic enterprises. The conclusions about the significance of the application of logistics strategies that enable increased efficiency of production and business activities and achieve the objectives of the enterprise.*

**Keywords:** sourcing, concept, enterprise, efficiency, optimization

## ПОШТОВА ЛОГІСТИКА: МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Досліджено сутність поштової логістики та кур'єрської доставки, здійснено сегментацію бізнесу поштової логістики за критерієм відправник-отримувач, а також проформатовано відправлення поштово-логістичних операторів, описано форми планування кількості надходження поштових відправлень і вантажів у загальну логістичну систему компанії – оператора поштового зв'язку – з метою побудови процесу прийняття рішень щодо операційної діяльності компанії.*

**Ключові слова:** поштова логістика, кур'єрська доставка, С2С, С2В, В2С, В2В, поштове відправлення, вантаж, посилка, магістраль, адресне обслуговування, операційний департамент, форма планування кількості відправлень.

**Постановка проблеми.** Логістика – це наука про управління матеріальними й пов'язаними з ними інформаційними, сервісними та фінансовими потоками.

Основні функції логістики полягають у забезпеченні надходження потрібної продукції, потрібної якості, в потрібній кількості, в потрібне місце, у потрібний час, потрібному споживачеві за узгодженою ціною.

Виходячи з цього, логістика охоплює весь виробничий процес виготовлення, накопичення, розподілу, перевезення та реалізації продукції, починаючи із заготовлення сировини, напівфабрикатів і матеріалів, закінчуючи доставкою цієї продукції споживачам.

Хоча процес надання послуг поштового зв'язку не пов'язаний із виробництвом продукції, у ньому присутні численні виробничі операції зі збирання, приймання, оброблення, сортування, укрупнення, пакування, накопичування, збереження, обмінювання, перевезення, доставки поштових одиниць. Зазначені операції можна розглядати як відповідні аналоги операцій з виробництва продукції [1].

За 20 років у світі відбулася кардинальна трансформація галузі поштового зв'язку. Якщо раніше переважна частина поштових відправлень відсилалася приватними клієнтами приватним клієнтам (так звані "С2С-відправлення"; customer to customer), то з розвитком мобільного зв'язку та інтернету частка цих відправлень впала з 90% до 10%, і продовжує скорочуватися.

Частка посилок, що відправляються підприємствами (В2В і В2С-відправлення; business to business, business to customer відповідно), не просто виросла пропорційно, а призвела до багаторазового зростання поштових ринків. У багатьох країнах саме розвинена поштова інфраструктура стала новим драйвером розвитку торгівлі та підприємництва взагалі [2].

Компаніям, які працюють у галузі поштової логістики, притаманні всі види ризиків підприємницької діяльності: ризик, пов'язаний з господарською діяльністю; ризик, пов'язаний з особистісними якостями підприємця; ризик,

пов'язаний з браком і неповнотою інформації про стан зовнішнього середовища.

Компанії поштової логістики працюють над зменшенням впливів на свою діяльність ризиків виробничих, які пов'язані з невиконанням підрядником своїх зобов'язань по договору перед ними; фінансових, що пов'язані з невиконанням контрагентом своїх фінансових зобов'язань перед ними; інвестиційних – пов'язаних з можливістю знецінення інвестиційно-фінансового портфеля; валютних – загроза втрат, пов'язаних зі зміною курсів іноземних валют під час здійснення угод з їх купівлі-продажу; ринкових, що пов'язані з можливим коливанням ринкових відсоткових ставок як національної грошової одиниці, так і іноземних валют; портфельних – що пов'язані з імовірністю втрат за окремими видами цінних паперів, а також за всіма категоріями кредитів.

Отже, поштова логістика – це практична діяльність з управління операціями збирання, сортування, пакування, накопичування, збереження, обміну, перевезення, доставки тощо поштових відправлень в умовах ризику і неповноти інформації про стан зовнішнього середовища, в межах якої для компаній-операторів поштового зв'язку повинні будуватись оптимальні схеми магістрального обміну та сполучення, оптимальні схеми маршрутів і графіків адресного обслуговування, ефективно організовуватись інші виробничі та невиробничі процеси, а такі компанії повинні отримувати прибуток.

З усієї широти поняття поштової логістики виокремимо послугу, що бурхливо розвивається останніми роками з розвитком дистанційної торгівлі, розвитком e-commerce, відкриттям усе нових і нових інтернет-магазинів, поступовим, але впевненим переходом продажів із offline в online. Це послуга кур'єрської доставки.

Послуга кур'єрської доставки передбачає: забір відправлення кур'єром удома або в офісі; доставку кур'єром відправлення на домашню адресу або в офіс; можливість самостійно здати або отримати відправлення у дільниці кур'єрської доставки. Тобто зазначена послуга передбачає пересилання відправлень від дверей до дверей, від

складу до складу та за всіма можливими їх комбінаціями.

Як правило, компанія кур'єрської доставки надає свої клієнтам такі додаткові послуги: доставка відправлень з оплатою при врученні (з послугою післяплати); постійний контроль руху відправлень (sms-інформування про статус відправлень, on-line відстеження на корпоративному сайті); фінансова відповідальність за цілісність відправлень; фінансова відповідальність за дотримання термінів доставки; зворотна доставка документів та тари; зберігання відправлень на складі; індивідуальне погодження дати і термінів доставки відправлень; електронний документообіг; безготівковий або готівковий розрахунок; оперативна інформація у будь-який потрібний момент (безкоштовне інформаційно-довідкове обслуговування).

У галузі поштової логістики треба дотримуватися відповідної термінології та юридичної грамотності.

Поштове відправлення (ПВ) – це відправлення з ваго-габаритними та іншими характеристиками, які встановлені поштовим законодавством України, і оформлене для пересилання від фізичної особи до фізичної або юридичної особи (С2С, С2В) або від юридичної особи до фізичної або юридичної особи (В2С, В2В) в межах України, в тому числі відправлення з післяплатою.

Міжнародне поштове відправлення (МПВ) – це поштове відправлення, яке оформлене для пересилання з-за кордону в Україну чи з України за кордон згідно із поштовим та митним законодавством України та правилами Всесвітнього поштового союзу, в тому числі відправлення з післяплатою.

Поштові та міжнародні поштові відправлення ми звикли називати посылками.

Вантаж – це будь-який товар, що не заборонений до пересилання законодавством України, і оформлений для пересилання від фізичної особи до фізичної або юридичної особи (С2С, С2В) або від юридичної особи до фізичної або юридичної особи (В2С, В2В) в межах України.

Для простоти все це разом називатимемо відправленнями [3].

Отже, широка проблема, що підлягає розгляду у цій статті, – як побудувати підприємство поштової логістики, що надаватиме послугу кур'єрської доставки оптимально для себе та для споживачів цієї послуги; як побудувати магістральний рух і адресне обслуговування клієнтів з найменшими витратами; як зробити послугу кур'єрської доставки прибутковою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Транспортну логістику поштових відправлень і вантажів в найзагальнішому випадку можна поділити на дві складові: магістральну складову і складову адресного обслуговування. Магістральна складова є умовно простою для аналізу і моделювання та досить детально описана у працях [1, 4, 5].

Магістральну складову транспортної логістики потрібно буде об'єднати зі складовою адресного обслуговування в подальших дослідженнях для побудови комплексних моделей організації діяльності підприємств поштової логістики.

Про складову адресного обслуговування, дослідження розподілу кількості відправлень за сервісами "до складу" і "до дверей" загалом по Україні, а також розподіл цієї кількості за даними видами сервісу за основними перевізниками – учасниками ринку поштової логістики України зустрічаємо у [6].

Якісно новою у сфері поштової логістики є послуга fulfillment [7], яка передбачає самостійне комплектування перевізником поштових відправлень з наданих відправником за асортиментом та кількістю предметів. Так компанії-відправники, а особливо інтернет-магазини, передають послугу комплектації замовлень на аутсорсинг компаніям-перевізникам, оптимізуючи тим виробничі та невиробничі процеси всередині своїх підрозділів або просто ліквідуючи їх як такі.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є вироблення рекомендацій щодо оброблення та систематизації вхідної інформації зовнішнього середовища для побудови моделей оптимізації адресного обслуговування споживачів службами кур'єрської доставки. Іншими словами, для побудови оптимального плану розподілу вантажів і поштових відправлень за кур'єрами та автомобілями, який би забезпечив мінімальні сумарні витрати компанії – поштово-логістичного оператора.

У цій статті говоримо про обґрунтування та адміністрування процесу мінімізації витрат на основі вхідної зовнішньої інформації, економіко-математичне його моделювання – завдання наших майбутніх досліджень.

Для досягнення цієї мети необхідно:

1) розглянути типову організаційну структуру Операційного департаменту компанії-оператора поштового зв'язку;

2) проаналізувати типові форми планування кількості надходження поштових відправлень і вантажів у логістичну систему компанії; принципи побудови й аналізу типових форм планування;

3) побудувати схему процесу прийняття управлінських рішень на основі наданих форм планування;

4) дати рекомендації щодо методів і способів побудови локальних логістичних систем і ланцюгів руху відправлень у загальній логістичній системі компанії-оператора поштового зв'язку.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо за класифікаційну ознаку сегменту бізнесу, в якому обслуговується відправлення, взяти взаємовідношення відправник/отримувач, а за класифікаційну ознаку формату відправлень, що здійснюють рух в логістичній системі поштово-логістичного оператора, взяти ваго-габаритні характеристики цих відправлень, то найбільш

характерна з практичного погляду схема взаємозв'язків сегментів бізнесу та форматів відправлень буде виглядати так (табл. 1).

Отже, поштово-логістичний оператор може здійснювати аналіз надходження відправлень у систему та їх доручення отримувачам, аналіз

кількості відправлень з ознакою "до складу" чи "до дверей", аналіз завантаження магістрального транспорту тощо за критерієм належності відправлень до сегмента бізнесу чи до певного формату.

Таблиця 1

Взаємозв'язок сегментів бізнесу та форматів відправлень

Сегмент \ Формат	C2C	C2B	B2C	B2B	Вага
Конверт	так	так	так	так	до 1 кг
Бандероль	так	так	так	так	до 5 кг
ПВ	так	так	так	так	до 50 кг
МПВ	так	ні	так	ні	до 50 кг
Вантаж	ні	ні	ні	так	до 750 кг

Операційний департамент поштово-логістичного оператора, як правило, очолює операційний директор (за рідкими винятками). Операційний директор, згідно із загальною організаційною структурою компанії, підпорядковується Генеральному директору і має у підпорядкуванні кілька підрозділів.

Типову організаційну структуру Операційного департаменту можемо зобразити за допомогою такої схеми (рис. 1).

Фактичні надходження за попередній відрізок у періоді планування (день, тиждень, місяць), а також прогноз на наступний відрізок до

закінчення періоду планування (день, тиждень, місяць) необхідно відображати в окремих формах планування кількості надходжень: для поштових відправлень і для вантажів.

Матриця форми планування для поштових відправлень будується в розрізі кожного контрагента – клієнта компанії, а матриця форми планування для вантажів повинна охоплювати регіон їх входу в загальну логістичну систему компанії. Приклади побудови таких форм відображено у таблицях 2 і 3 відповідно



Рис. 1. Типова організаційна структура Операційного департаменту

Таблиця 2

Форма планування кількості надходження поштових відправлень

План / Факт, грн. з ПДВ або шт.		Станом на		Дата		
Поштові відправлення						
Відправлено, днів						
Залишилось, днів						
Кількість днів у періоді планування						
Резидент	Група	Клі-єнт	План	Факт	Прогноз	%
<b>Зовнішні</b>			$Z_{pl} = \sum_{i=1}^m x_i + \sum_{k=1}^p a_k$	$Z_{\beta} = \sum_{i=1}^m \varphi_i + \sum_{k=1}^p \alpha_k$	$Z_{\pi} = \sum_{i=1}^m \pi_i + \sum_{k=1}^p \tau_k$	$Z_{\rho} / Z_{pl} \cdot 100$
	<b>Основні</b>		$\sum_{i=1}^m x_i$	$\sum_{i=1}^m \varphi_i$	$\sum_{i=1}^m \pi_i$	$\frac{\sum_{i=1}^m \varphi_i}{\sum_{i=1}^m x_i} \cdot 100$
		1	$x_1$	$\varphi_1$	$\pi_1$	$\frac{\varphi_1}{x_1} \cdot 100$
		2	$x_2$	$\varphi_2$	$\pi_2$	$\frac{\varphi_2}{x_2} \cdot 100$
		i	$x_i$	$\varphi_i$	$\pi_i$	$\frac{\varphi_i}{x_i} \cdot 100$
		m	$x_m$	$\varphi_m$	$\pi_m$	$\frac{\varphi_m}{x_m} \cdot 100$
	<b>Інші</b>		$\sum_{k=1}^p a_k$	$\sum_{k=1}^p \alpha_k$	$\sum_{k=1}^p \tau_k$	$\frac{\sum_{k=1}^p \alpha_k}{\sum_{k=1}^p a_k} \cdot 100$
		1	$a_1$	$\alpha_1$	$\tau_1$	$\frac{\alpha_1}{a_1} \cdot 100$
		2	$a_2$	$\alpha_2$	$\tau_2$	$\frac{\alpha_2}{a_2} \cdot 100$
		k	$a_k$	$\alpha_k$	$\tau_k$	$\frac{\alpha_k}{a_k} \cdot 100$
		p	$a_p$	$\alpha_p$	$\tau_p$	$\frac{\alpha_p}{a_p} \cdot 100$
<b>Внутрішні</b>			$V_{pl} = \sum_{j=1}^n y_j + \sum_{l=1}^q b_l$	$V_{\beta} = \sum_{j=1}^n \psi_j + \sum_{l=1}^q \beta_l$	$V_{\pi} = \sum_{j=1}^n \xi_j + \sum_{l=1}^q \mu_l$	$V_{\rho} / V_{pl} \cdot 100$

			$\sum_{j=1}^n y_j$	$\sum_{j=1}^n \psi_j$	$\frac{\sum_{j=1}^n \psi_j}{\sum_{j=1}^n y_j} \cdot 100$	$\sum_{j=1}^n \xi_j$	$\frac{\sum_{j=1}^n \xi_j}{\sum_{j=1}^n y_j} \cdot 100$
<b>Основні</b>	1		$y_1$	$\psi_1$	$\frac{\psi_1}{y_1} \cdot 100$	$\xi_1$	$\frac{\xi_1}{y_1} \cdot 100$
	2		$y_2$	$\psi_2$	$\frac{\psi_2}{y_2} \cdot 100$	$\xi_2$	$\frac{\xi_2}{y_2} \cdot 100$
	j		$y_j$	$\psi_j$	$\frac{\psi_j}{y_j} \cdot 100$	$\xi_j$	$\frac{\xi_j}{y_j} \cdot 100$
	n		$y_n$	$\psi_n$	$\frac{\psi_n}{y_n} \cdot 100$	$\xi_n$	$\frac{\xi_n}{y_n} \cdot 100$
<b>Інші</b>			$\sum_{i=1}^s b_i$	$\sum_{i=1}^s \beta_i$	$\frac{\sum_{i=1}^s \beta_i}{\sum_{i=1}^s b_i} \cdot 100$	$\sum_{i=1}^s \mu_i$	$\frac{\sum_{i=1}^s \mu_i}{\sum_{i=1}^s b_i} \cdot 100$
	1		$b_1$	$\beta_1$	$\frac{\beta_1}{b_1} \cdot 100$	$\mu_1$	$\frac{\mu_1}{b_1} \cdot 100$
	2		$b_2$	$\beta_2$	$\frac{\beta_2}{b_2} \cdot 100$	$\mu_2$	$\frac{\mu_2}{b_2} \cdot 100$
	l		$b_l$	$\beta_l$	$\frac{\beta_l}{b_l} \cdot 100$	$\mu_l$	$\frac{\mu_l}{b_l} \cdot 100$
<b>РАЗОМ</b>	s		$b_s$	$\beta_s$	$\frac{\beta_s}{b_s} \cdot 100$	$\mu_s$	$\frac{\mu_s}{b_s} \cdot 100$
			$PL = Z_{pl} + V_{pl}$	$FT = Z_{ft} + V_{ft}$	$FT / PL \cdot 100$	$PR = Z_{pr} + V_{pr}$	$PR / PL \cdot 100$

Таблиця 3

Форма планування кількості надходження вантажів

План / Факт, грн. з ПДВ або шт. вантажі		Станом на		Дата			
Відправлено, днів							
Зачинилось, днів							
Кількість днів у періоді планування							
Регіон	Резон	Підрозділ	План	Факт	%	Прогноз	%
Західний регіон		1	$Zh_p = \sum_{i=1}^m x_i$	$Zh_f = \sum_{i=1}^m \varphi_i$	$\sum_{i=1}^m \frac{\varphi_i}{x_i} \cdot 100$	$Zh_p = \sum_{i=1}^m \pi_i$	$\sum_{i=1}^m \frac{\pi_i}{x_i} \cdot 100$
		2	$x_1$	$\varphi_1$	$\frac{\varphi_1}{x_1} \cdot 100$	$\pi_1$	$\frac{\pi_1}{x_1} \cdot 100$
		l	$x_2$	$\varphi_2$	$\frac{\varphi_2}{x_2} \cdot 100$	$\pi_2$	$\frac{\pi_2}{x_2} \cdot 100$
		m	$x_l$	$\varphi_l$	$\frac{\varphi_l}{x_l} \cdot 100$	$\pi_l$	$\frac{\pi_l}{x_l} \cdot 100$
Резон			$x_m$	$\varphi_m$	$\frac{\varphi_m}{x_m} \cdot 100$	$\pi_m$	$\frac{\pi_m}{x_m} \cdot 100$
			$Cn_{pl} = \sum_{k=1}^p a_k$	$Cn_{pf} = \sum_{k=1}^p \alpha_k$	$\sum_{k=1}^p \frac{\alpha_k}{a_k} \cdot 100$	$Cn_{pr} = \sum_{k=1}^p \tau_k$	$\sum_{k=1}^p \frac{\tau_k}{a_k} \cdot 100$
		l	$a_1$	$\alpha_1$	$\frac{\alpha_1}{a_1} \cdot 100$	$\tau_1$	$\frac{\tau_1}{a_1} \cdot 100$
		2	$a_2$	$\alpha_2$	$\frac{\alpha_2}{a_2} \cdot 100$	$\tau_2$	$\frac{\tau_2}{a_2} \cdot 100$
Центральний регіон		k	$a_k$	$\alpha_k$	$\frac{\alpha_k}{a_k} \cdot 100$	$\tau_k$	$\frac{\tau_k}{a_k} \cdot 100$
		p	$a_p$	$\alpha_p$	$\frac{\alpha_p}{a_p} \cdot 100$	$\tau_p$	$\frac{\tau_p}{a_p} \cdot 100$
			$Pd_{pl} = \sum_{j=1}^n y_j$	$Pd_{pf} = \sum_{j=1}^n \psi_j$	$\sum_{j=1}^n \frac{\psi_j}{y_j} \cdot 100$	$Pd_{pr} = \sum_{j=1}^n \xi_j$	$\sum_{j=1}^n \frac{\xi_j}{y_j} \cdot 100$

Південний регіон	1	$y_1$	$\psi_1$	$\psi_1 / y_1 \cdot 100$	$\xi_1$	$\xi_1 / y_1 \cdot 100$
	2	$y_2$	$\psi_2$	$\psi_2 / y_2 \cdot 100$	$\xi_2$	$\xi_2 / y_2 \cdot 100$
	$j$	$y_j$	$\psi_j$	$\psi_j / y_j \cdot 100$	$\xi_j$	$\xi_j / y_j \cdot 100$
	$n$	$y_n$	$\psi_n$	$\psi_n / y_n \cdot 100$	$\xi_n$	$\xi_n / y_n \cdot 100$
Разом		$Sh_{\mu} = \sum_{j=1}^n b_j$	$Sh_{\beta} = \sum_{j=1}^n \beta_j$	$\sum_{j=1}^n \beta_j / \sum_{j=1}^n b_j \cdot 100$	$Sh_{\mu} = \sum_{j=1}^n \mu_j$	$\sum_{j=1}^n \mu_j / \sum_{j=1}^n b_j \cdot 100$
Східний регіон	1	$b_1$	$\beta_1$	$\beta_1 / b_1 \cdot 100$	$\mu_1$	$\mu_1 / b_1 \cdot 100$
	2	$b_2$	$\beta_2$	$\beta_2 / b_2 \cdot 100$	$\mu_2$	$\mu_2 / b_2 \cdot 100$
	$l$	$b_l$	$\beta_l$	$\beta_l / b_l \cdot 100$	$\mu_l$	$\mu_l / b_l \cdot 100$
	$s$	$b_s$	$\beta_s$	$\beta_s / b_s \cdot 100$	$\mu_s$	$\mu_s / b_s \cdot 100$
РАЗОМ		$PL = Zh_{\mu} + CN_{\mu} + Pd_{\mu} + Sh_{\mu}$	$FT = Zh_{\beta} + CN_{\beta} + Pd_{\beta} + Sh_{\beta}$	$PR = Zh_{\mu} + CN_{\mu} + Pd_{\mu} + Sh_{\mu}$	$PR / PL \cdot 100$	



Форми планування кількості надходження поштових відправлень і вантажів у загальну логістичну систему компанії за наведеними прикладами Комерційний департамент компанії подає в Операційний департамент на щоденній основі.

На початок операційного дня прогноз попереднього дня, що вже став фактом, уточнюється на основі фактичних надходжень за попередній день і фіксується; прогноз на поточний операційний день будується або лінійно на основі зафіксованих історичних даних, або на основі інформації із зовнішнього середовища, отриманої із різноманітних джерел, або, як правило, обома способами паралельно.

На основі форм планування на поточний операційний день Операційний департамент приймає рішення щодо організації руху магістрального транспорту, а також схем організації адресного обслуговування філією мережею.

На основі форм планування на момент закінчення періоду планування (наприклад, місяця) Фінансовий департамент буде план надходжень і витрат грошових коштів, різного роду платіжні календарі, а також формує звітність щодо прибутків і витрат компанії.

Загальна схема процесу прийняття управлінських рішень на основі форм планування кількості надходження поштових відправлень і вантажів має наступний вигляд (рис. 2).



Рис. 2. Загальна схема процесу прийняття управлінських рішень

#### Висновки:

- поштова логістика забезпечує управління типовими операціями обробки поштових відправлень і вантажів в умовах ризику та невизначеності з метою забезпечення отримання прибутку компаніями-операторами поштового зв'язку;
- надходження поштових відправлень і вантажів у загальну логістичну систему поштово-логістичного оператора відображаються в різних формах, що мають різний принцип побудови: за основними відправниками, за регіонами прийняття до перевезення;
- надходження поштових відправлень і вантажів у загальну логістичну систему поштово-логістичного оператора необхідно прогнозувати на щоденній основі; фактичні надходження минулих періодів прогнозування треба фіксувати як

історичні дані, на основі яких постійно уточнюється щоденний прогноз;

- на базі інформації щодо надходження поштових відправлень і вантажів протягом поточного операційного дня, операційний менеджмент компанії-оператора поштового зв'язку приймає управлінські рішення щодо руху магістрального транспорту й організації адресного обслуговування кінцевими філіями;

- подальшими дослідженнями є економіко-математичне моделювання оптимального розподілу поштових відправлень і вантажів за маршрутами магістрального транспорту та транспорту адресного обслуговування.

#### Список літератури

1. Ящук Л.О. Логістика поштового зв'язку : [навч. посіб.] / Ящук Л.О. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 228 с.
2. Про сучасні ринки, майбутні зміни і давні обіцянки "Укрпошти" [Електронний ресурс] / Паньків Михайло Петрович // Українська правда. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2014/05/26/457821/>

3. Логістичні компанії [Електронний ресурс] / Invest in Lviv region. – Режим доступу : [http://www.invest-lvivregion.com/логістичні\\_компанії\\_ua\\_283cms.htm](http://www.invest-lvivregion.com/логістичні_компанії_ua_283cms.htm).

4. Романич І.Б. Аналіз формування собівартості автомобільних вантажних перевезень у національному та міжнародному сполученні / Романич І.Б. // Науково-виробничий журнал „Держава та регіони”. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2011. – С. 137-141.

5. Международные автоперевозки Украины [Електронний ресурс] / Aitico. – Режим доступу : [http://www.aitico.com/index.php?option=com\\_content&v](http://www.aitico.com/index.php?option=com_content&v)

[iew](#)

[=category&layout=blog&id=43&Itemid=162&lang=ru.](#)

6. Стан і перспективи ринку поштової логістики в Україні [Електронний ресурс] / Aitico. – Режим доступу : [http://www.aitico.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=137:2012-07-04-06-44-24&catid=43:news&Itemid=163&lang=ru.](http://www.aitico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=137:2012-07-04-06-44-24&catid=43:news&Itemid=163&lang=ru)

7. Эксперты чекають зростання сегменту fulfillment на ринку поштових послуг на 40% [Електронний ресурс] / Інформаційне агентство УНІАН. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/transport/656961-eksperti-chekayut-zrostannya-segmentu-fulfillment-na-rinku-poshtovih-poslug-na-40.html>.

#### Анотація

Игорь Романыч

### ПОШТОВАЯ ЛОГИСТИКА: МЕНЕДЖМЕНТ И АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Исследована сутність поштової логістики и кур'єрської доставки, осуществлена сегментация бизнеса поштовой логістики по критерию отправитель-получатель, проклассифицированы отправления поштовологістических операторов по принадлежности к тому или иному формату, описаны формы планирования количества поступления почтовых отправлений и грузов в общую логістическую систему компании – оператора почтовой связи – с целью построения процесса принятия решений относительно операционной деятельности компании.*

**Ключевые слова:** почтовая логістика, кур'єрская доставка, C2C, C2B, B2C, B2B, почтовое отправление, груз, посылка, магистраль, адресное обслуживание, операционный департамент, форма планирования количества отправлений.

#### Summary

Ihor Romanych

### POSTAL LOGISTIC: MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF OPERATIONS

*The essence of postal logistic and courier's delivery is investigated in the article, segmentation of postal logistic business on the criterion "sender-recipient" is carried out, parcels of postal-logistic operators are classified after weight, the planning forms of amount of postal mails and loads receipt into the general logistic system of postal company are described, processes of decision making concerning to operating activity of company are constructed.*

**Keywords:** postal logistic, courier's delivery, C2C, C2B, B2C, B2B, postal mail, load, parcel, interurban transport report, address service, operations department, form of parcels amount planning.

## ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Розкрито особливості інституту медицини, її вплив на економічний розвиток, шляхи взаємодії з економічними інститутами; узагальнено й висвітлено об'єкти та суб'єкти ринку медичних послуг, специфіку медичних послуг, їх місце у системі послуг охорони здоров'я.*

**Ключові слова:** ринок, медична послуга, контрагенти, система охорони здоров'я.

**Постановка проблеми.** Сьогодні медична допомога населенню надається значною кількістю медичних працівників і лікувальних закладів, що утворюють складну, багатокомпонентну організаційну структуру. Від раціонального розподілу її складових, передусім обсягів медичних послуг, залежить ефективність медичного обслуговування пацієнтів: забезпечення раціонального використання ресурсів з позиції досягнення найкращих кінцевих результатів – оптимальних показників здоров'я населення.

Удосконалення охорони здоров'я в сучасному світі є відповіддю на виклики постіндустріальної економіки, а також логічним наслідком удосконалення демократичних інститутів. В умовах формування інноваційного типу розвитку висуваються принципово нові вимоги до якості людського капіталу і водночас зростає необхідність нейтралізації ризиків, породжуваних виробництвом, для підвищення якості життя людей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості ринку медичних послуг, риси сучасного ринку медичних послуг, його відмінності від традиційного ринку та характеристику учасників ринку медичних послуг розглядали такі зарубіжні вчені, як Б. Броуер, Дж. Б'юкенен, Дж. Гендерсон, В. Гроот, Е. Джакубовські, А. Джульєр, К. Ерроу, С. Еффорд, Дж. Ірвін, Е. Клевер, А. Козикевич, Е. Магуайр, Дж. Монтгомері, Е. Моссіалос, Г. Муні, М. Нуїгтем, Д. Перкінз, Т. Райс, Р. Салтман, Дж. Стігліц, А. Уагстафф, О. Уільямсон, Дж. Фігейрайс і багато інших.

**Виклад основного матеріалу.** Перехід галузі охорони здоров'я на ринкові відносини зумовлений загальними економічними змінами в суспільстві. Однак ринкові перетворення в охороні здоров'я пострадянських країн спричинені й відбулися під впливом внутрішніх реформ, а саме: запровадження медичного страхування і розвитку платних послуг.

Чинники зовнішнього середовища і внутрішній стан людини породжують певний спектр потреб і приводять до формування системи відповідних пропозицій по задоволенню потреб. Виділяються три групи (комплекси) основних потреб людини і потреб, пов'язаних з необхідністю придбання товарів і послуг: потреба жити; потреба бути здоровим зі збереженням працездатності, що формує бажання відновлення здоров'я в разі тимчасової втрати працездатності та бажання

зберегти часткову працездатність за наявності інвалідності; потреба найвищої міри свободи життєдіяльності (фізіологічної, психосоматичної, соціальної), коли потреба характеризується бажанням досягнення найвищого ступеня «якості життя».

Ринок галузі охорони здоров'я являє собою сукупність наявних і потенційних товарів і послуг, спрямованих на захист і відновлення здоров'я [1]. До таких відносяться ринки:

1. медичних послуг.
2. Ринок лікарських препаратів.
3. Ринок предметів та послуг у галузі санітарії та гігієни.
4. Ринок нетрадиційних методів лікування та оздоровлення.
5. Ринок медичної техніки.
6. Ринок медичних технологій.
7. Ринок медичного страхування.
8. Ринок наукових медичних ідей.
9. Ринок праці медичного персоналу.
10. Ринок освітніх послуг у галузі охорони здоров'я [1].

У маркетингових системах охорони здоров'я в Україні немає місця такому поняттю, як медична допомога, а існує елемент ринку – медична послуга. Серед безлічі визначень медичних послуг найбільш загальним є визначення С.О. Столярова: «Медична послуга – це будь-яке професійна дія, спрямована на зміну або збереження фізичного або психічного здоров'я, з метою одержання користі її споживачем (пацієнтом) в тій чи іншій формі». Медична послуга є об'єктом ринку медичних послуг. Медична послуга – це послідовно визначені дії або комплекс дій медичних працівників, спрямованих на профілактику, лікування, захворювання та реабілітацію, які мають самостійне закінчене значення і певну ціну [1]. Зазначимо ряд характеристик медичних послуг, які відрізняють ринок медичних послуг від ринку послуг:

1. Невідчутність: медичні послуги неможливо побачити, спробувати на відчуття, дізнатися до моменту придбання. Пацієнт, який прийшов на прийом до лікаря, не може заздалегідь знати результату відвідування. Він змушений вірити лікареві на слово.

2. Невіддільність від джерела, чи то лікар, медсестра або медичне обладнання. Візьмемо, наприклад, відвідування відомого фахівця-психіатра. Послуга буде вже не тією, якщо його

замінить менш відомий спеціаліст або навіть новачок.

3. Непостійність якості, що залежить від постачальників і місця надання послуги. Відомий фахівець надасть більш кваліфіковану допомогу, ніж молодий лікар. Але і один і той же фахівець може надавати послуги по-різному залежно від настрою та свого фізичного стану. Тому постачальник послуг повинен постійно стежити за ступенем задоволеності клієнтури через систему опитувань і проведення перевірок.

4. Незбережність. Медичні послуги виробляються, реалізуються і споживаються одночасно. Система попереднього запису на прийом, чітке дотримання розкладу роботи медичного персоналу – всі ці заходи дозволяють розрахувати максимальне завантаження медичного закладу і відповідно скоординувати маркетингові зусилля [3].

Існують три основні напрями зі специфічними формами пропозиції медичних послуг і задоволення медичних потреб.

I. Лікарські пропозиції медичних послуг із збереження життя (зокрема, в перинатальному періоді, при екстремальних ургентних станах, загрозливих для життя пацієнта, в похилому віці, паліативні медичні послуги при невиліковних захворюваннях тощо). Умовно цей сегмент ринку здоров'я називається «маркетинговим сегментом життя».

II. Лікарські пропозиції медичних послуг з метою повернення здоров'я, відновлення і збереження певного рівня працездатності при її тимчасовій втраті. Цей сегмент ринку здоров'я умовно названо «маркетинговим сегментом хвороб». Види медичних послуг у цьому сегменті розподіляються за напрями:

- медичні послуги, спрямовані на лікування гострих і профілактика загострень хронічних захворювань;

- медичні послуги, спрямовані на недопущення переходу тимчасової втрати працездатності в стійку (інвалідність);

- медичні послуги із збереження і підтримки певного ступеня хронічних станів та інвалідності.

III. Медичні послуги, що зберігають і підтримують стан здорового організму.

До цього сегмента відносяться імунопрофілактика, диспансеризація, косметологічні послуги тощо. Цей сегмент характеризується як «маркетинговий сегмент здоров'я» [7].

Особливості ринку медичних послуг полягають у специфічності праці медичних працівників, коли збереження життя пацієнта, гуманітарна місія охорони здоров'я і етична сторона лікарської діяльності набагато переважають економічну доцільність і рентабельність медичної діяльності [2]. Ринок медичних послуг має такі особливості:

- кваліфікаційні вимоги, що призводять до обмеження кількості практикуючих лікарів;

- специфічні вимоги, що призводять до обмеження кількості лікарень, які можуть диктувати певну цінову політику;

- недосконалість та специфічність конкуренції, що робить неможливим залучення покупців за рахунок зменшення ціни;

- медичні послуги різномірні, їх важко зіставити;

- немає прямого зв'язку між ціною та витратами споживача, значну частину яких сплачує третя сторона (родичі, працедавці за умови добровільного медичного страхування або надання соціального бонуса);

- наявність зовнішніх ефектів (екстерналій), надання медичних послуг діє ефективно не тільки на покупців цих послуг, а й на інших осіб.

У системі ринкових відносин виокремлюють 4 групи контрагентів ринку медичних послуг, між якими реалізуються основні види господарчих зв'язків і економічних відносин. Із розвитком елементів ринкових відносин з'явилося поняття медичного суб'єкта, як виробника медичних послуг. Отже, медичний суб'єкт – виробник медичних послуг – зареєстрований та ліцензований в установленому порядку лікувально-профілактичний заклад будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, який надає медичні послуги [6].

Світова практика організації охорони здоров'я вказує на чітке розмежування лікувально-профілактичних закладів за рівнями надання медичної допомоги, що дає змогу наблизити первинну медико-санітарну допомогу до населення, в закладах охорони здоров'я надавати медичну допомогу відповідного рівня більш раціонально використовувати ресурси. Отже, первинна медична допомога надається в медичних пунктах, сільських лікарських амбулаторіях, амбулаторіях загальної практики (сімейної медицини), центрах первинної медико-санітарної допомоги і передбачає надання первинної внутрішньо - лікарняної допомоги медичними працівниками, які працюють під керівництвом лікаря загальної практики (сімейного лікаря) та первинної лікарської медичної допомоги, що включає експрес-діагностику, визначення маршрутів пацієнтів для надання вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги та санаторно-курортного лікування, лікування основних найпоширеніших захворювань, травм і отруєнь, профілактичні заходи.

Вторинна (спеціалізована) медична допомога передбачає спеціалізовані медичні послуги, що у плановому порядку та у невідкладних (екстрених) випадках надаються в амбулаторних умовах та в лікарнях і не включають внутрішньо лікарняної та високотехнологічні стаціонарні медичні послуги, які належать до рівня третинної (внутрішньо лікарняної) медичної допомоги.

Лікарні, які надають вторинну медичну допомогу, поділяють на п'ять типів:

1. Лікарня інтенсивної допомоги – надання цілодобової медичної допомоги хворим з гострими

станами, що потребують високої інтенсивності лікування та догляду (наприклад, інфаркт міокарда, інсульт, гостра кровотеча тощо). Ресурсне забезпечення лікарень цього типу потребує інтенсивних технологій, спеціалізованого, діагностичного та лікувального обладнання, наявності служби реанімації та інтенсивної терапії, служби екстреної діагностики.

2. Лікарня планового лікування хронічних хворих – проведення повторних курсів терапії або доліковування з використанням стандартних схем лікування.

3. Лікарня відновного лікування – відновлення функцій, що зазнали порушення від захворювання чи травми, з метою попередження інвалідності та/або реабілітації інвалідів, які потребують спеціального обладнання (фізіотерапевтичного, тренажерів для лікувальної фізкультури тощо).

4. Хоспіси – надання паліативної допомоги та психологічної підтримки термінальним (безнадійно) хворим, наявність спеціального оснащення для надання допомоги і догляду, а також спеціально підготовленого, переважно сестринського, персоналу та широке залучення волонтерів.

5. Лікарня медико-соціальної допомоги – догляд та надання соціальної і паліативної допомоги хронічним хворим, мінімальне забезпечення діагностичним та лікувальним обладнанням, спеціально підготовлений середній медичний персонал та соціальні працівники.

Третинна (високотехнологічна) медична допомога передбачає діагностичні та лікувальні медичні послуги, які недоступні на рівні первинної та вторинної (спеціалізованої) допомоги, і надається з використанням високотехнологічного обладнання за направленням служб вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги. Клінічна база закладу третинної медичної допомоги передбачає її використання для проведення пріоритетних наукових досліджень та до – і післядипломної підготовки медичних працівників [8].

Контрагентами ринку медичних послуг виступають:

– інші заклади охорони здоров'я, які беруть участь у реалізації складного лікувально-діагностичного процесу (постачальники лікарських засобів, товарів медичного призначення, фірми, які реалізують і обслуговують медичну техніку, організації охорони здоров'я, до яких при необхідності звертаються, щоб отримати консультацію вузьких спеціалістів, тощо);

– фінансово-кредитні організації, які надають такі банківські послуги, як лізинг і факторинг, проводять кредитування, виконують посередницькі послуги добровільного медичного страхування;

– держава залучає заклади охорони здоров'я до виконання урядових програм у галузі охорони здоров'я, надає податкові пільги;

– громадяни - група, неоднорідна за своїм складом, функціями в реалізації господарчих зв'язків в умовах ринку.

В Україні та інших країнах Східної та Центральної Європи для ринку медичних послуг характерна олігополія, що має такі характеристики:

1) невелика кількість конкурентів при значних вхідних бар'єрах у галузь нових лікувально-профілактичних закладів;

2) медична послуга в рамках економічних характеристик може бути як стандартизованою, так і диференційованою;

3) ефективність медичної допомоги потребує, щоб об'єм виробничих потужностей кожного лікувально-профілактичного закладу займав велику частку сукупного ринку медичних послуг. У зв'язку з цим – достатньо високий ступінь концентрації лікувально-профілактичних установ у рамках регіону, при якій сумарна частка чотирьох-восьми лікувально-профілактичних закладів не нижча 60 % загального обсягу потреб у медичних послугах;

4) вигідне розширення матеріально-технічної бази лікувально-профілактичної установи до великих розмірів через слабкість або відсутність поля привабливої і помірної конкуренції;

5) абсолютна вертикальна взаємозалежність лікувально-профілактичних установ, що нейтралізує ефективні механізми конкурентоспроможності;

6) переважно нецінова конкуренція при виробництві і споживанні медичних послуг у системі комунальної форми надання медичної допомоги [1].

Також можемо визначити низку позитивних та негативних рис ринку медичних послуг. До позитивних рис можемо віднести: підвищення якості медичного обслуговування, зокрема медичного сервісу; вільний доступ до методів і форм лікування; можливість і реалізація вибору будь-якого постачальника медичних послуг; можливість юридичного і економічного впливу в разі незадоволення або неякісного задоволення медичних потреб; заробіток медичного працівника, пов'язаний з результатами праці та задоволеністю пацієнта; правова й економічна захищеність як споживача, так і постачальника медичних послуг.

Негативні риси ринку медичних послуг можемо виділити такі: послаблення профілактичних заходів, неприйняття медичних послуг з високою часткою гуманітарної місії охорони здоров'я і низьким ступенем прямої економічної вигоди; дискримінація хворих соціально уразливих груп, що потребують медичної допомоги [5].

**Висновок.** Ринок медичних послуг являє собою суспільну форму організації та функціонування частини системи охорони здоров'я, що забезпечує економічні зв'язки різних суб'єктів – продавців, покупців цих послуг, а також посередників, що зумовлені не тільки медичними, але й економічними інтересами.

Список літератури

1. Шомникова А.В.. Ринок медичних послуг: проблеми ефективного використання маркетингового дослідження // А.В. Шомникова // Наукові праці НДФІ. – 2009. - №2. – с. 131-136.
2. Карасьова Т.В. Медичний маркетинг в сучасних умовах. – М., 1996.
3. Камінська Т.М. Ринок медичних послуг: формування та закономірності розвитку, 2006.
4. Жаркович М. Питання політики в області охорони здоров'я в колишніх соціалістичних країнах / Стратегія поліпшення систем охорони здоров'я в колишніх соціалістичних країнах. – М.,- 1998 – с.18-19.
5. Щепин О.П. Сучасний етап реформи охорони здоров'я і забезпечення доступності медичної допомоги в Російській Федерації / О.П. Щепин // Проблеми соціальної гігієни, охорони здоров'я й історії медицини, №3 – 1999 – с. 8.
6. Галкін Р.А. Маркетинг, лизин, логістика в охороні здоров'я. – “Перспектива”. - Самара – Санкт-Петербург, - 1998 – с.32.
7. Критерії класифікації закладів охорони здоров'я за рівнями надання медичної допомоги. Методичні рекомендації / Міністерство охорони здоров'я України. Український інститут стратегічних досліджень. – К., 2010. – 21 с.

Анотація

Ірина Гавриш

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ РИНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Раскрыты особенности института медицины, ее влияние на экономическое развитие, пути взаимодействия с экономическими институтами; обобщенно и раскрыто объекты и субъекты рынка медицинских услуг, раскрыта специфика медицинских услуг, их место в системе услуг здравоохранения.*

**Ключевые слова:** рынок, медицинская услуга, контрагенты, система здравоохранения.

Summery

Iryna Gavrysh

TRANSFORMATION OF MARKET STRUCTURE OF MEDICAL SERVICES

*Health Transition to a market economy caused by the general economic changes in the society. However, market reforms in health care caused by post-Soviet countries and were influenced by internal reforms, such as health paid services development. In this paper, the features of the Institute of Medicine and its impact on economic development through interaction with economic institutions; summarized and disclosed objects and subjects of medical service market and reveals the specifics of health care services, their place in the health services.*

**Keywords:** market, medical services, contractors, health care system.

## МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЗАЛЕЖНІСТЬ ВІД УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

*Розглядається сутність поняття «стратегія». Проаналізовано підходи до визначення маркетингової стратегії, охарактеризовано основні типи маркетингових стратегій. Сформовано перелік маркетингової стратегії залежно від зовнішнього середовища.*

**Ключові слова:** стратегія, маркетингова стратегія, захисна стратегія, розвиваюча стратегія, атакуюча стратегія.

**Постановка проблеми.** Нестабільність ринкового середовища, глобалізація світової економіки, обмеженість ресурсів, надлишок виробничих потужностей сприяє інтенсифікації конкуренції між усіма суб'єктами ринку. За таких умов ефективність розвитку підприємства істотно залежить від урахування тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовищ, орієнтації на споживача, адекватності управлінських рішень, що зумовлює необхідність формування гнучкої перспективної маркетингової стратегії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти формування маркетингових стратегій висвітлені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених: М. Портер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Ассель, Р. Фатхутдінов, А. Тімонін, Г. Хулей, Н. Куденко, І. Решетнікова та ін.

**Нерозв'язані раніше частини загальної проблеми.** Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок про те, що багато проблем у сфері організації стратегії маркетингової діяльності ще недостатньо вивчені, мало висвітлені в економічній літературі, в той час як рішення цих проблем стає обов'язковою умовою не тільки кожного підприємства, а й функціонування самого товарного ринку. Проблемними також залишаються неоднозначність трактування маркетингової стратегії, неповне визначення причинно-наслідкових зв'язків між внутрішнім і зовнішнім середовищами підприємства та маркетингової стратегії, яку вона реалізує.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є узагальнення й обґрунтування поняття маркетингової стратегії, вибору типу маркетингової стратегії в певних умовах зовнішнього середовища.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** У сучасних нестабільних і непередбачуваних умовах господарювання запорукою успішного функціонування підприємств виступає розробка й реалізація маркетингової стратегії. Термін «стратегія» в перекладі з давньогрецької означає «мистецтво полководця», тобто загальний план будь-якої діяльності, що охоплює тривалий період часу, спосіб досягнення складної мети. Відомий

учений у галузі менеджменту Мескон М. Х. дає своє визначення цього терміна: «стратегія є детальним усебічним комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та її досягнення» [1, с. 260]. І. Ансофф і М. Портер вважають, що стратегія показує, в якій сфері господарської діяльності діє компанія, в якому напрямі вона має намір розвиватися, і прагне зайняти конкурентну позицію в галузі [2; 3]. Фатхутдінов Р. А. визначає стратегію як програму, план, генеральний курс суб'єкта управління до досягнення нею стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності [4]. Формування стратегії є центральним етапом у процесі стратегічного управління. Серед існуючих різновидів стратегій маркетингова стратегія займає особливе місце. Вона є частиною загальної стратегії підприємства, частка якої, за міжнародними даними, складає близько 80 %.

У даний час існує безліч визначень поняття «маркетингова стратегія» (табл. 1).

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «маркетингова стратегія» з урахуванням сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств дозволяє нам визначити її як вектор дій підприємства і по відношенню до споживачів, і по відношенню до конкурентів.

Маркетингова стратегія довгострокова; є засобом реалізації маркетингових цілей підприємства; ґрунтується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; слугує основою для розробки загальної стратегії підприємства, а також його ринкової діяльності. В економічній літературі виділяють такі типи маркетингових стратегій [14, с. 57]:

– захисні стратегії (поліпшення іміджу підприємства, поліпшення характеристик товару, повне виконання зобов'язань з доставки, зміна стилю / оформлення товару / послуги, збільшення тривалості терміну служби товару, усунення недоліків товару тощо);

– розвиваючі стратегії (розширення асортименту товару, збільшення обсягу запропонованих послуг, пошук нових сфер застосування товару, розробка новинок);

– атакуючі стратегії (зміна політики ціноутворення, використання нових каналів продажів, пошук нових можливостей розподілу,

вихід на нові географічні, галузеві ринки).

Таблиця 1

**Визначення поняття «маркетингова стратегія» вітчизняними та зарубіжними авторами**

№ п/п	Автор	Трактовка терміна
1	Ф. Котлер, Г. Армстронг	Стратегія маркетингу головну увагу приділяє цільовим покупцям. Компанія вибирає ринок, поділяє його на сегменти, вибирає найбільш перспективні і концентрує свою увагу на обслуговуванні та задоволенні цих сегментів [5, с. 132]
2	Ж.-Ж. Ламбен	Маркетингові стратегії – це засоби досягнення маркетингових цілей з маркетинг-міксу [6]
3	Г. Ассель	Стратегія маркетингу – основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до покупки [7, с. 52]
4	Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пірсі	Маркетингова стратегія полягає в тому, щоб забезпечити відповідність можливостей компанії умов конкурентного ринку, на яких вона працює, не тільки на даний момент, але і на майбутнє [4, с. 39]
5	Тімонін А. М., Бровко Є. М.	Маркетингова стратегія – це ряд скоординованих дій, спрямованих на завоювання стійких конкурентних переваг [8, с. 50]
6	Решетнікова І. Л.	Маркетингова стратегія – найбільш важлива функціональна стратегія підприємства, яка є основою розробки стратегії загальнофірмової та бізнес-плану, вона охоплює всі господарські сферита функціональні підсистеми підприємства [9, с. 52]
7	Крюков А. Ф.	Стратегія маркетингу – це спосіб дій для досягнення маркетингових цілей [10, с. 34]
8	П. Дойл	Маркетингова стратегія – рішення в галузі маркетингу та інновацій, які визначають напрямок, у якому рухається компанія, виконуючи поставлені завдання [11, с. 50]
9	Уткин Е. А.	Стратегія маркетингу – це складова частина всього стратегічного управління підприємством. Основне завдання полягає в підтримці та розвитку процесу виробництва, інтелектуального потенціалу співробітників фірми, підвищенні асортименту та якості вироблених товарів, освоєнні нових ринків, збільшення збуту і, нарешті, підвищенні ефективності діяльності [12, с. 325]
10	Куденко Н. В.	Маркетингова стратегія – це вектор дій фірми зі створення її цільових ринкових позицій [13, с. 13]

Захисна стратегія полягає в прагненні підприємства утримувати свої позиції на ринку, протистояти основним конкурентам і не допускати спад.

Розвиваючі стратегії передбачають розширення асортименту товарів і послуг. Це не найбільші виробники, однак вони ростуть і

прагнуть збільшити свою частку на ринку.

Атакуючі стратегії спрямовані на залучення нових покупців товарів підприємства. Дані стратегії привабливі для підприємств, які активно борються за додаткових покупців.

Вибір кожної зі стратегій істотно залежить від умов зовнішнього середовища (табл. 2).

Таблиця 2

**Залежність вибору маркетингової стратегії від умов зовнішнього середовища**

№ п/п	Маркетингова стратегія	Характеристика зовнішнього середовища
1	Захисна стратегія	Нестабільність економічного середовища, нерозвиненість і нестабільність законодавства у галузі економіки, економічна криза в окремих галузях, низькі темпи зростання економіки, високі темпи інфляції, високі процентні ставки, високий рівень ризику ведення виробничої діяльності в умовах несприятливого макросередовища, зміни у податковому законодавстві та ін.
2	Розвиваюча стратегія	Наявність економічних перспектив підприємства і країни в цілому, стабілізація законодавства в галузі економіки, нові технології, збільшення доходів населення, підвищення рівня життя населення та ін.
3	Атакуюча стратегія	Економічна стабільність, високі темпи зростання економіки, низькі темпи інфляції, низькі відсоткові ставки, високий рівень життя населення, технологічні зміни та ін.



Сьогодні більшість українських підприємств вибрали захисну стратегію, що пов'язано з несприятливими умовами зовнішнього середовища. Незначна кількість підприємств дотримуються розвиваючої й атакуючої стратегії. Вибір розвиваючої стратегії відображає позитивні очікування щодо економічних перспектив підприємства і країни в цілому. Підприємства, які дотримуються атакуючої стратегії, пропонують нові товари / послуги і не задоволені попитом на нього.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** У результаті проведеного

дослідження узагальнена сутність маркетингової стратегії підприємства, визначені основні типи маркетингових стратегій, особливості їх використання, сформульований перелік маркетингових стратегій з урахуванням зовнішнього середовища підприємства. Рекомендовані маркетингові стратегії дозволяють підприємству бути більш гнучким в умовах мінливого середовища, що сприятиме підвищенню ефективності маркетингової діяльності підприємства та доцільності управлінських рішень, які приймаються на підприємстві.

#### Список літератури

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М. : Дело, 2005. – 720 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 415 с.
3. Портер М. Стратегия конкуренции та анализ галузей / М. Портер. – К.: Основи, 1997. – 464 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАТ «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
5. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс. – 3-е европейское изд. – М.; СПб.; К.: Изд. дом «Вильямс», 1998. – 1056 с.
6. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 583 с.
7. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассель. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
8. Тимонін О. М. Стратегії маркетингу: навч. посібн. / О. М. Тимонін, С. С. Олійник. – Х.: Око, 1999. – 184 с.
9. Решетнікова І. Л. Стратегія маркетингу: особливості формування на вітчизняних підприємствах: монографія / І. Л. Решетнікова. – Луганськ: Видавництво ВУГУ, 1998. – 270 с.
10. Крюков А. Ф. Управление маркетингом: учебн. пособ. / А. Ф. Крюков. – М.: КноРус, 2005. – 368 с.
11. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегия / П. Дойль. – [3-е изд.]; пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.
12. Уткин Е. А. Справочники по маркетингу / Е. А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 1998. – 462 с.
13. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми: монографія / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2002. – 245 с.
14. Хулей Г. Маркетингова стратегія і конкурентне позиціонування / Грем Хулей, Джон Сондерс, Найджел Пірсі; пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2005. – 800 с.

#### Аннотация

Александр Баранник, Андрей Клыпач

#### МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

*Рассмотрена сущность понятия «стратегия», проанализированы подходы к определению маркетинговой стратегии. Охарактеризованы основные типы маркетинговых стратегий. Сформирован перечень маркетинговых стратегий в зависимости от внешней среды.*

**Ключевые слова:** стратегия, маркетинговая стратегия, защитная стратегия, развивающая стратегия, атакующая стратегия.

#### Summary

Oleksandr Barannyk, Andriy Klypach

#### MARKETING STRATEGY OF THE ENTERPRISE AND IT'S DEPENDENCE ON THE AMBIENT CONDITIONS

*The essence of concept «strategy» is considered, approaches to «marketing strategy» determination are analyzed in the article. Basic types of marketing strategy are characterized. The list of marketing strategy depending on an external environment is generated.*

**Key words:** strategy, marketing strategy, defensive strategy, developing strategy, attacking strategy.

## ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУР У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Наведена характеристика найбільших державних і приватних гравців на вітчизняному ринку, які функціонують у вигляді холдингових структур. Розглянено структуру провідної та найприбутковішої компанії - АТ «СКМ», пріоритетними в структурі якої, як за обсягами виробництва, так і за обсягами прибутку, є підприємства важкої промисловості.

**Ключові слова:** холдингова структура, інтегроване підприємство, реструктуризація, група підприємств, національна економіка.

**Постановка проблеми.** Активний розвиток інтегрованого підприємництва є першопричиною тенденції масового формування холдингових структур. Холдингові структури, порівняно з акціонерними товариствами, характеризуються значно ширшим діапазоном можливостей, проте, водночас, зіштовхуються з низкою проблем, котрі нехарактерні для окремих господарюючих суб'єктів.

Розвиток конкуренції супроводжується процесом створення великої кількості підприємств, котрі прагнуть реалізувати спільні цілі у конкретній бізнес-ніші, що викликає потребу економічно-організаційної співпраці. Спільна діяльність для досягнення максимальної ефективності потребує централізованого координування. Отже, холдингова структура стає суб'єктом узгодження інтересів між усіма учасниками такого об'єднання, їхніми стратегічними орієнтирами, механізмом формування спільної бізнес-стратегії та каталізатором кризових явищ дочірніх підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами функціонування холдингових структур займалася низка українських і зарубіжних науковців, а саме: Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Г.В. Тельнова, Н.Г. Пігуль, Н.А. Дехтяр, А. патрік Гохан, та ін.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Огляд літературних джерел свідчить про недостатній рівень розкриття вченими як теоретичних, так і практичних засад діяльності таких організаційних об'єднань як холдингові структури, відсутність інформації стосовно результатів діяльності українських холдингових структур.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у представленні прикладів ефективно функціонуючих вітчизняних холдингових структур і фінансових результатів їх діяльності, а також характеристиці результативності холдингових об'єднань.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** У холдингових структурах концентрується значний обсяг акціонерного капіталу, налагоджується його рух і взаємодія, зливаються активи різних за напрямками діяльності підприємств. Практика холдингування свідчить про вміння розв'язувати проблеми щодо розвитку, оновлення чи розширення найскладніших сфер економіки. Формуються можливості для

фінансування найбільш капіталомістких та масштабних проектів.

На сьогодні ми бачимо низку прикладів успішних зарубіжних холдингових структур, таких як «Беркшир-Хатавей» (займається інвестуванням і страхуванням), «Теско» (мережа супермаркетів і виробництво товарів першої необхідності), «Нестле» (харчова промисловість), «Євраз Груп С.А.» (металургія), звітність яких є прозорою та доступною, що дає можливість проаналізувати результативність їх діяльності у матеріальному вираженні.

Проте варто звернути увагу на українські підприємства. Тут простежується інша тенденція. Інформації стосовно діяльності вітчизняних холдингових структур, як і про їх існування, вкрай мало. Практика вітчизняного господарювання, враховуючи особливості національного характеру ведення бізнесу та внутрішньо-економічних умов після розпаду Радянського Союзу, демонструє нам не надто втішну статистику формування холдингових структур, на відміну від розвинених країн світу. Антимонопольний комітет України наводить дані, що за 5 років (1998-2003 рр.) при наявності відповідного дозволу комітету було створено лише близько 900 об'єднань, які відповідали ознакам холдингів [1]. Результативність формування холдингових структур насамперед залежить від ефективної й активної системи державного регулювання господарської діяльності та відповідної до даного типу підприємництва гнучкої системи управління. Одним із пріоритетних завдань менеджменту в таких умовах є формування надшвидкісної системи інформаційної взаємодії між елементами холдингової системи, інвестиційного співробітництва у напрямку фінансової підтримки дочірніх підприємств і регулярний контроль за системою цілком (як в частині виробництва, так і фінансових результатів) [2].

Однією з провідних і показових холдингових структур України є група «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), заснована у 2000р. для управління активами у гірничодобувній, металургійній та енергетичній галузях. У наступні роки до групи почали входити підприємства також і інших галузей. Консолідований прибуток Групи 2012 року склав \$23,47 мільярдів. СКМ – соціально

відповідальний, ефективний бізнес, що активно розвивається.

Стратегічне управління бізнесом Групи СКМ здійснює компанія «Систем Кепітал Менеджмент» (АТ «СКМ»).

2005 рік став датою ухвалення керівництвом Компанії СКМ рішення про здійснення програми корпоративної реструктуризації. Згідно з даною програмою, всі активи СКМ відповідно до меж окремих галузей було об'єднано в окремі спеціалізовані холдингові компанії. Сформувався новітня структура бізнес-діяльності, яка, з одного боку, сприяє реалізації потенційних синергій у межах кожної галузі, а з іншого – робить бізнес групи СКМ зрозумілішим і прозорішим для всіх зацікавлених сторін – акціонерів, інвесторів, співробітників, партнерів і клієнтів Групи, представників місцевих органів влади і держави [3].

З 2011 року радою директорів прийнято рішення про необхідність диференціації функцій володіння та управління бізнесом у зв'язку з надмірною

складністю такого процесу, точніше його поєднання. У результаті реструктуризаційних змін, керівна компанія – акціонерне товариство «СКМ», зосередило свою увагу на стратегічному управлінні бізнесом, а функцію володіння корпоративними правами всіх активів (як національних, так і закордонних) було передано до SCM Holdings limited.

Незважаючи на поділ, акції і АТ «СКМ», і SCM Holdings limited із 2012 року безпосередньо належать тому ж власнику - Рінату Ахметову (раніше Рінат Ахметов володів компанією SCM Holdings limited опосередковано, через АТ «СКМ»).

Здійснені заходи сприяють формуванню структури, що відповідає міжнародним стандартам ведення бізнесу.

До складу СКМ входить понад 100 підприємств, розмічених в Україні, Росії, США, Італії, Великобританії, Швейцарії, Болгарії. Чисельність працівників – понад 300 тис. ос. Сфери діяльності СКМ наведемо у таблиці 1.

Таблиця 1

## Сфери діяльності підприємств СКМ

Група «СКМ»	
Напрямок бізнесу	Керуючі холдингові компанії
Гірничо-металургійний бізнес	«Метінвест»
Енергетичний бізнес	«Д.ТЕК»
Фінансовий бізнес	КБ «ПУМБ» АТ «Банк РЕНЕСАНС КАПІТАЛ» УАСК «АСКА» УАСК «АСКА-життя»
Телекомунікаційний бізнес	«Укртелеком» «Vega telecom» «Life:»
Медіабізнес	«Медіа Група Україна»
Нерухомість	«ЕСТА холдинг»
Машинобудування	«Гірничі машини»
Видобуток глини	«United Mineral Group»
Транспортний бізнес	«PORTINVEST» «ЛЕМТРАНС»
Торгівля нафтопродуктами	«parallel.ua»
Роздрібна торгівля	«UR»
Сільське господарство	«harveast»
Футбол	ФК «Шахтар» Донбас Арена

Примітка: сформовано автором на основі [4]

Холдингова структура демонструє надзвичайну організованість і координованість у своїй поточній діяльності, про що свідчать ключові консолідовані показники діяльності СКМ за 2012 рік :

- Консолідовані активи Групи СКМ на кінець 2012 року – біля 31 млрд. дол.(на кінець 2011 року – біля 25 млрд дол.)

- Консолідований валовий дохід Групи СКМ за 2012 рік – 23,470 млрд. дол. (за 2011 рік – 19,426 млрд. дол. )

- Консолідований прибуток Групи СКМ до оподаткування за 2012 рік – 1,757 млрд. дол. (за 2011 рік – 3,230 млрд. дол. )

- Консолідовані витрати з податку на прибуток Групи СКМ у 2012 році – 0,506 млрд. дол. (у 2011 році – 0,874 млрд. дол. )

Пріоритетними в структурі, як за обсягами виробництва, так і за обсягами прибутку, є

підприємства важкої промисловості. Однак, здійснювана стратегія реструктуризації виробничо-господарської діяльності передбачає збільшення частки постіндустріальних напрямків – фінансового, телекомунікаційного, медіа-бізнесу та інших сфер, що входять до загальної структури бізнесу Групи СКМ.

Варто також звернути увагу і на досвід формування холдингових структур у сфері національного машинобудування. В українському машинобудуванні створені державні й недержавні холдингові об'єднання.

Наймасштабнішими державними холдинговими структурами в Україні є ДАХК «Артем» і ВАТ ХК «Луганськтепловоз».

Державна акціонерна холдингова структура «Артем» є акціонерним товариством відкритого типу, що заснована Міністерством машинобудування,

військово-промислового комплексу і конверсії. ДАХК «Артем» – державний машинобудівний холдинг, що здійснює виробництво систем управління ракетними комплексами, оптики й товарів народного споживання.

Луганський тепловозобудівний завод – це підприємство машинобудівної промисловості, що виробляє магістральні тепловози, дизельні поїзди та електропоїзди. Сьогодні ВАТ ХК «Луганськтепловоз» – потужний виробничо-господарський комплекс України, до складу якого входять головне підприємство – тепловозобудівний завод зі своєю виробничою структурою, 7 дочірніх підприємств і 7 відкритих акціонерних товариств.

Але не завжди створення державних холдингових структур розв'язує всі проблеми корпорацій, які входять до його складу. Черпак А. Є., Свинчук А. А. у своєму дослідженні на прикладі ВАТ «Артемаш», яке входить до холдингу «Артем», установили, що перевагами від належності до холдингу є: використання іміджу та бурштину холдингу; отримання від холдингу в лізинг основних фондів; отримання від холдингу замовлень на виготовлення продукції з неповним виробничим циклом (які становлять 50-60% портфеля замовлень підприємства). Однак саме холдинг обмежує рівень рентабельності виробництва продукції підприємства, встановлюючи норму прибутку, яка закладається до калькуляцій (замовлення холдингу – 5%, сторонні замовлення – 15%). Також холдинг здійснює закупівлю сировини й матеріалів для виготовлення продукції, та лише тієї, яка постачається за централізованими замовленнями (що обмежує можливі синергетичні ефекти від спільної закупівлі ресурсів). На жаль, підприємства холдингу не можуть у повній мірі розраховувати на кредитну підтримку банку холдингу [5].

Існують фактори, які ускладнюють діяльність державних холдингових структур, а саме:

- нижчий рівень прибутковості у зв'язку із особливістю діяльності підприємств у складі державного холдингу;

- обмежена можливість формування фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел і залучення додаткового власного капіталу із зовнішніх джерел.

З метою усунення несприятливої ситуації на підприємствах необхідно проводити реструктуризацію діяльності державних холдингових структур і трансформацію системи управління ними, що повинно дати можливість більш самостійно розпоряджатися фінансовими ресурсами, вчасно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури. На даний час існує Указ ФДМУ від 27 січня 2012 року N 143, згідно з яким багато акцій машинобудівних підприємств виставлені на продаж, а саме: ПАТ «Дніпровський машинобудівний завод» - 25%, ПАТ «Білопільський машинобудівний завод» - 25%, ПАТ «Київський мотоциклетний завод» - 100%, ПАТ «Джанкойський машинобудівний завод» - 99,99% та ін. [6]. Тобто державним підприємствам надається більше прав у розпорядженні власними засобами, що повинно позитивно позначитися на ефективності їх діяльності.

Діяльність недержавних холдингових структур більше ефективна, у порівнянні з державними, оскільки:

- існує можливість збільшення капіталу шляхом випуску акцій (державні компанії отримують таку можливість тільки при закладенні необхідної суми в Державний бюджет);

- можна своєчасно реагувати на зміни маркетингової ситуації;

- практично завжди використовується найновіше обладнання та технологічне оснащення, на що часто не вистачає коштів у державних підприємств;

- з'являються значно ширші, у порівнянні з державними холдинговими структурами, інвестиційні можливості;

- існують можливості залучення позикового капіталу шляхом кредитування й перерозподілу ресурсів усередині холдингової структури (що занадто дорого для державних холдингових компаній через низьку прибутковість їх діяльності).

Приватні холдингові структури в Україні більш ефективно здійснюють свою діяльність. До наймасштабніших з них належать: «Азовмашінвест Холдинг», холдингова компанія ВАТ «АвтоКраз», НПК «Гірничі машини» та ін.

Одним із найбільших машинобудівних комплексів підприємств України, є «Азовмашінвест Холдинг», знаний на інтернаціональному ринку як виробник залізничних вантажних вагонів і платформ, автомобільних паливних заправок, металургійного, гірничорудного та кранового устаткування й інших видів продукції. До його структури входять - ПАТ «Азовмаш», ПАТ «Азовобщемаш», ПАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування», ПАТ «Маріупольський термічний завод», ПАТ «Головний спеціалізований конструкторсько-технологічний інститут», ЧАТ «Торговий Дім Азовобщемаш», ТОВ «Головне спеціалізоване конструкторське бюро вагонобудування ім. В.М. Бубнова», ПАТ «Полтавхиммаш», ЧАТ «Азовелектросталь». Група в 2011 р. збільшила обсяг реалізації продукції в 1,7 разу в порівнянні з 2010 р. до 9,5 млрд. грн. [7].

Холдингова структура «Гірничі машини» - найбільший в Україні машинобудівна організація з виробництва гірничошахтного устаткування. Її діяльність зосереджена на інжинірингу, виробництві, комплексних поставках і сервісному обслуговуванні встаткування для гірничодобувної галузі. У Групу «Гірничі машини» входять ПАТ «Дружковський машинобудівний завод», АТ «Горловський машинобудівник», ПАТ «Донецький енергозавод», ПАТ «Донецьгормаш», ВАТ «Каменський машинобудівний завод» (Росія), ТОВ Інженерно-технічний центр «Гірничі машини», ТОВ «Гірничі машини - Система якості», ТОВ Сервісна компанія «Гірничі машини», ТОВ «Гірничі машини - Бізнес комфорт», АТ Торговельна компанія «Гірничі машини» (Україна), ТОВ «Гірничі машини Русява».

За даними відкритого звіту про фінансові результати, в 2011 р. найбільший машинобудівна холдингова структура України НВК «Гірничі машини» показала значне зростання своїх показників.

Так, загалом у компанії збільшення обсягу випуску продукції порівняно з 2010 р. склало 94%, або 4737 одиниць гірничодобувного обладнання відповідно. Збільшення обсягів виробництва всіма підприємствами організації пов'язане, насамперед, із упровадженням низки операційних і організаційних покращень, розвитком інвестиційної програми з модернізації та реконструкції виробничих потужностей, а також із виділенням в окрему функцію сервісного обслуговування й торгових представництв. Ключові заводи Компанії продовжили позитивну динаміку випуску продукції, що розпочалася в 2010 році. Зокрема, в 2011 р. на Дружківському машинобудівному заводі (ДрМЗ) зростання обсягу виробництва склало 83%, на «Горлівському машинобудівнику» (ГМБ) - 44%, «Донецькірмаші» (ДГМ) - 45%, «Донецькому енергозаводі» (ДЕЗ) - 163% (за даними [5]).

Загалом можна виокремити такі переваги створення холдингових структур у галузі машинобудування:

- збільшення масштабів діяльності, концентрація капіталу, розширення ринків збуту, масові закупівлі;
- можливість розвитку інноваційної діяльності підприємства, відновлення основних засобів і використання більш досконалих технологій, що дозволяє виробляти конкурентоспроможну продукцію;

- можливість змішаних холдингів використовувати ресурси більш рентабельних корпорацій для покриття поточних витрат менш рентабельних;

- диверсифікованість діяльності та, як результат, зниження ризику банкрутства;

- інвестиційна привабливість корпорацій, які входять у холдингову структуру, за рахунок більш стійкого фінансового стану й більш високої рентабельності [8].

Створення холдингових компаній є ефективним напрямком перетворень у сучасних умовах господарювання. Воно дозволяє розширити ринки збуту продукції, знизити ризик, податкові платежі, збільшити виробничі потужності.

**Висновки.** Існування та зростання кількості холдингових структур свідчить про ефективність створення такого роду об'єднань. Однак на сьогодні існує недостатня кількість інформації про діяльність українських холдингових об'єднань, що не дає можливості виявити найбільш проблемні ділянки функціонування. Вітчизняним науковцям потрібно ретельніше дослідити досвід діяльності зарубіжних холдингових структур і сформулювати єдину модель організування холдингової структури, котра була б найбільш дієвою для національної економіки.

#### Список літератури

1. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Патрик А. Гохан. Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.;
2. Довгань Л.Є., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Корпоративне управління. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 174 с.;
3. Вікіпедія (Вільна енциклопедія). - Доступна с: <http://uk.wikipedia.org>;
4. Офіційний сайт групи «СКМ» // [Ел. Ресурс] Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/>
5. Офіційний сайт ПАО «Азовмаш» // [Ел. Ресурс] Режим доступу: [http://www.azovmash.com](http://www.azovmash.com;);
6. Наказ ФДМУ «Про затвердження Помісячного пооб'єктного плану-графіка виставлення на продаж у I -IV кварталах 2012 року пакетів акцій господарських товариств і холдингових компаній» від 27 січня 2012 року N 143 // [Ел.Ресурс] Режим доступу: [http://document.ua](http://document.ua;);
7. Пігуль Н.Г., Дехтяр Н.А. Особливості функціонування державних холдингових компаній в Україні // [Електронний Ресурс] Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua](http://dspace.uabs.edu.ua;);
8. Тельнова Г. В. Місце холдингових компаній у машинобудуванні України / Ефективна економіка. № 11, 2011 р.

#### Аннотація

Ділай Надежда

#### **ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Приведена характеристика крупнейших государственных и частных игроков на отечественном рынке, которые функционируют в виде холдинговых структур. Рассмотрена структура ведущей и самой прибыльной компании - АО «СКМ», приоритетными в структуре которой, как по объемам производства, так и по объемам прибыли, являются предприятия тяжелой промышленности.*

**Ключевые слова:** холдинговая структура, интегрированное предприятие, реструктуризация, группа предприятий, национальная экономика.

#### Summary

Nadya Dilai

#### **DOMESTIC EXPERIENCE OF HOLDING STRUCTURE FUNCTIONING IN THE ENTERPRISE ACTIVITY**

*The article shows description of major public and private players in the domestic market, that operates as holding structures. The structure of the leading and most profitable company - JSC "SCM" priority structure in which by the volume of production and by the volume of profit are heavy industries.*

**Keywords:** holding structure integrated enterprise, restructuring, enterprise group, national economy.

## НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Розглянено окремі підходи до вдосконалення системи планування та наведено найбільш актуальні принципи планування господарських систем, що діють в сучасних умовах господарювання.*

**Ключові слова:** система планування, адаптивність плану, альтернативні плани, збалансована система показників.

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах господарська система здійснює свою діяльність в умовах постійних змін зовнішнього середовища. Ці зміни здійснюються з різним ступенем швидкості, динаміки, складності та глибини. Рівень невизначеності зовнішнього середовища системи обумовлено об'єктивними ознаками її нестабільності та її індивідуальною здатністю щодо їх пізнання з урахування суб'єктивних аналітико-інформаційних і прогностичних можливостей.

Сучасна господарська система стає перед проблемою впливу чинників зовнішнього середовища та реагування на них. На відміну від директивного планування, на ринкове покладено функцію реагування на мінливі умови зовнішнього середовища, яке повинно забезпечити процес планування більш гнучкими інструментами та можливістю системи адаптуватися до постійних змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методологічні питання, присвячені проблемам планування, знайшли своє відображення в дослідженнях багатьох учених-економістів Р. Акоффа, Д. Хана, О. Орлова, М. Алексєєвої, В. Іванова, Г. Лопушинської, О. Плоха, В. Москалюка [1 – 5].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** З огляду на високу мінливість середовища та обмеженість ресурсів в умовах ринку, виникає потреба акцентувати увагу на необхідності вироблення нових підходів, методів та інструментів планування в умовах невизначеності, властивих ринковій економіці, які б забезпечили можливість адаптації господарських систем до нових умов господарювання.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд та обґрунтування напрямків вдосконалення системи планування господарських систем в сучасних умовах господарювання за рахунок визначення основних інструментів планування, які дозволяють оперативно коригувати плани систем відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Для господарських систем, діючих в умовах динамічного середовища, роль планування стає дуже важливою і повинна розглядатися з позиції загальної системи. Це пояснює той факт,

що господарська система вимушена завжди здійснювати процес планування на основі неповної інформації, тобто в умовах відносної невизначеності ринкового середовища [3, с. 42 – 43]. У цих умовах формування нових систем планування залежить від багатьох чинників, які роблять вплив на рівень планової роботи. Тому для забезпечення ефективної й стабільної роботи систем планування необхідно внести ряд удосконалень в чинну систему управління.

У сучасних умовах можна говорити про тенденцію деякої інтеграції функцій стратегічного й оперативного планування у вітчизняних господарських системах. За своїм характером стратегічне планування адаптивне, оскільки забезпечує відповідність цільової орієнтації розвитку системи внутрішнім можливостям і майбутнім змінам зовнішнього середовища.

Стратегічна адаптація – це процес глибокої трансформації внутрішнього середовища системи та пристосування майбутніх параметрів зовнішнього середовища у вигідному для себе форматі для забезпечення гармонійного цільового розвитку у стратегічній перспективі. Це викликано тим, що, з одного боку, стратегічні цілі зрештою мають бути перекладені на оперативні. З іншого боку, збільшення швидкості процесів у діловому середовищі є причиною того, що ті завдання, які вчора виконувалися на рівні стратегічного планування, сьогодні виникають на оперативному рівні. Якість стратегічного планування істотно знижується через підвищення динаміки і невизначеності зовнішнього середовища. Це істотно ускладнює процес оперативного планування, що виявляється незахищеним від впливу «стратегічних» чинників.

Розвиток планування в рамках діяльності господарської системи є процесом, що зачіпає і вимагає зміни всіх інших її підсистем управління. Реалізація комплексного підходу до вдосконалення планування окремого підприємства залежить від потенціалу планування.

Під потенціалом планування підприємства належить розуміти його здатність розробляти якісні плани, відстежувати їх виконання і своєчасно здійснювати корегування планових і оціночних показників. Залежність якості планів від безлічі чинників доводить складність вибору оптимального напрямку розвитку планування. У таких умовах необхідно використовувати принципово нові підходи до планування.

Основними блоками, що забезпечують адаптивні якості плану, які реалізуються за допомогою аналізу впливу факторів зовнішнього середовища, є блоки системи раннього попередження та механізмів контролю й адаптації стратегічного і тактичних планів.

Система раннього попередження являє собою окрему інформаційну систему, що надає відомості про потенційну зміну зовнішнього і внутрішнього середовищ господарської системи за допомогою індикаторів раннього попередження, до яких відносяться законодавчі ініціативи, ціни на ринках постачання тощо.

Подальше ефективне функціонування господарських систем потребує використання таких принципів планування, як єдність, альтернативність, адаптивність, гнучкість, еластичність, маневреність; використання механізму коригування планових показників, які б забезпечили високий рівень гнучкості системи короткострокового планування та можливості швидкого внесення корективів у плани.

Принцип єдності означає, що планування мусить охоплювати всі сфери діяльності господарської системи.

Змістова поєднаність планів має бути узгоджена з організаційною структурою системи, оскільки елементами планування є її окремі структурні підрозділи й окремі частини процесу планування.

Взаємозв'язок між підрозділами забезпечується як на горизонтальному рівні, так і по вертикалі, тобто в межах управлінської ієрархії.

Планування зазвичай має цільову орієнтацію, тому система планів господарської системи має формуватися як своєрідна модель перевірки можливостей досягнення цілей. За допомогою звітів виявляють фактичний рівень виконання поставлених завдань. Усі процеси планування та суб'єкти, що здійснюють їх, мають бути інтегрованими з орієнтацією на цілі.

Усі планові розрахунки мають бути також інтегрованими в певному часовому співвідношенні, незалежно від того, як саме розробляються ті чи інші плани: періодично, неперіодично чи разово. Найбільше ця риса притаманна періодичному плануванню, за якого планово-контрольні розрахунки побудовано у вигляді інформаційної системи, що має пірамідальну структуру й передає знизу вгору систематично агреговані показники від одного рівня управління до іншого.

За допомогою системи планування керівництво отримує інформацію, що відображає економічні процеси та взаємозв'язки господарської системи та ринку. Цілісне уявлення про ці явища й процеси створюється через системне подання їх за допомогою сукупності взаємопересічних показників планів.

Оскільки різні розділи плану розробляються взаємозалежно, то система планів дасть можливість зробити справді змістовні висновки, якщо буде повною.

Важливою властивістю є ефективність відповідної адаптації при різних змінах середовища. Адаптивність плану – це здатність плану пристосовуватися до мінливості змін у зовнішньому середовищі, відповідно до інформованості системи щодо реалізації випадкових ситуацій, а також можливість коригування раніше обраного плану. Внесення змін у плани, їх виправлення та уточнення за умов динамічного середовища може перетворюватись у безперервний процес корегування. Безперервність означає необхідність дотримання неперервного планового періоду з урахуванням плинного горизонту планування, а також взаємоузгодженості довго-, середньо- й короткострокових планів. Підготовка й прийняття рішень перетворюється на безперервну та гнучку адаптацію тимчасових рішень, що стосуються майбутнього, з урахуванням постійного оновлення інформації про ситуацію. В цілому гнучкість знижує небезпеку втрат, що викликаються непередбаченими обставинами, але може зажадати чималих додаткових витрат, які завжди необхідно зіставляти з ризиком.

Для підвищення рівня гнучкості рекомендується розробляти альтернативні плани. При складанні планів необхідно передбачати, що в майбутньому вони можуть бути скореговані відповідно до ситуації, яка змінилася. Такий підхід до планування отримав назву адаптаційного.

Крім цього, при прийнятті планових рішень треба враховувати такі важливі характеристики планів, як ризик і надійність їх реалізації, а також еластичність і маневреність. Надійність визначається як потенційна вірогідність виконання плану, а ризик – вірогідність його невиконання. Чим більш надійніший план, тим менш ризиковим буде його реалізація. Зміна умов реалізації плану потребує корегування значень запланованих показників. Ця зміна, як правило, відбувається вже тоді, коли на реалізацію прийнятого плану затрачені відповідні ресурси та час, що призводить до необерненості плану, тобто обмежень на маневрування елементами системи. Маневреність – це категорія, яка характеризується швидкістю реакції планування на зміну зовнішніх та внутрішніх умов реалізації плану. При затвердженні та реалізації вибраного плану, рішення набувають властивостей інерційності, оскільки деякі заходи вже були реалізовані.

Ще однією важливою характеристикою планів є їх еластичність – це міра реагування однієї змінної величини на зміну іншої, показує відсоток зміни однієї величини при одинвідсотковій зміні іншої.

Для створення й успішного функціонування системи планування має бути створено певні передумови організаційного, інформаційного й кадрового характеру. Оскільки змістова інтеграція планових завдань і суб'єктів планування, як уже зазначалося, здійснюється в межах організаційної структури підприємства, то основні контури планової й організаційної піраміди мають

збігатися. Система планування потребує належного інформаційного забезпечення, а саме: розвиненої прогнозно-аналітичної системи з адекватною методичною базою, чіткої системи управлінського й фінансового обліку, ефективної системи електронного оброблення інформації та передавання даних.

Для впровадження сучасних технологій планування вітчизняним господарським системам необхідно створити умови для його здійснення: зміна організаційної структури управління; впровадження управлінського обліку; комп'ютеризація управління і виробництва; підвищення кваліфікації працівників, які займаються плануванням.

Цікавий підхід до побудови систем планування запропонували Р.Каплан і Д.Нортон [6]. Вони звертають основну увагу на те, як фінансові цілі взаємопов'язані зі всіма значимими для підприємства якісними і кількісними немонетарними показниками. Збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC), на думку її розробників, повинна використовувати вимірювані показники, принаймні, в наступних чотирьох напрямках:

- ✓ фінансовий напрям, що розглядає ефективність діяльності компанії з точки зору віддачі на вкладений капітал;
- ✓ корисність товарів і послуг компаній з погляду кінцевих споживачів;
- ✓ внутрішня операційна ефективність, що оцінює ефективність внутрішньої організації бізнес-процесів;
- ✓ інновації та вчення, тобто здатність організації до сприйняття нових ідей, її гнучкість, орієнтація на постійні поліпшення.

Найбільш поширені у практиці господарювання фінансові показники, оскільки вони важливі при підведенні підсумків і є загальноприйнятими для виміру економічних наслідків і діяльності. Фінансові цілі, як правило, стосуються прибутковості, вимірюваної, наприклад, операційним доходом, рентабельністю використовуваного капіталу, або додатковою вартістю. Як альтернативне фінансове завдання може бути швидке комерційне зростання або генерування потоку готівки. Проте фінансові показники «повільні», оскільки дають уявлення про якість управління лише за минулі періоди, але не дозволяють адекватно відобразити траєкторію організації в майбутньому. На думку багатьох вітчизняних учених і менеджерів, BSC є одним з найбільш ефективних інструментів управління. Належно побудована збалансована система показників повинна ідентифікувати і прояснювати послідовність гіпотез про причинно-наслідкові залежності між результативними показниками і чинниками досягнення цих результатів. Кожен показник має бути елементом ланцюга причинно-наслідкових зв'язків.

При побудові подібної системи планування і контролю виникають деякі труднощі. Наприклад, велика увага приділяється пошуку і будувannya

причинно-наслідкових зв'язків, а це завдання слабо піддається формалізації.

Існує ризик зміни з часом адекватності побудованих зв'язків. Складним і неоднозначним завданням є також проблема вибору і виміру показників для оцінки прогресу по кожному з чотирьох напрямів. Поза сумнівом, що такий аналіз діяльності і побудова відповідної системи показників дозволяє ефективніше управляти чинниками економічної діяльності господарської системи.

Окрім указаних вище структурних проблем у побудові системи планування, розглянемо та проаналізуємо якісний склад планових показників, використовуючи параметричний аналіз. Прийнято виділяти монетарні (вартісні) та немонетарні (натуральні) показники. Обидва види показників використовуються в основному для оцінки матеріальних активів. Для більшості господарських систем як основні прийняті короткострокові показники прибутку і ліквідності. Прийняті короткострокові плани цілей і вартісні плани підрозділів створюють основу для контрольних розрахунків. Ці розрахунки передбачають зіставлення запланованих показників цілей і заходів, вартісних показників з фактично досягнутими і проведення щомісячного, щоквартального, а у разі потреби – і в коротші проміжки часу аналізу можливих відхилень у розрізі їх причин і відповідальних підрозділів. На нижніх рівнях управління контролюються як вартісні, так і натуральні показники, наприклад показники споживання матеріальних ресурсів, часу, обсягів виробництва. Контроль на рівні управління підрозділами і підприємством в цілому в основному здійснюється на основі вартісних планів (бюджетів), показники яких виражені в грошовій формі.

Звіт для керівництва поряд із зіставленням планових і фактичних показників повинен містити обґрунтування відхилень у разі, коли ці відхилення перевищують допустимі межі. При аналізі причин відхилень ідеться більше про характеристику якісних змін у рамках господарської системи та її зовнішнього середовища. Значимість фінансових показників залишається первинною, проте у сучасному динамічному середовищі потрібно враховувати чинники, які не піддаються грошовій оцінці, але в той же час здійснюють значний вплив на фінансові результати діяльності.

Система короткострокових планів якщо і відображає вплив чинників на досягнення цілей, то зазвичай вже після виконання плану, у вигляді процедури аналізу причин відхилення. Таким чином, контроль за виконанням плану здійснюється шляхом порівняння фактичних звітних показників з прогнозованими звітними показниками поточного плану. При цьому застосовуються положення гнучкого планування. Згідно з ними, план визначається на декілька періодів наперед, поза як виконуються тільки планові рішення поточного періоду планування. Планові рішення наступних періодів приймаються



з урахуванням ситуації, яка склалась у результаті виконання планів попередніх періодів.

Висока здатність змінюватися й адаптуватися до умов зовнішнього середовища дозволяє понизити рівень ризику господарської системи. Виявлені чинники ризику і аналіз існуючої системи планування і управління дозволяють говорити про системну кризу. Необхідно модифікувати систему управління так, щоб вона могла працювати в умовах системної кризи. Потрібна проста, досить універсальна й ефективна система управління. Найбільш близькою під дане завдання могла б підійти концепція BSC, проте вона переважно

націлена на західні компанії з більш передбаченими і менш специфічними чинниками ризику. Виходом з цієї ситуації може стати побудова системи планування, яка враховує рівень невизначеності.

**Висновки.** Для забезпечення високого рівня гнучкості системи короткострокового планування потрібно оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та здійснювати постійні коригування планових показників. Подальше вдосконалення систем планування необхідно проводити відповідно до кожного окремого рівня невизначеності ринкового середовища.

#### Список літератури

1. Орлов О.А. Планирование деятельности промышленного предприятия: Учебник. – 2-е изд., перер. и дополн. – К.: Скарбы, 2006. – 416 с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
3. Иванова В.В. Планирование деятельности предприятия: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.
4. Плоха О.Б. Формування системи планування на промислових підприємствах: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2003. – 193 с.
5. Планирование діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред. В.Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
6. Матеріали по збалансованій системі показників // <http://www.bscol.com/>.

#### Аннотация

Юлия Осадчук

#### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*Рассмотрены отдельные подходы к совершенствованию системы планирования и приведены наиболее актуальные принципы планирования хозяйственных систем, действующих в современных условиях хозяйствования.*

**Ключевые слова:** система планирования, адаптивность плана, альтернативные планы, сбалансированная система показателей.

#### Summary

Julia Osadchuk

#### AREAS OF IMPROVEMENT OF PLANNING ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

*Several specific approaches to improve the planning system and are the most relevant principles of planning economic systems that operate in the contemporary economy.*

**Keywords:** system planning, adaptability plan, an alternative plan, balanced scorecard.

### ОСОБЛИВОСТИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

*Розглянено економічну сутність власного капіталу підприємства. Виявлено основні проблеми формування складових власного капіталу.*

**Ключові слова:** власний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, вилучений капітал.

**Постановка проблеми.** Роль показника «власний капітал» для підтримання нормального фінансового стану підприємства дуже важлива, тому він отримав законодавче підтвердження в Цивільному кодексі України в частині вимог щодо співвідношення статутного капіталу та чистих активів підприємства. Структура й ефективність використання власного капіталу особливо впливають на формування достатку його власників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями й сутності власного капіталу як економічної категорії його та використанням на підприємстві займалися вітчизняні та зарубіжні вчені в різні часи економічного розвитку країн. Найбільш відомими розробками, присвяченими проблемам власного капіталу підприємства, є праці К. Маркса, І. Бланка, Ю. Бріггема, І.О. Блан, В.О. Подольська, С.М. Клименко, Т.П. Макаровська, В. Савчука, О. Терещенка, Дж. Шима.

Проте ряд питань вимагають нового осмислення та вирішення в теорії та практиці фінансового менеджменту. Внаслідок цього дослідження теоретичних і практичних аспектів економічної сутності й особливостей формування власного капіталу підприємства залишається актуальним та потребує подальших здобутків.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Сьогодні законодавче регулювання порядку створення та визначення розміру резервного капіталу не завжди в повному обсязі враховує та відображає суму резервів для покриття збитків та інших подій, що можуть настати в майбутніх періодах. А це потребує подальших наукових досліджень.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у визначенні власного капіталу, розгляді основних відмінностей у формуванні статутного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм діяльності, та його ефективного функціонування.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Створення і функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливе без формування достатнього обсягу власного капіталу. Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. При

цьому, створюючи капітал підприємства, власник частково втрачає прямий зв'язок з капіталом, і він фактично стає власним капіталом підприємства, а не власника.

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Власний капітал підприємства включає такі елементи: статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений капітал, вилучений капітал. Такий склад власного капіталу наявність його частини, інвестованої засновниками у момент створення підприємства, та частини, одержаної в результаті ефективної фінансово-господарської діяльності [4, с. 217].

При розгляді формування власного капіталу підприємства необхідно брати до уваги безліч факторів. Процеси формування власного капіталу підприємства та характерні риси в залежності від середовища, що їх формує, можна розділити на зовнішні та внутрішні, які вказані на рисунку 1.

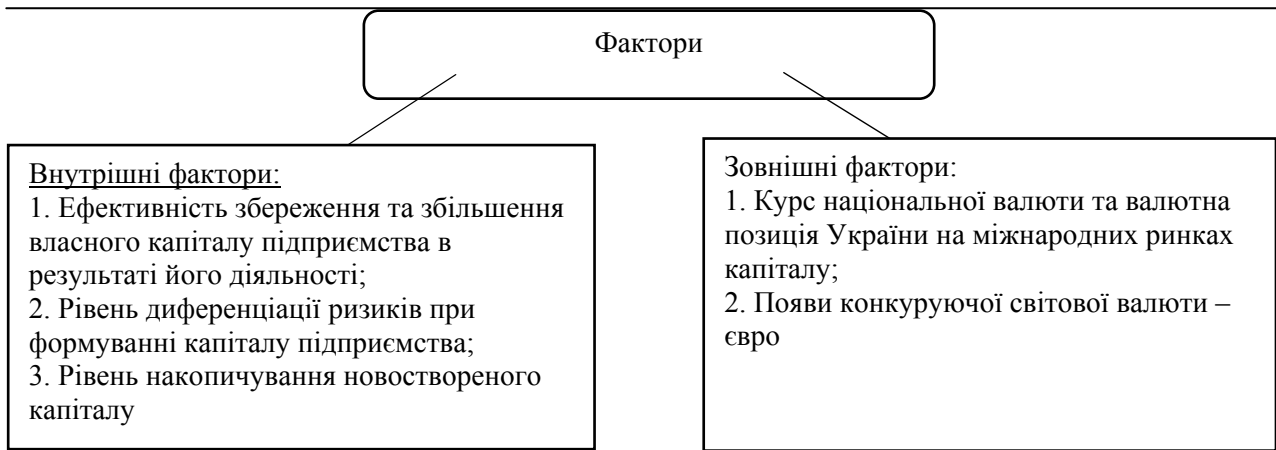
Сутність власного капіталу підприємства проявляється через його функції. Серед них можна виокремити такі основні:

1) функція заснування в дію та введення підприємства. Власний капітал у частині статутного є фінансовою основою для запуску в дію нового суб'єкта господарювання;

2) функція відповідальності та гарантії. Власному капіталу в пасиві балансу відповідають чисті активи в активній стороні балансу;

3) захисна функція. Тоді, як попередня функція характеризує значення власного капіталу та статутного капіталу для кредиторів, захисна функція показує, яке значення має власний капітал для власників;

4) функція фінансування та забезпечення ліквідності. Внесками у власний капітал, разом зі спорудами, обладнанням, цінними паперами та іншими матеріальними цінностями, можуть бути грошові кошти (табл. 1).



**Рис.1. Фактори, які впливають на формування власного капіталу підприємства [2]**

*Таблиця 1*

**Функції та цілі збільшення та зменшення власного капіталу**

№ п/п	Функції власного капіталу	Цілі збільшення	Цілі зменшення
1.	Заснування та введення підприємства в дію	Реалізація інвестиційного проекту	Згортання діяльності
2.	Відповідальність і гарантії	Виконання вимог щодо мінімального розміру статутного капіталу	Підвищення ринкового курсу корпоративних прав
3.	Захисна функція	Проведення санації	Санація балансу
4.	Управління та контролю	Поглинання чи придбання контрольного пакета інших підприємств	Концентрація капіталу в руках активних власників
5.	Фінансування та забезпечення ліквідності	Поліпшення ліквідності та платоспроможності	Приведення у відповідність обсягів власного капіталу та майна
6.	Рекламна функція	Модернізація чи розширення виробництва	Вирішення конфліктів між власниками
7.	База для нарахування дивідендів	Оптимізація дивідендної політики	Проведення певної дивідендної політики

Отже, дослідивши різні підходи визначення економічної сутності та функцій власного капіталу, можна стверджувати, що власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається у підприємства після вирахування його зобов'язань. Його розмір визначається як різниця між активами та зобов'язаннями підприємства.

Розглянемо детальніше особливості формування власного капіталу підприємства в залежності від організаційно-правової форми діяльності, а саме: в акціонерному товаристві, товаристві з обмеженою та додатковою відповідальністю, повному, командитному товаристві та інших організаційно-правових формах, згідно з чинним законодавством України.

Акціонерним визнається товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства [3, с. 145].

Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій. У випадках, передбачених статутом, акціонери, які не повністю оплатили акції, несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства також у межах несплаченої суми.

У загальному вигляді порядок формування капіталу та його особливості залежно від організаційно-правової форми підприємства наглядно зображено у табл. 2.

Отже, можна зробити висновок, що формування власного капіталу має певну специфіку, зумовлену організаційно-правовою формою діяльності підприємств, відповідно до чинного законодавства України.

Цю специфіку потрібно враховувати як при заснуванні того чи іншого виду підприємства, так і для забезпечення ефективної господарської діяльності даного підприємства у майбутньому.

## Особливості формування капіталу на підприємствах основних організаційно-правових форм

№ п/п	Організаційно-правова форма	Виконавчі органи	Назва капіталу	Порядок формування капіталу
1.	Акціонерне товариство	Правління або інший орган, передбачений статутом, на чолі з головою правління	Статутний капітал	Сума акцій акціонерів рівної номінальної вартості, але не менше суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам
2.	Товариство з обмеженою відповідальністю	Колегіальний (дирекція), або одноосібний (директор)	Статутний капітал	Сума часток учасників, яка повинна становити не менше суми, еквівалент. 100 мін. з/п.
3.	Товариство з додатковою відповідальністю	Колегіальний, або одноосібний	Статутний капітал	Сума часток учасників, яка повинна становити не менше суми, еквівалент. 100 мін. заробітним платам
4.	Повне товариство	Усі учасники, або один чи декілька з них, які виступають від імені товариства	Статутний капітал	Сукупність внесків учасників відповідно до установчого договору у сумі, необхідній для забезпечення діяльності підприємства
5.	Командитне товариство	Виключно учасники з повною відповідальністю	Статутний капітал	Сукупність внесків учасників відповідно до установчого договору у сумі, необхідній для забезпечення діяльності підприємства

**Висновки.** Дослідивши аспекти формування власного капіталу, можна зробити висновки, що власний капітал відображає величину вартості засобів, які належать власникам підприємства. Капітал власника відображає розмір участі власників (засновників, учасників, акціонерів) підприємства у фінансуванні його активів. Ефективне використання власного капіталу полягає, з одного боку, в тому, щоб отримати як найбільший прибуток, тобто максимізувати рентабельність власного капіталу, а з іншого – не втратити фінансової стійкості, залишитися

платоспроможним. Використання лише власного капіталу підприємства робить його стан абсолютно стійким, але зводить до мінімуму рентабельність власного капіталу, а отже, і доходи власників підприємства. Із розвитком ринкової економіки в Україні потреба у власному капіталі буде постійно зростати. Пов'язано це з процесами реформування власності, що відбувається в країні, значними темпами зростання підприємницьких структур, яким на різних етапах становлення необхідні значні обсяги фінансових ресурсів.

## Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 "Звіт про власний капітал", 2004. – С. 2-3.
2. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства [електронний ресурс] / Вівчар О.Й., Саварин В.М. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5 – 146-150с. режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlntu/19\\_5/146\\_Wiwczar\\_19\\_5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf)
3. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет „Львівська політехніка”, „Інтелект – Захід”, 2008. – 124с.
4. Поліщук І.Р. Облік формування статутного капіталу в господарських товариствах Росії, України та Білорусі: порівняльний аспект // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – Житомир. – 2003. – № 3 (25). – С. 216-222.

## Анотація

Владимир Гуня, Юлия Дробот

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Рассмотрена экономическая сущность собственного капитала предприятия. Выявлены основные проблемы формирования составляющих собственного капитала.

**Ключевые слова:** собственный капитал, паевой капитал, дополнительный вложенный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, изъятый капитал.

## Summary

Vladimir Gunja, Julia Drobot

## FEATURES OF FORMATION OF EQUITY

Consideration of the economic entity's own capital of the enterprise. The main problems of the formation of components of equity.

**Keywords:** equity share capital, additional invested capital, capital reserves, retained earnings, capital withdrawn.

## ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АПК

*Розглянуто необхідність формування на підприємствах АПК системи діагностики економічної безпеки підприємства на основі системно - синергетичного підходу та розробки методологічної моделі оцінки рівня економічної безпеки.*

**Ключові слова:** економічна безпека підприємств АПК, синергетика, діагностика, методологія, підприємство.

**Постановка проблеми.** Останнім часом формується новий підхід до діагностики економічної безпеки підприємств – системно - синергетичний. Використання такого підходу обумовлено тим, що сучасні корпорації це структурно складні системи, з високим ступенем невизначеності, нелінійності, динамічності, незворотності процесів і явищ. Системно - синергетичний підхід у діагностиці економічної безпеки враховує перелічені вище тенденції. Важливим фактором при визначенні рівня економічної безпеки є вибір методів, на основі яких ця оцінка проводиться, а також прийняття управлінських рішень щодо покращення ефективності роботи підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі дослідженням стратегічного аналізу та його складової діагностики економічної безпеки займалися такі науковці, як Д. А. Акер, В. П. Баранчєєв, Г. А. Буреніна, М. В. Володькіна, Г. М. Давидов, Л. Є. Довгань, А. Т. Керімов, О. С. Кириченко, М. І. Ковальчук, І. А. Кошкіна, Е. Р. Мубаракшина, І. М. Парасій-Вергуненко, В. В. Пастухова, К. І. Редченко, Є. А. Уткін, та інші.

Проте запропоновані методики не можуть в повному обсязі охопити процес діагностики економічної безпеки та визначення рівня зовнішніх загроз безпеці підприємства, оскільки більшість із них не враховує особливості підприємств різних сфер, зокрема особливості підприємств АПК.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження системи діагностики економічної безпеки підприємств АПК на основі системно – синергетичного та стратегічного підходів.

**Викладення основного матеріалу.** Кожне велике підприємство, працюючи в мінливому середовищі, змушене оперативно реагувати на будь-які зміни, щоб бути ефективним і конкурентоспроможним на ринку. Актуальність проблеми розробки та практичного використання різних методів діагностики та забезпечення економічної безпеки підприємств обумовлена наявністю таких загроз, як нестабільність економічних процесів, застаріле обладнання, морально застарілі технології, конкуренція, невиконання договірних зобов'язань, а якщо говорити про підприємства АПК, то тут додаються особливі фактори, що впливають на економічну безпеку, такі як: природні умови, стан ґрунтів, стихійні лиха та

інші. Також важливу роль відіграє розташування підприємства. Як відомо в межах України виділяються зональні АПК, що сформувались на базі трьох основних сільськогосподарських зон з відповідною спеціалізацією сільського господарства та підприємств переробної промисловості і виробничої інфраструктури — Поліський АПК, Лісостеповий АПК, Степовий АПК, а також АПК гірських і передгірських районів Карпат і Криму та приміські АПК.[1]. Кожна з зон має свої особливості та виробничу спеціалізацію, що так само слід враховувати під час оцінки рівня економічної безпеки конкретного підприємства.

Оцінка економічної безпеки АПК базується на системі індикаторів, які повинні групуватися в залежності від учасників взаємин в системах аграрного виробництва. Як відомо, в системах АПК виділяють кілька сфер:

- галузі, що забезпечують агропромисловий комплекс засобами виробництва, а також зайнятих виробничо-технічним обслуговуванням сільського господарства;

- підприємства та організації, що безпосередньо займаються виробництвом сільськогосподарської продукції;

- підприємства, що забезпечують первинне опрацювання сільськогосподарської сировини, її заготовлю та зберігання, а також вторинну переробку сировини і доведення її до готовності для реалізації населенню.

Отже, для вибору методів оцінки рівня економічної безпеки підприємств АПК слід врахувати велику кількість різних факторів, тому для точнішої діагностики та моніторингу доцільно підходити до вирішення цих задач системно, а також виділити показники та об'єднати їх в групи.

Для сучасних великих промислових підприємств характерні: низька рентабельність активів, високе значення і тривале зростання показника витрат на одиницю товарної продукції, застарілі основні фонди, низький коефіцієнт їх оновлення, нестача оборотних коштів, що свідчить про нестабільність ситуації на підприємствах.

Для визначення рівня економічної безпеки підприємства використовуються різні методи. Узагальнено їх можна представити у вигляді 4 груп:

1. Спостереження основних мікроекономічних показників і порівняння їх із граничними значеннями.

2. Метод експертної оцінки для ранжування територій за рівнем загроз.

3. Оцінка темпів росту рентабельності підприємства за основними мікроекономічними показниками і динаміка їх змін.

4. Методи прикладної математики і, зокрема, багатовимірного статистичного аналізу.

Основною проблемою при використанні методу спостереження основних мікроекономічних показників є виділення тих показників, порівняння яких з пороговими значеннями дозволить дати комплексну оцінку стану економічної безпеки, виявити об'єктивні небезпечні тенденції. Досить широко використовуються методи експертної оцінки. Так, на їх основі проводиться оцінка інтегрального показника надійності або оцінка ризику. Про те така оцінка характеризується суттєвим впливом суб'єктивності точки зору експертів.

Слід зазначити, що поки немає загально визначених методів оцінки економічної безпеки. Необхідність застосування суворого математичного апарату помітно обмежує число показників, які можуть бути використані. Далеко не всі показники економічної безпеки можуть бути виражені в кількісній формі. Також методи математичного аналізу відрізняються найбільшою складністю. Але застосування багатовимірного підходу дозволяє побачити ті сторони явища, які важко розкрити, спираючись на один-два навіть найбільш важливих показника.

Завдання діагностики економічної безпеки підприємства – своєчасне виявлення зовнішніх і внутрішніх загроз і попередження кризових станів.

Економічна безпека формується при ефективному використанні науково - технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу підприємства з метою забезпечення стабільного функціонування і здатності підприємства до відтворення в майбутньому.

Системи економічної безпеки, що існують на сучасних підприємствах, в основному орієнтовані на захист комерційної таємниці, інформаційну безпеку, спостереження за збереженням майна підприємств. Економічній складовій поняття «економічна безпека» практично не приділяється увага. Для оптимального управління ресурсами підприємства, ефективного їх використання, забезпечення сталого конкурентоспроможного функціонування, підвищення ефективності системи управління потрібно розробити комплексну систему діагностики економічної безпеки підприємства.

Для підвищення ефективності діагностики економічної безпеки підприємства необхідно поряд з кількісною оцінкою рівня безпеки за допомогою індикаторів використовувати метод експертних оцінок з метою врахування фази, стадії і генезису розвитку конкретного підприємства.

Нині відсутня методична база визначення індикаторів, існує необхідність постійного уточнення величини індикаторів внаслідок постійної динаміки зовнішнього середовища і внутрішніх змін у діяльності підприємства. Очевидна складність такої оцінки.

Діагностика економічної безпеки підприємства – це процес дослідження процесів, що відбуваються в структурі самого підприємства, аналіз зовнішнього середовища, в якій функціонує підприємство і зіставлення отриманої інформації з пороговими значеннями індикаторів, які відокремлюють безпечну зону функціонування підприємства від зони можливої небезпеки.

При формуванні ефективної системи діагностики економічної безпеки підприємства існують невирішені проблеми:

1. Як долати інформаційну невизначеність в оцінці загроз, викликів, нелінійності внутрішнього і зовнішнього середовища?

2. Які методологічні підходи найбільш ефективні в прогнозуванні загроз?

3. Чи не запропоновано ефективний апарат діагностики, аналізу та оцінки ситуації для перехідних станів виробничих систем?

4. У пропонувані системах діагностики та оцінки загроз та викликів не враховані в належній мірі дії всіх чинників розвитку, стадії розвитку підприємств, фазовий портрет зовнішнього середовища.

Перераховані вище проблеми можуть бути вирішені при формуванні системи діагностики з використанням елементів теорії синергетики.

В синергетиці вважається, що визначальною умовою для забезпечення оптимального поведіння складних економічних систем є саме наявність нерівноважних станів та процесів самоорганізації. Нерівновага дає змогу здійснювати вільний вибір варіанта подальшого розвитку з цілого спектра можливих напрямків. Якщо рівноважний стан є необхідною умовою для стаціонарного існування економічних систем, то нерівноважний стан являє собою момент переходу до якісно нового стану, в якому економічна система може здобути більш високий рівень організації та продуктивності.

Відповідно до системно - синергетичного підходу промисловий комплекс слід розглядати як, синергетичну систему, тому що системно - синергетичний підхід:

- використовує положення загальної теорії систем при дослідженні економічних систем;

- використовує положення синергетики для пояснення механізмів розвитку в економічних системах;

- визнає як наявність деяких загальносистемних уявлень про механізми, що діють в будь-яких за природою системах, в тому числі й економічних, так і специфічних особливостей;

- вимагає обумовленості дії конкретних механізмів конкретним просторово - часовим масштабним факторам.

Системно - синергетичний підхід вимагає розгляду економічних процесів як в історичному контексті, тобто в максимальному часовому масштабі, так і на рівні поточного реального часу. Це ж стосується і просторово-часового масштабного фактору. Процеси в економічних системах розглядаються як у глобальному масштабі, так і в рамках конкретного об'єкту [2].

Системно-синергетичний підхід до управління складними системами висуває наступні проблеми:

- прогнозування, планування, координація в умовах нелінійності розвитку, якісних переходів і фазових трансформацій;
- управління складними корпоративними структурами в умовах необоротних змін і нерівнозначності зовнішнього середовища і конкретних виробничих корпорацій;
- управління в умовах відкритості, глобалізації світових, економічних та інформаційних процесів;
- управління в умовах мінливих технологічних укладів, різноспрямованих трендів, і т.д.

Діагностика економічної безпеки на основі системно - синергетичного підходу відрізняється від звичайного аналізу тим, що на перше місце виносяться індикатори, що оцінюють «потенціал синергетичного розвитку» (внутрішні ресурси, готовність до сприйняття змін, управлінську та організаційну мобільність, установку на лідерство в тривалій перспективі і т. д.) [2].

Діагностика економічної безпеки господарюючого суб'єкта на основі системно-синергетичного підходу, на відміну від класичного аналізу фінансово-господарської діяльності, орієнтована не на констатацію стану фінансових, економічних індикаторів, індикаторів ділової активності, майнового стану і т.д. в класичному розумінні. Вона заснована на порівнянні цих показників з таким їх рівнем, який повинен ідентифікувати конкретний стан підприємства: нормальний, передкризовий, кризовий. Складові системи показників для діагностики економічної безпеки підприємства представлені на рис. 1.

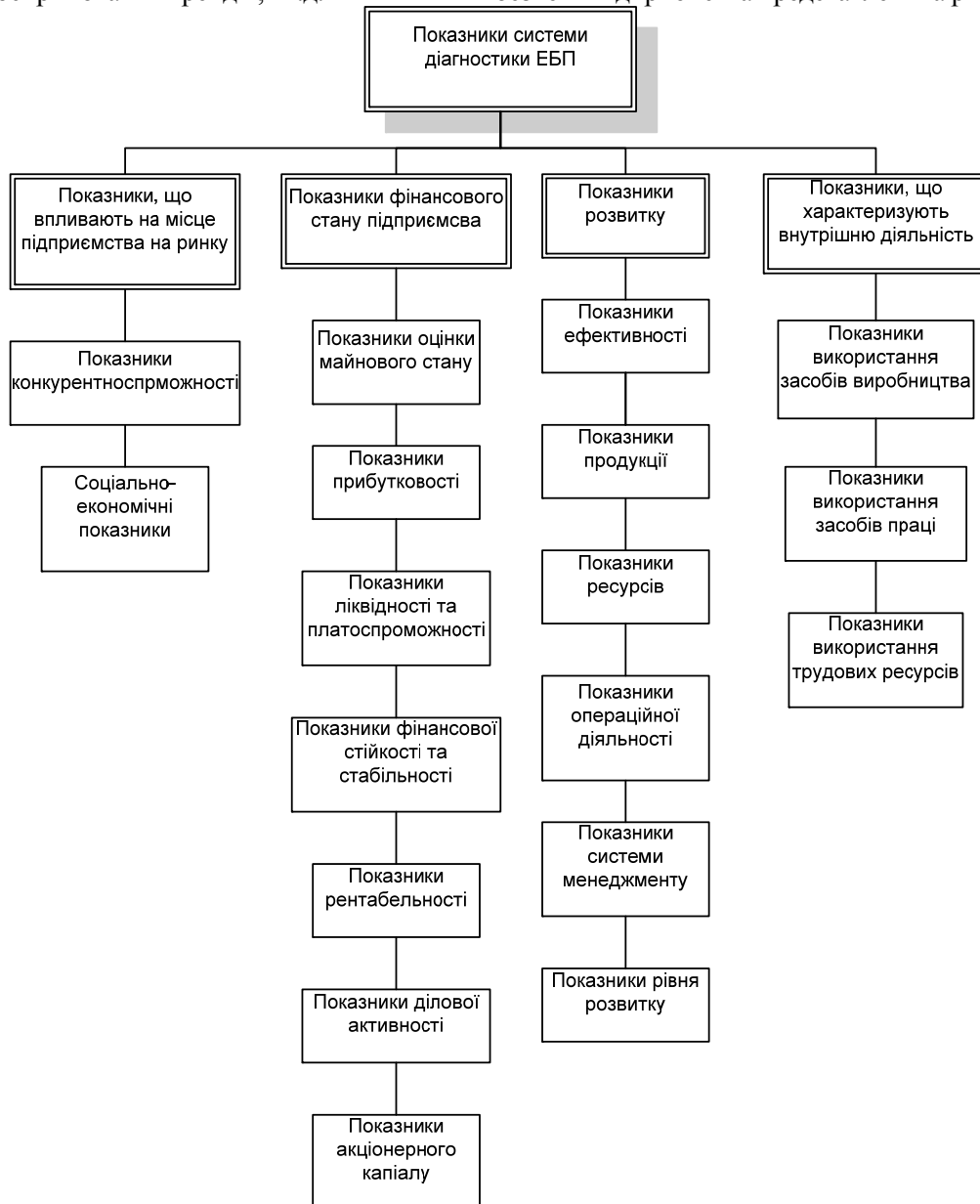


Рис.1 Показники системи діагностики ЕБП\*

\*Розроблено автором

Для діагностики економічної безпеки підприємства важливо враховувати не тільки значення показників досліджуваного об'єкта на певний момент часу, але і враховувати зміни процесів у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства, аналізувати тенденції розвитку економічної безпеки, прогнозувати час настання кризи, вхід в передкризовий стан або функціонування в стабільному режимі. Крім того очевидно, що для повної діагностики підприємства слід озолоти якомога більше показників, для визначення інтегрального значення економічної безпеки. Але ці показники можуть відрізнятися для різних підприємств за сферою агропромислового комплексу, зони розташування, тощо. Тому для визначення показників конкретного підприємства слід спершу провести аналіз, та визначити його основні показники.

Діагностика економічної безпеки підприємства за показниками має на меті визначити, на якому рівні безпеки знаходиться підприємство:

- нормальному (стійкому, стабільному);
- передкризовому (з сильними відхиленнями від рівноваги);
- кризовому (біфуркаційному).

Діагностика економічної безпеки у зв'язку з цим повинна включати в себе не тільки оцінку параметрів, але й оцінку зміни цих параметрів.

Таким чином, характеризується :

- 1 ) Економічна безпека досліджуваного об'єкта.
- 2 ) Безпека змін, що відбуваються на підприємстві.

Дослідження змін показників дозволяє визначити як незначні коливання параметрів впливають на економічну безпеку підприємства і говорити про тенденції розвитку.

Розгляд економічної безпеки підприємства неможливий без урахування впливу зовнішнього середовища. Причому, вплив зовнішнього середовища на економічну безпеку підприємства не менш значущий фактор для діагностики, ніж дослідження внутрішньо системних процесів, що відбуваються на підприємстві. Вплив зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства тим сильніший, чим ближче підприємство наблизилося до зони нестійкості та нестабільності [3].

Т. В. Сак пропонує діагностувати стан економічної безпеки підприємства за допомогою системи, що передбачає три етапи: підготовчий, аналітичний та заключний.

На першому етапі відбувається постановка мети й завдань стратегічного аналізу, визначаються основні критерії (індикатори) оцінки. Економічна безпека, що виступає об'єктом аналізу, є багатоаспектною та комплексною категорією, включаючи внутрішні та зовнішні складові. До перших відносять фінансову, інтелектуальну, кадрову, технологічну, правову, екологічну та силову безпеку, до других, ринкову та інформаційну безпеку.

Оскільки економічна безпека підприємства включає ряд підсистем, доцільним є проведення аналізу за кожною складовою. Відповідно,

необхідна деталізована система показників, що вимагає належного інформаційного забезпечення.

Інформаційне забезпечення стратегічного аналізу економічної безпеки підприємства передбачає збір, перевірку, систематизацію та обробку даних про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. Одночасно виявляється сила впливу кожного фактору на рівень економічної безпеки та прогноуються наслідки можливих загроз.

На другому етапі відбувається аналіз загроз внутрішнього та зовнішнього середовища економічній безпеці підприємства. Важливою складовою даного етапу є методичне забезпечення стратегічного аналізу економічної безпеки, що передбачає вибір методів і прийомів, які відповідають його цілям та завданням.

На третьому етапі здійснення стратегічного аналізу проводиться оцінка рівня загроз економічній безпеці підприємства з погляду аналізу макро- та мікросередовища. Зібравши максимальну інформацію про фактори зовнішнього середовища, її оцінюють і визначають загрози та можливості. Важливо не лише визначити загрози, а й оцінити їх з точки зору важливості та ступеня впливу на економічну безпеку підприємства. Доцільно використовувати матрицю загроз, що дозволяє поділити загрози за ступенем можливих наслідків для першочергового використання у стратегіях забезпечення економічної безпеки. [4].

Якщо поєднати підхід стратегічного аналізу та системно-синергетичний підхід можна запропонувати найбільш ефективний алгоритм, що дозволить визначити стан економічної безпеки підприємства для подальшого покращення (рис. 2).

Така система діагностики та визначення економічної безпеки підприємства відповідає вимогам системно-синергетичного підходу до діагностики економічної безпеки, тому що оцінює не тільки стан підприємства в даний момент, але і враховує характер змін, що відбуваються на підприємстві, і дозволяє оцінити стан економічної безпеки об'єкта дослідження з урахуванням впливу зовнішнього середовища, окрім цього визначити стратегічну орієнтації, на основі якої формується стратегія розвитку системи безпеки, розробляється стратегічний план її забезпечення. При цьому одним з найважливіших етапів даного алгоритму є розробка методів оцінки показників економічної безпеки. На сьогоднішній день науковці не досягли чіткої згоди у використанні певного набору методів при визначенні економічної безпеки підприємств АПК. На мою думку слід підходити індивідуально до підприємства і підбирати або розробляти методи оцінки рівня його економічної безпеки, в залежності, від:

1. Зони розташування агропромислового підприємства.
2. Сфери, в якій це підприємство працює.
3. Поточного стану ринкової економіки.



4. Кількості зовнішніх факторів, що впливають на економічний стан підприємства.

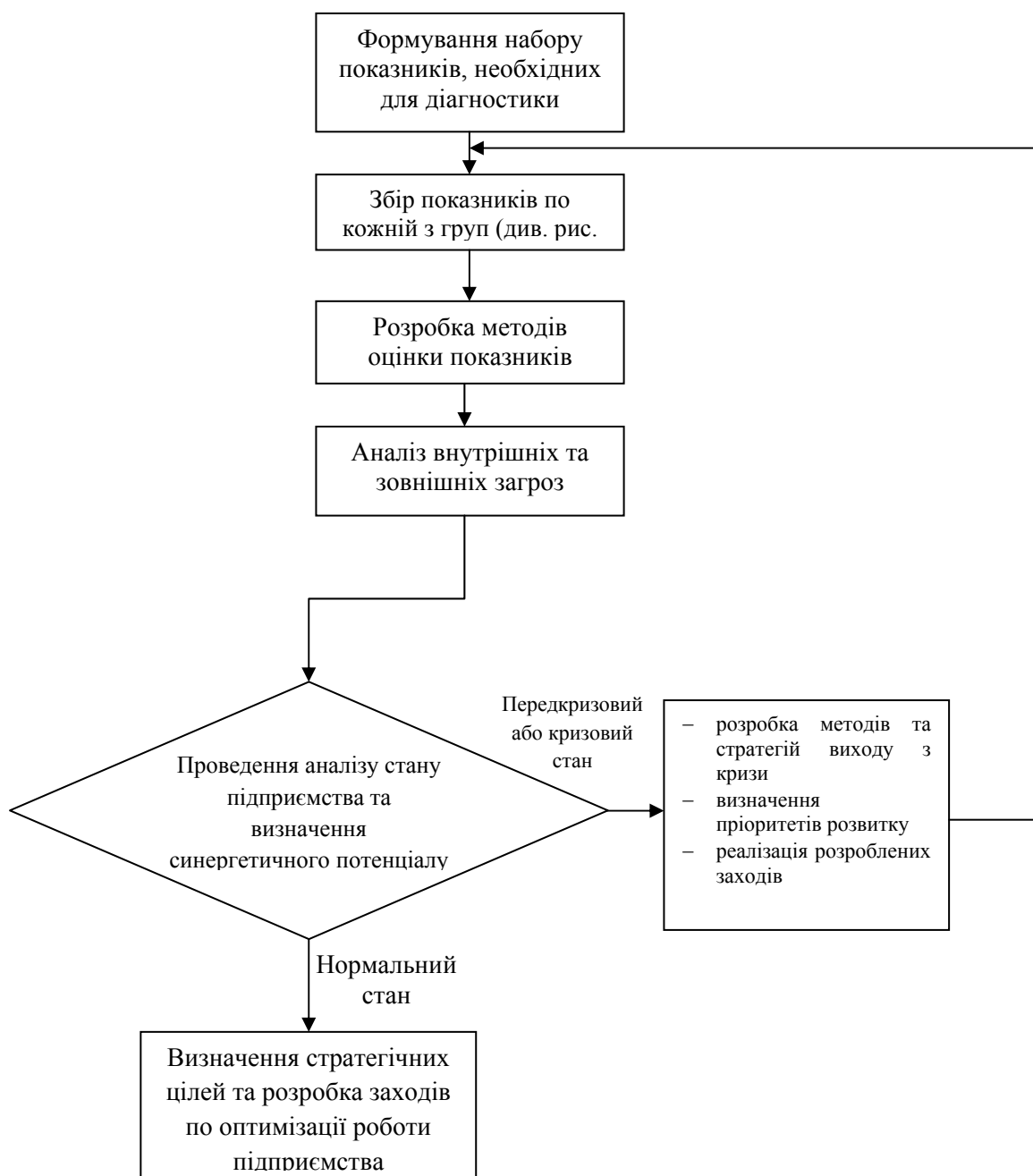


Рис.2. Алгоритм визначення стану економічної безпеки підприємства

**Висновки.** Таким чином можна отримати найбільш ефективну модель оцінки рівня економічної безпеки. Запропонований алгоритм дозволяє розширити оцінку рівня економічної

безпеки. Визначити нинішній стан підприємства, та в залежності від результатів прийняти науково - обґрунтовані управлінські рішення, що дозволять оптимізувати та покращити роботу підприємства.

**Список літератури**

1. Дрогунцов С. І. Розміщення продуктивних сил України : Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.  
2. Кузнецов Б.Л. Введение в экономическую синергетику : учебное пособие. Наб. Челны : Изд-во Камского госуд. политех. ин-та, 1999. 304 с.

3. Кошкина И.А. Методологический подход к проведению диагностики экономической безопасности промышленного комплекса / Кошкина И. А., Мубаракшина Э. Р. / Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал, №8(16)), Режим доступа : [www.sisp.nkras.ru](http://www.sisp.nkras.ru), 2012 г.

4. Сак Т. В. Теоретико-методичні основи Ефективна економіка (електронне видання), Режим стратегічного аналізу економічної безпеки доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>, 2013 р.] підприємства / Т. В. Сак, Н. П. Оліфірович /

**Аннотация**

*Владимир Базилевич*

**ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

*Рассмотрена необходимость формирования на предприятиях АПК системы диагностики экономической безопасности предприятия на основе системно - синергетического подхода и разработки методологической модели оценки уровня экономической безопасности.*

**Ключевые слова:** *экономическая безопасность предприятий АПК, синергетика, диагностика, методология, предприятие.*

**Summary**

*Volodymyr Bazylevych*

**LEVEL ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY AIC COMPANIES**

*The necessity of the formation of agricultural enterprises on the diagnostic system of economic security on the basis of the system - a synergistic approach and the development of methodological model assessment of the level of economic security.*

**Keywords:** *economic security of agricultural enterprises, Synergetics, diagnosis, methodology, enterprise.*

## ІННОВАЦІЙНО-КРЕАТИВНА, ОСВІТНЯ ТА НАУКОВА МЕТРОПОЛІЙНІ ФУНКЦІЇ МІСТА ЛЬВІВ: ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ

*Визначено методи оцінки ролі, поширення та розвитку інноваційно-креативної, освітньої та наукової метрополійних функцій міста Львів. Розглянуто кількісний, просторовий, структурний та інтегральний підходи до оцінки цих функцій. Досліджено поширення інновацій у Львівській області на прилеглу територію від метрополійного центра – міста Львів.*

*Ключові слова: інновації, метрополіс, метрополійні функції міста, регіональний розвиток.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку суспільства в великих містах відбувається концентрація освітніх, наукових та інноваційних центрів, які безпосереднім чином впливають на прилеглу територію регіонів. Перед великими містами в регіонах ставиться задача освоєння інновацій та поширення їх на прилеглу територію, що дасть змогу пришвидшення розвитку як самого міста метрополії так і його навколишнього простору, приводячи в кінцевому результаті до загального розвитку регіону та держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням та аналізом метрополійних функцій міст займалися такі вчені як Підгрушний Г., Денисенко О., Шевчук Л., Мельник М., Казьмір Л., Кушнірецька О., Щеглюк С., Дружинін А., Маршан П., Кратке С., Гаусьєр Н. та ін. Але тема вивчення метрополійних функцій міст України та оцінка їх впливу на прилеглу територію залишається слабо висвітленою в наукових працях.

Актуальність дослідження метрополійних функцій міст в наш час обумовлена підвищенням ролі та впливу великих міст на соціально-економічний розвиток регіону, визначальну роль в поширенні функцій освіти науки та інновацій на прилеглі території. Практична оцінка поширення таких функцій, прогнозованість та їх підсилення повинні стати запорукою пришвидшення соціально-економічного розвитку регіонів України.

**Постановка завдання.** Мета даної публікації визначити методи дослідження інноваційно-креативної, освітньої та наукової метрополійних функцій міста Львів.

Приналежність міста до метрополії засвідчують його функції, які поширює муніципальне утворення на прилеглий регіон. Концентрація інтелектуального, економічного та фінансового потенціалу в місті, як центрі регіону визначає його провідну роль в поширенні метрополійних функцій, серед яких функцій можна визначити економічну, соціальну, політичну, інвестиційну, технологічну, наукову, освітню та інноваційно-креативну. Завдяки комунікації з відповідними просторовими утвореннями (іншими метрополісами, агломераціями, регіонами та ін.),

які є носіями передового досвіду в різних сферах, а також власному технологічному і науково-освітньому потенціалу, метрополіси стають територіальними центрами продукування суспільних інновацій [1].

Під метрополійною функцією ми розуміємо явище поширення містом процесів, механізмів, явищ, технологій та ознак, концентрації та перерозподілу ресурсів на прилеглу територію.

Вивчення метрополійних функцій та їх оцінка повинні дати можливість реалізації основних напрямів пришвидшення соціально-економічного розвитку регіону через впровадження інновацій, підвищення освітнього рівня населення регіону та розвитку науки в ньому. Серед таких основних напрямів є наступні:

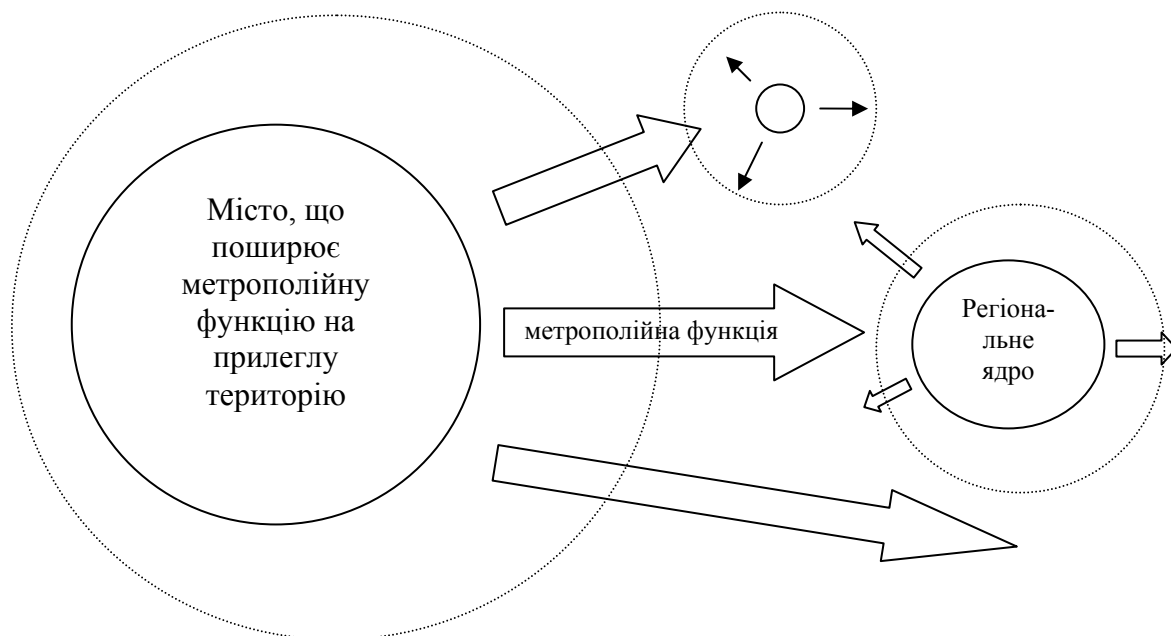
- підвищення ролі та привабливості міста як метрополійного центру регіону в якому відбувається концентрація освітнього, наукового та інноваційно-креативного потенціалу з подальшим поширенням на прилеглу територію;
- підтримка інноваційної діяльності, створення умов для генерації інновацій на всіх рівнях;
- налагодження співпраці між державним та приватним сектором для організації трансферу знань, впровадження інновацій, взаємодії освіти, науки та бізнесу та кращому поширенню метрополійних функцій в регіоні;
- рівномірне та збалансоване поширення метрополійних функцій з міста в регіон з метою забезпечення максимального пришвидшення соціально-економічного розвитку регіону.

Для забезпечення виконання цих напрямів необхідна оцінка метрополійних функцій, їх наявності, поточного стану та способів реалізації та підсилення. Для початку необхідно виділити саму функцію та показники, які її характеризують. Кількісним елементом, що характеризує метрополійну функцію очевидно є наявність в місті, як ядрі регіону великої частки концентрації певного показника порівняно з прилеглою територією. В випадку освітньої функції це велика концентрація навчальних закладів регіону в місті метрополії, наукової – наукових установ, інноваційно-креативної підприємств, що впроваджують інновації, технопарків тощо. За

даними Головного управління статистики у Львівській області, у 2012 році з 22 вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації 20 були розташовані у м. Львові. Із загальної кількості студентів області – 83% навчались у Львові, а частка випущених спеціалістів сягала 82%. З вузів I-II рівнів акредитації 50% зосереджено у місті. Тут навчалось відповідно 55% та було випущено 56% спеціалістів від загальнообласного показника [2]. Крім того в області розташовано філіали вузів, що свідчить про наявність метрополійної освітньої функції міста Львів у Львівській області.

Також необхідною умовою наявності метрополійної функції міста необхідно вважати наявність її прояву на прилеглий території як в кількісному так і просторовому аспекті. Ідеальним проявом на територіальній структурі певної функції є її затухаючий характер прояву – з

більшою концентрацією від ядра з послабленням дії на периферії з збільшенням відстані від регіонального центру, що являє собою просторовий підхід до оцінки. Причому в великому масштабі ця функція може мати прояви утворення ядер на прилеглий території утворюючи фрактальні кластери в місцях найбільшого зосередження в регіоні, які в свою чергу проєктуватимуть відображення даної функції з своїми можливими змінами на свою прилеглу територію (рис. 1). Такий принцип подібності може широко використовуватись для підсилення передачі знань та технологій в регіони з набуттям певних специфічних регіональних ознак. Прикладом такої фрактальної структури може знову ж таки бути наявність філій навчальних закладів в регіоні в більших містах, звідки вже від них іде поширення цієї функції на прилеглий території.



**Рис. 1. Фрактальна структура поширення метрополійної функції міста через регіональні ядра**

В той же час прослідкувати просторовий ефект поширення інших метрополійних функцій не завжди легко. Зокрема, важко це зробити для інноваційно-креативної функції, де знання та технології, що поширюються великим містом на прилеглу територію можуть видозмінюватись та застосовуватись з певними регіональними

особливостями, можуть бути труднощі з ідентифікацією джерела поширення знань в регіоні.

Для аналізу на прикладі Львівської області використаємо показник кількості промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2010 – 2012 роках (див табл. 1)

*Таблиця 1*

**Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2010-2012 рр.\***

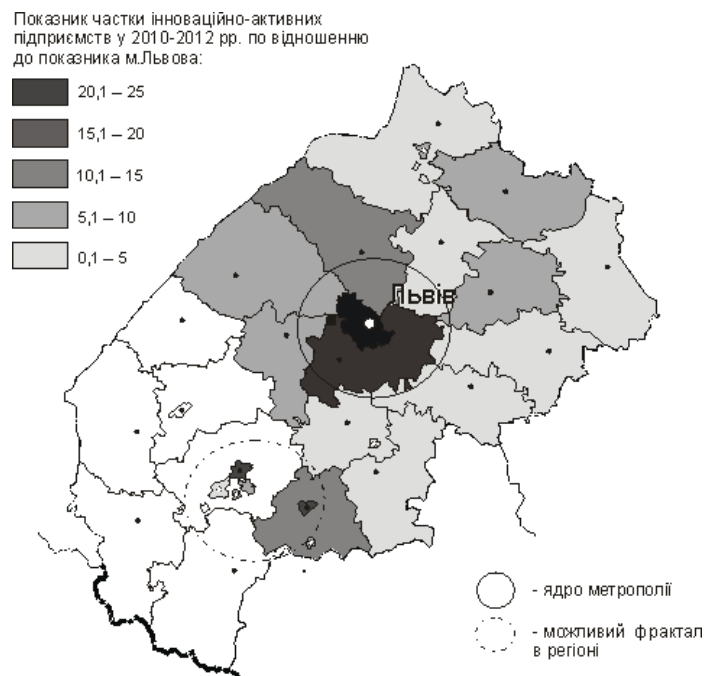
Місто, район	Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	Відсоток інноваційно активних підприємств щодо показника міста Львів
Львів	57	100
Борислав	2	3.5
Дрогобич	14	24.6
Моршин	4	7
Новий Розділ	1	1.8
Самбір	0	0
Стрий	9	15.8
Трускавець	4	7
Червоноград	5	8.8

Бродівський	2	3.5
Буський	3	5.3
Городоцький	5	8.8
Дрогобицький	0	0
Жидачівський	2	3.5
Жовківський	6	10.5
Золочівський	1	1.8
Кам'янка-Бузький	1	1.8
Миколаївський	1	1.8
Мостиський	0	0
Перемишлянський	1	1.8
Пустомитівський	11	19.3
Радехівський	4	7
Самбірський	0	0
Сколівський	0	0
Сокальський	1	1.8
Старосамбірський	0	0
Стрийський	6	10.5
Турківський	0	0
Яворівський	5	8.8

\* Складено за: [3].

Як бачимо з рис. 3 кількість інноваційно активних підприємств у Львівській області зменшується по мірі віддаленості від центру – метрополії, з яскраво вираженим затуханням на півдні області. Це засвідчує роль міста Львів як метрополійного центру, що поширює свою інноваційно-креативну метрополійну функцію на прилеглу територію. В той же час в містах Дрогобич, Стрий, Трускавець спостерігається збільшення концентрації підприємств, що займалися інноваціями в порівнянні з їх прилеглою

територією у вигляді районів, тобто в цьому місці можлива концентрація розвитку інноваційно-креативної функції з утворенням фрактального відображення, тобто повторення поширення функції вже від регіонального центру на прилеглу територію. Підсилення цього ефекту позитивно вплинуло б на збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації на території, де поширення даної функції від міста Львів уже утруднене через віддаленість чи інші негативні фактори.



**Рис. 3. Поширення в просторі інноваційно-креативної функції на прикладі значення кількості промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2010 – 2012 роках у Львівській обл.**

Крім кількісного та просторового підходу до вивчення впливу метрополійних функцій необхідно також аналізувати і структурно-функціональний підхід, який виражається в

поширенні певних функцій міста метро поліса на прилеглу територію та вивчення їх впливу (див. рис.4).



Рис. 4. Функціональний вимір діяльності метрополісів

Метрополіси відіграють визначальну роль у впровадженні інновацій у суспільну практику завдяки значним фінансовим, технологічним, організаційним та іншим видам ресурсів, а також загальній спрямованості метрополісного середовища на впровадження нововведень та «виштовхування» застарілих видів діяльності за рахунок розвинуеного конкурентного середовища. Це потужні ареали концентрації найвищого трудового потенціалу, який через соціальний капітал виражається в кількісно-якісному продукуванні нових знань та технологій.

Об'єктами, які найбільшою мірою виражають ефективність розвитку інноваційно-креативної функції, є науково-дослідні і проектно-конструкторські установи, провідні вищі навчальні заклади, інноваційні та технологічні парки, а також підприємницькі структури, що здебільшого є замовниками та осередками впровадження інновацій. Зазначимо, що ці об'єкти не лише пов'язані з генеруванням суто технологічних інновацій, а й завдяки високоякісній освіті, професійним та виробничо-технологічним зв'язкам впливають на продукування суспільних нововведень загалом.

Для дослідження розвитку метрополітних функцій також можна застосовувати інтегральний підхід. Аналіз розвитку інноваційно-креативної метрополітної функції обласних центрів Західного регіону України засвідчує нерівномірність її розвитку в різних містах, низький ступінь можливої розвитку, хаотично спадний характер в більшості міст в останні роки, що свідчить про відсутність системного розвитку впровадження інновацій та нових технологій.

**Висновки.** Для дослідження розвитку метрополітних функцій обласних центрів Західного регіону можливе застосування різних підходів: кількісного, просторового, структурного, інтегрального. Застосування комплексного способу, який включатиме усі вищенаведені методи дасть змогу якнайкраще виявити такі функції, способи їх поширення, причини та наслідки утворення регіональних центрів подальшого такого поширення інновацій та нових технологій у регіони. Керованість цим процесом дала б змогу пришвидшити темпи соціально-економічного зростання регіонів разом з гармонійним розвитком метрополітного центру.

#### Список літератури

1. Підгрушній Г. Міста-метрополіси як новітня форма територіальної організації суспільства / Г. Підгрушній, О. Денисенко // Досвід та перспективи розвитку міст України. Збірник наукових праць. – 2010. – № 18. – С. 65-78.

2. Регіональна статистика // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2006p/dialog/statfile1\\_r.asp](http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2006p/dialog/statfile1_r.asp)

3. Інноваційна діяльність у Львівській області. Статистичний збірник. Головне управління статистики у Львівській області. Львів - 2013. 65 с.

**Аннотация**

*Андрей Шевчук*

**ИННОВАЦИОННО-КРЕАТИВНАЯ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ И НАУЧНАЯ МЕТРОПОЛИЙНИ  
ФУНКЦИИ ГОРОДА ЛЬВОВА: ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ**

*Определены методы оценки роли, распространения и развития инновационно-креативной, образовательной и научной метрополийных функций города Львова. Рассмотрены количественный, пространственный, структурный и интегральный подходы к оценке этих функций. Исследовано распространение инноваций в Львовской области на прилегающую территорию от метрополийного центра - города Львова.*

**Ключевые слова:** *инновации, метрополис, метрополийные функции города, региональное развитие.*

**Summary**

*Andrey Shevchuk*

**INNOVATIVE-CREATIVE, EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC METROPOLIAN FUNCTION OF LVIV  
CITY: APPROACHES TO THE ESTIMATION**

*The methods for evaluating the role of distribution and development of innovative-creative, educational and scientific metropolitan functions of the Lviv city were viewed. Quantitative, spatial, structural and integrated approaches to the evaluation of these functions were considered. The propagation of innovation in the Lviv region in the neighborhood of metropolian center - the Lviv city was investigated.*

**Keywords:** *innovations, metropolis, metropolitan functions of city, regional development.*

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В статті проведено аналіз ефективності взаємозв'язків регіонів України, щодо забезпечення розвитку міжрегіональної співпраці. Зазначені основні проблеми та перспективи розвитку інтеграційних процесів з врахуванням різних аспектів поглиблення взаємовигідних міжрегіональних зв'язків.

**Ключові слова:** міжрегіональне співробітництво, взаємозв'язки регіонів, конкурентні переваги, інтеграція.

**Постановка проблеми.** Необхідними передумовами у формуванні міжрегіональних зв'язків, на нашу думку, є аналіз сучасного стану інтегрованості регіонів на внутрішньодержавних економічних потоках, а також пошук регіонів-партнерів, які мають конкурентні переваги, спільне використання яких зумовить ефективний розвиток міжрегіональної співпраці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій:** Різні аспекти забезпечення міжрегіонального співробітництва все частіше знаходять своє відображення у працях таких учених як З. Варналій, З. Герасимчук, М. Долішній, О. Лютак, С. Максименко, Н. Мікула, О. Михайловська, С. Писаренко, І. Сторонянська, І. Студенніков, Т. Терещенко, В. Третяк В, В. Толкованов, І. Яскал та інші [1-5]. Попри досить велику кількість наукових праць, низька ефективність міжрегіонального співробітництва свідчить про відсутність аналізу та узагальнення практики взаємодії регіонів України з розумінням реалій сучасних аспектів змісту міжрегіональної співпраці.

**Постановка завдання.** Зазначене детермінує необхідність аналізу взаємозв'язків регіонів України враховуючи сутність інтеграційних процесів, з метою ефективного формування та забезпечення розвитку міжрегіональної співпраці.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз ефективності міжрегіонального співробітництва ми будемо вести за досліджуваною нами методикою, яку запропоновано нами у статті [6]. Відповідно, пропонуємо оцінювати міжрегіональні зв'язки за такими напрямками.

1. Оцінка рівня інтегрованості регіонів.
2. Оцінка рівня конкурентних переваг регіонів та їх міжрегіональної взаємодоповненості.
3. Аналіз синергетичного ефекту відвзаємодоповненості конкурентних переваг регіонів.

Відповідно до приведеної нами методики, результати аналізу рівня інтегрованості регіонів України та інтенсивності їх взаємозв'язків за період 2009-2012 рр., що виражається через рівень відкритості їх економіки, представлено на рис. 1.



Рис. 1. Порівняння індексів рівня відкритості регіонів України за 2009 – 2012 роки.

На основі розрахунків рівня відкритості регіонів за період 2009-2012 рр., які наведені на рис. 1, бачимо, що її низький рівень можна простежити в АРК, Закарпатській, Тернопільській, Волинській та Чернівецькій областях та м. Севастополі. У групі таких регіонів інтеграційні процеси слід вважати обмеженими, і врешті-решт замкнутими в регіональній системі, що є негативною тенденцією. Дані регіони мають низький рівень забезпеченості конкурентними перевагами, та характеризуються низькою конкурентоздатністю як на внутрішньому так і на

зовнішньому ринках, що в свою чергу створює перешкоди у процесі формування міжрегіональних зв'язків.

У групу із середнім рівнем відкритості, на сьогоднішній день припадають такі регіони: Вінницька, Івано-Франківська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Харківська, Черкаська, Чернігівська. Міжрегіональні процеси у регіонів з даної групи, відбуваються під тиском конкурентів та нав'язуванні їх інтеграційних правил поведінки, що звужує можливості взаємовигідної співпраці



регіонів. Інтеграційні процеси можуть завдати значних негативних соціально-економічних наслідків із загостренням конкуренції, що відповідно вимагає державного регулювання процесів нарощення конкурентоспроможності регіонів.

Так високий рівень відкритості, в основному припадає на східні регіони держави, зокрема на Дніпропетровську, Донецьку, Полтавську, Запорізьку, Луганську, Миколаївську, а також на Київську області та м. Київ. Аналізуючи рівень відкритості цих регіонів можна зауважити, що основна їх взаємодія характеризується орієнтацією на зовнішні ринки, що супроводжується зростанням інтенсивності зовнішньоекономічних зв'язків. Передусім, це може призводити до підвищення впливу зовнішніх процесів на регіональну економіку, що веде до зростання залежності регіону від кон'юнктури світових ринків.

Безперечно, після розпаду СРСР взаємозв'язки та обсяги виробництва між країнами помітно скоротилися, наслідком чого, вже для суверенної України, стала переорієнтація з тоді ще внутрішньоторгівельних зв'язків регіонів України на зовнішні. На нашу думку, потрапляння саме східних регіонів до останньої групи пов'язано з тим, що їх основними ринками збуту продукції є ринки країн СНД, серед яких Росія займає лідируюче місце, що також обумовлено територіальною близькістю, та не спроможністю внутрішніх ринків забезпечити реалізацію споживання наявних товарів та послуг, неузгодженості взаємодії регіонів країни, що

характеризується відсутністю синергії. Слід зауважити, що однією з причин такої ситуації є також те, що наявні обмеження масштабів економічної діяльності та стійкості міжрегіональної співпраці в країні характеризується нижчим рівнем технологічних укладів, що в свою чергу демонструє відсутність точок росту в межах держави. Це провокує розвиток взаємозв'язків в сторону Російської Федерації, де сформовані точки росту та наявність сукупності технологій та виробництв вищого укладу. Так спостерігаємо, що за останній період у процесі регіональної діяльності відбувається скорочення інтеграційних взаємозв'язків з іншими регіонами в державі, за рахунок збільшення зовнішньої торгівлі. При цьому міжрегіональний товарообмін який направлений на зовнішні ринки, веде до зростання залежності регіону від кон'юнктури світових ринків.

Звернімо увагу, що регіони які знаходяться в одній групі відкритості можуть бути різні за своїм спрямуванням економічних зв'язків. Однак, на основі проведеного аналізу торговельних взаємозв'язків регіонів (рис. 2), можемо простежити таку тенденцію, що фактично у всіх регіонах частка міждержавного товарообороту переважає над внутрішньодержавною торгівлею регіонів України. За таких умов можна констатувати негативну та неврегульовану динаміку експортно-імпорتنих операцій зовнішньоекономічної діяльності регіонів, при якій ускладнюються функціонування єдиної системи економіки регіонів у сфері внутрішньої міжрегіональної інтеграції.

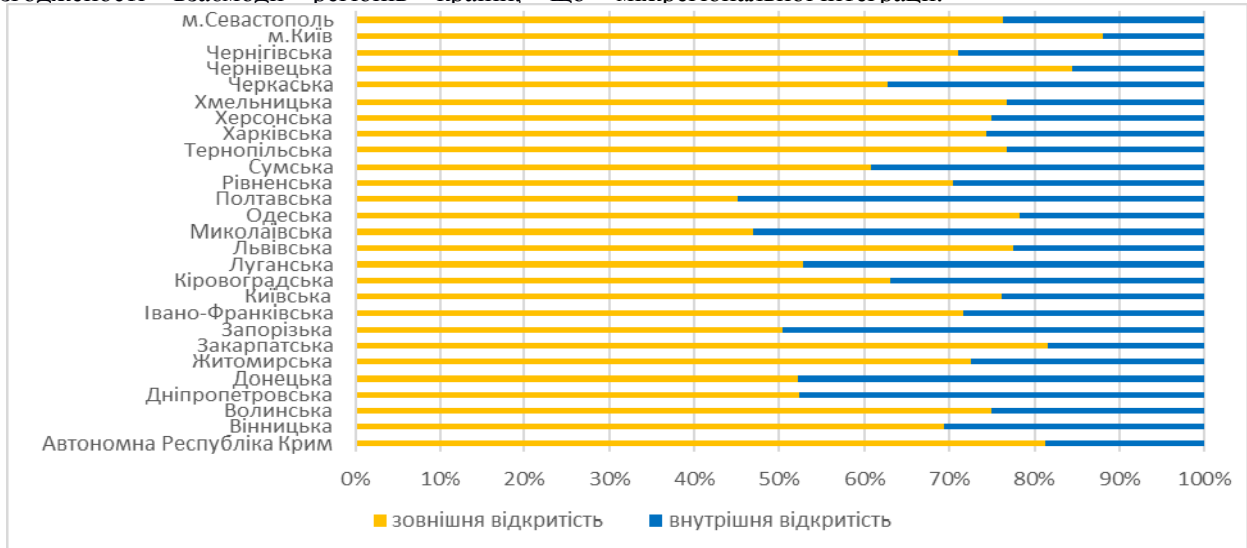


Рис. 2. Порівняння коефіцієнтів внутрішньо- та зовнішньоекономічної міжрегіональної діяльності.

Причиною більшого спрямування товарів та послуг на зовнішній ринок є послаблення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку, а також не готовність регіонів до перебудови старих зовнішніх зв'язків на нові – внутрішні. Врегулювання балансу між внутрішньою і зовнішньою діяльністю регіону, повинно також супроводжуватися зміною структури економіки регіонів, для покращення їх економічного розвитку.

Щодо рівня конкурентних переваг регіонів та їх міжрегіональної взаємодоповненості, можна зазначити, що між регіонами країни, які мають суттєві відмінності у розвитку, міжрегіональні процеси є досить обмеженими та утрудненими. Оскільки слаборозвинуті регіони не володіють достатніми конкурентними перевагами на рівні ринкових відносин для формування єдиної міжрегіональної системи. Таким чином взаємовигідна співпраця регіонів, передбачає аналіз взаємодоповнення конкурентних переваг, що

відображається у спільному використанні ресурсів регіонів.

Розвиток міжрегіональної співпраці та взаємодоповнення конкурентних переваг може відбуватися у двох випадках:

1. Формування зв'язків між регіонами через доповнення та залучення ресурсів з інших регіонів.

Міжрегіональне співробітництво відбувається через залучення потрібних ресурсів кожного з регіонів, яких достатньо в одній області але бракує іншій, і навпаки. Наприклад, для Волинської області визначимо регіони з якими можливе формування співпраці через взаємодоповнення їх ресурсів. Так проаналізувавши рівень забезпеченості ресурсами регіонів, ми виявили, що Волинська область має достатньо природних, інноваційних та трудових ресурсів для формування відповідних конкурентних переваг, і має найбільші потреби у економічних та розвитку інфраструктурних ресурсів. Відповідно для формування міжрегіональних зв'язків через залучення потрібних ресурсів, найкраще область може співпрацювати з АРК, Львівською та Одеською областями.

2. Налагодження взаємозв'язків через спільне використання (об'єднання) ресурсів (ефективне взаємодоповнення окремої конкурентної переваги).

Передумовою такого взаємодоповнення є умова, що сума спільних ресурсів регіонів не перевищуватиме гранично допустимого значення (середнього значення конкурентної переваги по Україні), інакше при такій взаємодії між регіонами може виникнути конкурентна боротьба. Міжрегіональна взаємодія відбувається у випадку, коли обидва регіони мають мізерні запаси певних ресурсів для формування конкурентної переваги, та окремо не можуть бути конкурентоспроможними на зовнішньому та внутрішньому ринку. Тоді у результаті співпраці регіонів через об'єднання їх ресурсів можна досягнути синергетичний ефект, який може проявлятися через ефективний розподіл ресурсів.

Так, наприклад за результатами розрахунку індексів взаємодоповнення конкурентних переваг, можна розглянути взаємодію регіонів Волинської та Вінницької областей, та визначити чи досягається синергетичний ефект. Відповідно до розрахунків синергетичного ефекту маємо:

$Synergy \{Вінницька; Волинська\} = 9,171$  – що визначає позитивне досягнення синергетичного ефекту від взаємозв'язків регіонів.

Так, за результатами розрахунку рівня забезпеченості ресурсів, для кожного з регіонів можемо визначити якими ресурсами він володіє в достатній кількості для формування конкурентної переваги, а яких не достатньо, з метою залучення потрібних ресурсів з інших регіонів у результаті співпраці. Це дає загальну відповідь та напрямок дій, як досягти максимальної ефективності використання конкурентних переваг за ресурсною складовою, з метою підвищення ефективності міжрегіональної співпраці, а також отримання синергетичного ефекту, який може проявлятися через зниження витрат та рентабельного розподілу ресурсів.

Нарощення конкурентних переваг регіонів стимулюють розвиток усієї економіки країни і можуть формувати полюси росту. Якщо розглядати

державу, регіони якої досліджуються, та країни-сусіди які її оточують, цілком закономірно, що точки росту будуть зосереджуватися в країнах з більшою конкурентоспроможністю. Для того, щоб проаналізувати стан формування полюсів росту в Україні та виявити рівень конкурентоспроможності країн, які оточують нашу державу, звернемося до світового рейтингу економічної конкурентоспроможності країн, який розраховується на підставі 333 критеріїв. На перші місця вийшли США, Швейцарія (2), Сінгапур (3), Гонконг (4) услід за найбільшою світовою економікою за рахунок "експорту, ефективності бізнесу та інновацій", натомість Україна пропустивши перед собою Росію та Польщу посіла 49 місце. Про це свідчать дані Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD). Причинами такого низького показника є низька ефективність ринку товарів в Україні (129 місце в світі), низький рівень розвитку фінансового ринку (116), низька якість макроекономічного середовища (112 місце). Відносно сильними сторонами України є об'єм ринку (38 місце в світі), якість вищої та професійної освіти (51), ефективність ринку праці (61 місце). При цьому у 2012 році Україна посіла 84-е місце з 148 країн в Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) рейтингу ВЕФ, опустившись за рік на 11 позицій через бюрократизм і відсутності прозорості інституційної структури країни [7].

Так, на сучасному етапі, аналізуючи стан формування полюсів росту в Україні можемо констатувати, що рівень конкурентоспроможності Росії і Польщі є більшим, це створює передумови для домінування та формування у них точок росту. Оскільки економічне зростання полюсів росту в нашій країні є слабкішим від полюсів за її межами, що також спричиняє розрив міжрегіональних зв'язків регіонів в середині країни. Щодо Білорусії, то її рівень конкурентоспроможності близький з Україною, тому значного домінування тої чи іншої країни не спостерігається. Можна дійти висновку: якщо країна знаходиться між країнами, що переважають за рівнем розвитку, це передбачає соціально-економічний розвиток в напрямку зовнішньоекономічної діяльності тих країн до яких тяжіють інші регіони, у випадку України – Росії та країн Євросоюзу.

Виходячи з вище проведеного аналізу спостерігаємо таку тенденцію, що стан в країні визначається зовнішньополітичним та економічним курсом поляризації суспільства у різних напрямках, що негативно впливає на інтеграційні процеси в середині країни. Для західних регіонів пріоритетним напрямом зовнішньої діяльності є відносини з країнами Європейського Союзу, тоді як для Сходу і Півдня – відносини з Росією. Причиною цього є те, що регіони України мають відмінності у напрямку розвитку та розбіжності національної ідеї, так як знаходяться між двома країнами – полюсами росту, які спричиняють ефект домінування над полюсами зростання в середині країни. При цьому, звертаючись до результатів соціологічного дослідження, проведеного компанією Research&BrandingGroup у травні 2011 року, більшість українців (68%) стверджують, що в

Україні в цілому не сформована національна ідея; 12% опитаних респондентів вважають, що національна ідея є, і кожен п'ятий житель України завагався з відповіддю [8]. Такі причини дають змогу дійти висновку про відсутність цілісності та єдності держави, її національної безпеки, яка б об'єднувала суспільство та посилювала б внутрідержавне міжрегіональне співробітництво. Такий «розкол» спричинений історико-культурними відмінностями та тяжінням регіонів до різних партнерів, союзників.

Внаслідок крайньої поляризації суспільства інтереси регіонів країни виявилися діаметрально протилежними, що суперечить досягненню синергетичного ефекту міжрегіональної співпраці. Це спричинено відсутністю міжрегіональної політики та стратегічного напрямку інтеграції держави, що вимагає системного підходу, який виявляється передусім в інтеграції та чіткій взаємодії усіх елементів міжрегіональної системи.

Ще однією з причин обмеженості внутрішньо регіональних зв'язків є те, що досі в Україні пріоритетним напрямом розвитку регіональної політики в контексті інтеграційних процесів визначено транскордонне співробітництво, що є формою міжрегіональної співпраці через кордон. Основними програмами, які поширюються на Україну, в цьому контексті є програми, що відображають міжнародні взаємовідносини. Регіони які беруть участь безпосередньо в міжрегіональних програмах співпрацюють з сусідніми територіями суміжних країн, а також з регіональними органами влади багатьох держав світу, натомість поза увагою

залишається внутрішня взаємодія між регіонами країни.

Так, пріоритетним є створення груп міжрегіональних зв'язків, які дозволять спільно та ефективно використовувати наявні ресурси, які визначають відповідно конкурентні переваги, на базі яких можуть формуватися полюси росту в середині країни, що позитивно вплине на підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів країни в цілому.

**Висновки.** На основі проведеного аналізу процесів міжрегіонального розвитку можна сказати, враховуючи рівень інтегрованості та напрямок їх потенційних взаємозв'язків дає можливість ефективного формування міжрегіонального співробітництва на засадах взаємовигідної співпраці в межах країни. Взаємозв'язки регіонів повинні базуватися на досягненні синергетичних ефектів від нарощення конкурентних переваг через спільне використання ресурсів з метою підвищення рівня якості життя у регіонах країни. Це сприятиме створенню міжрегіональних зв'язків поряд з формуванням полюсів росту, які спроможні утворювати не лише нові конкурентні переваги, а давати імпульс розвитку. Перспективи подальших досліджень в напрямку підвищення конкурентоспроможності та досягнень синергетичного ефекту вимагає впровадження широкомасштабних інституціональних реформ, формування міжрегіональної політики, стратегічно важливих комплексів, які дають найбільшу ефективність в контексті зростання конкурентоспроможності регіонів та їх взаємодії.

#### Список літератури

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. С. Куйбіда [таін.]; за заг. ред. З. С. Варналія. - К. : НІСД, 2007. - 768 с.
2. Мікула Н.А., Толкованов В.В. Транскордонне співробітництво. – Київ., видавництво «Крамар», – 2011. – 259 с.
3. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / С. Максименко, Є. Кіш, М.Лендзел, І.Студенніков ; за ред. С. Максименка / Центр Ін-ту Схід-Захід. - К. : Логос, 2000. - 171 с.
4. Сторонянська Ірина Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: Тенденції та перспективи розвитку / Ірина Сторонянська. - Львів: ІРД НАН України, 2009. - 392с.
5. Тивончук І.О. Вимірювання синергетичного ефекту злиття та поглинання підприємств / І.О. Тивончук, Г.Я. Глинська // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2008. – Вип. 6. – С. 39-51.
6. Герасимчук З. В., Клімович О. М. Методика аналізу ефективності міжрегіональних зв'язків // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9
7. Інформаційне агентство «УНІАН» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/920725-ukrajina-posila-49-te-mistse-v-reytingu-konkurentosprojnosti-krajn.html>
8. Молодіжна альтернатива [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ya.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1242:2012-04-12-09-11-45&catid=40:2010-08-29-07-09-53&Itemid=128](http://www.ya.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1242:2012-04-12-09-11-45&catid=40:2010-08-29-07-09-53&Itemid=128)

#### Анотація

Зоряна Герасимчук, Ольга Клімович

#### АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ эффективности взаимосвязей регионов Украины, по обеспечению развития межрегионального сотрудничества. Указанные основные проблемы и перспективы развития интеграционных процессов с учетом различных аспектов углубления взаимовыгодных межрегиональных связей.

**Ключевые слова:** межрегиональное сотрудничество, взаимосвязи регионов, конкурентные преимущества, интеграция.

#### Summary

Zoryana Gerasymchuk, Olga Klimovich

#### ANALYSIS EFFECTIVENESS THE PROCESSES INTRREGIONAL COOPERATION OF REGIONS UKRAINE

The paper analyzes the effectiveness of relationships regions of Ukraine to ensure the development of interregional cooperation. The mentioned major problems and prospects of development of integration processes taking into account various aspects of deepening mutually beneficial interregional relations.

**Keywords:** Interregional cooperation, regional relationships, competitive advantages, integration.

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ ПОСЛУГИ ПО РОЗДІЛЬНОМУ ЗБОРУ РЕСУРСОЦІННИХ КОМПОНЕНТІВ ВІДХОДІВ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

*Проаналізовано стан проблеми поводження з відходами в Україні та Житомирській області. Наводиться перелік суб'єктів господарювання, які надають послуги з переробки ресурсоцінних компонентів відходів у Житомирській області. Виділено сегменти потенційних споживачів послуги з утилізації відходів у сільській місцевості. Сформована організаційна схема по роздільному збору твердих побутових відходів на прикладі сільської ради.*

**Ключові слова:** відходи, ресурсоцінні компоненти, сортування відходів, тара з-під пестицидів, поводження з відходами

**Постановка проблеми.** Відповідно до статистичних даних, обсяг утворення відходів щороку зростає. Так, в Україні, у 2012 р. у порівнянні з 2010 р. обсяг утворених відходів зріс на 7,5%, а в Житомирській області даний показник зріс майже на 54% [5]. У питомій вазі переважають відходи IV класу небезпеки, до яких, зокрема відносять макулатуру, пластик, скло, шини, брухт чорних та кольорових металів, зношений та зіпсований одяг, взуття, будівельні відходи тощо. Але факт того, що певні види відходів можуть проходити вторинну переробку, забезпечуючи «еко-дружнє» ставлення до довкілля не завжди приймається до уваги, особливо у сільській місцевості. Причина, зокрема, вбачається у наявності думки серед суб'єктів господарювання у сільській місцевості, сільських голів, голів районних та обласних рад, керівників районних державних адміністрацій, місцевого населення про те, що послуги з роздільного збору твердих побутових відходів та їх подальше транспортування до пунктів переробки є фінансово затратними та не несуть за собою важливого стратегічного значення. За підрахунками науковців, у житлових будинках з присадибною ділянкою у сільській місцевості можна виділити близько 3,1% макулатури, 2,6% - полімерів та 3% скла, що представляють собою ресурсоцінні компоненти. А у соціальних закладах, об'єктах торгівлі та закладах громадського харчування до 57% паперу та картону, 10% полімерів та 6,5% склобою [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням поводження з твердими побутовими відходами, присвячені наукові праці О. Горобець, Т. Годовської, О. Сидоренко, В. Чміль, В. Складенко. Значний внесок у розвиток теорії та практики дослідження ринку екологічних послуг здійснили О. Веклич, У. Костюк, Н. Зіновчук, Т. Галушкіна, Л. Селезньова, В. Шевчук, Ю. Саталкін та ін.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Нині брак інформації у сільських голів, керівників сільськогосподарських підприємств, власників особистих селянських господарств, місцевого населення щодо можливостей запровадження послуг з роздільного

збору твердих побутових відходів ускладнює процес маркетингового дослідження. Необхідним елементом процесу дослідження є виокремлення сегментів споживачів даної екологічної послуги залежно від їх ставлення до наявної екологічної проблеми.

**Постановка завдання.** Мета наукової статті – побудова організаційної схеми розв'язання екологічної проблеми накопичення твердих побутових відходів у сільській місцевості.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Однією з екологічних проблем, яка стосується Житомирської області та України в цілому, є розміщення відходів у довкіллі та застосування екодеструктивних методів для їх утилізації. Зазначена проблема посилюється ігноруванням політики роздільного збору твердих побутових відходів через відсутність спеціально відведених місць і належної інформаційної бази для всіх груп населення. Кількісні показники поводження з деякими видами побутових відходів у Житомирській області протягом 2012 р. наведено у табл. 1.

За даними Міністерства екології та природних ресурсів України, станом на 2010 р. в Житомирській області зареєстровано понад 800 місць видалення відходів, більшість з яких становлять сміттєзвалища. Щодо об'єктів утворення відходів, то їх чисельність складає 47. В області налічується близько 30 суб'єктів господарювання, які відповідно до ліцензії мають право на впровадження діяльності, пов'язаної зі збиранням та заготівлею окремих видів відходів як вторинної сировини (макулатура, склобій, полімерні, гумові відходи, матеріали текстильні вторинні та використана металева тара) та 35 суб'єктів, які мають право на оброблення та утилізацію відходів. Серед об'єктів, які здійснюють обробку ресурсоцінних компонентів відходів в Житомирській області можна виділити: ТОВ «Житомирський картонний комбінат» (м. Житомир), ВАТ «Миропільська паперова фабрика» (смт. Миропіль, Романівський район), ТОВ «Папір-Мал» (м. Малин), ВАТ «Чижівська паперова фабрика» (с. Чижівка, Новоград-Волинський район), ТОВ «АСС-Коростишівська паперова фабрика» (м. Коростишів) – здійснюють

переробку та утилізацію макулатури; ТОВ “Жерок – Альфа” (м. Житомир) – переробка полімерів. Що стосується переробки склобою, то найближчий до

Житомирської області центр переробки знаходиться у м. Буча (Київська область)[4].

Таблиця 1

**Поводження з певними видами побутових відходів у Житомирській області, 2012 р.**

Утворилось	Спосіб поведження, т				Наявність на кінець року
	Спалено	Утилізовано, оброблено (перероблено)	Передано на сторону	Видалено у спеціально відведені місця	
07.1 - скляна тара, скло, скляні відходи у дрібних частках та склянному порошку, що містять важкі метали (наприклад, від електронно-променевих трубок)					
1905,0	-	5549,0	310,0	80,3	146,8
07.2 - паперова та картонна тара, відходи волокон, шлами наповнювача та покриття від механічної сепарації, папір та картон					
1939,1	0,1	28029,7	3423,7	-	1477,8
07.4 - відходи пластикової тари; інші пластикові відходи, серед них, відходи пластику, пластик та гума, пластикова стружка					
2475,1	-	1035,8	1900,5	-	182,7
10.1 - побутові відходи, серед них, змішані міські відходи, великогабаритні відходи, інші міські відходи; залишки очищення вулиць					
144858,9	2075,6	500,9	95545,3	160705,8	4121634,5
Усі категорії відходів за матеріалами					
866743,4	73715,4	121556,0	531701,2	337635,3	7165954,6

Джерело: [2]

У ході дослідження респондентам, а саме, власникам особистого селянського господарства ставились питання, що відповідають одній з потенційних екологічних послуг у сільському господарстві (утилізація твердих побутових відходів). Фактично опитано 387 власників ОСГ, які проживають і функціонують у Житомирській області. Аналіз сучасних, великих обсягів інформації, отриманих у ході проведеного анкетування серед власників особистих селянських господарств, вимагає їх наукового обґрунтування. За допомогою кластерного аналізу виділено три

сегменти, що характеризують послугу (утилізація ТПВ), але з відмітним відношенням кожного кластера до даної проблеми (табл. 2). При цьому в процесі дослідження не враховувалася та множина анкет, де респонденти категорично відмовилися від необхідності сортувати тверді побутові відходи. За вихідну інформацію для аналізу зібраних інформаційних даних було обрано запитання анкети власника особистого селянського господарства, а саме: «Чи вважаєте Ви за потрібне сортувати побутові відходи?» та «Куди транспортуєте побутові відходи?».

Таблиця 2

**Результати ієрархічного кластерного аналізу власників особистих селянських господарств за мотиваційним та організаційним критерієм**

№ сегмента	Назва сегмента	Частота	Відсоток
1	"екологічно-активні"	153	44,1
2	"екологічно-пасивні"	173	49,9
3	"екологічно-нейтральні"	21	6,1
Всього респондентів		347	100,0

Джерело: власні дослідження.

Критерії, які було обрано для здійснення сегментації власників особистих селянських господарств, наведені у таблиці спряженості (табл. 3). Дані таблиці позначають тип кластера відповідно до значень критерію сегментації.

Сегмент I – «екологічно-активні» власники ОСГ складає майже 45% респондентів. У даному сегменті практично більшість респондентів вважає, що сортування твердих побутових відходів є необхідним та такі побутові відходи доставляють у спеціалізовані приймальні пункти або у спеціально відведені для них контейнери. Найбільшим за чисельністю респондентів є II сегмент – «екологічно-пасивні» споживачі послуг. До нього було віднесено власників ОСГ, які застосовують екодеструктивний метод поведження з твердими побутовими відходами, а саме: їх спалювання та

розміщення у доквіллі. Однак більшість респондентів даного сегмента все ж таки вважають за потрібне сортувати тверді побутові відходи. Задовольнити потребу даної категорії власників особистих селянських господарств можливо за наявності спеціальних місць для роздільного збору ресурсоцінних компонентів відходів у сільській місцевості. Сегмент III – отримав назву «екологічно нейтральні», адже поєднує два способи поведження з твердими побутовими відходами, а саме: екодеструктивний (спалювання та розміщення у доквіллі певних видів ТПВ) і доставку окремих ресурсоцінних компонентів до спеціально відведених для них місць. Респонденти даного кластера вважають за потрібне сортувати тверді побутові відходи.

Розподіл респондентів у розрізі критеріїв сегментації, осіб

Критерії сегментації		Сегменти потенційних споживачів			Усього
		"екологічно активні"	"екологічно пасивні"	"екологічно нейтральні"	
Чи вважаєте Ви за потрібне сортування побутових відходів?	так	144	123	21	288
	не знаю	9	50	0	59
Якщо побутові відходи Ви сортуєте, то куди далі транспортуєте?	у спеціалізовані приймальні пункти	153	0	0	153
	у спеціально відведені контейнери				
	спалюємо	0	173	0	173
	викидаємо	0	0	21	21
змішаний варіант відповіді (поєднання екологічного та неекологічного способу поводження з ТПВ)					
Усього у сегменті:		153	173	21	347

Джерело: власні дослідження

Аналіз мотивів та способів організації поводження з твердими побутовими відходами дав підстави стверджувати, що виділені групи власників особистих селянських господарств зацікавлені у сортуванні ресурсоцінних компонентів відходів, однак 50% респондентів не здійснюють їх роздільний збір. Під час індивідуального спілкування з респондентами виявлено основну причину існування даної ситуації, а саме: відсутність місць для збору твердих побутових відходів у сільській місцевості та інформації щодо необхідності сортування ресурсоцінних компонентів відходів. Тобто потенційні споживачі екологічної послуги по роздільному збору твердих побутових відходів зацікавлені у організації «екологічно дружнього» методу збору ресурсоцінних компонентів у сільській місцевості.

Так виникла необхідність пропозиції екологічних способів утилізації ТПВ на прикладі сільської місцевості. Об'єктом дослідження було обрано Слобідську сільську раду Малинського району, Житомирської області, яка об'єднує три села (с. Слобідка, с. Гамарня, с. Щербатівка). Організаційна схема надання екологічної послуги по роздільному збору ресурсів оцінних компонентів відходів зображена на рис. 1.

Ще однією нерозв'язаною, але суттєвою екологічною проблемою залишається поводження з тарою з-під пестицидів та інших хімічних засобів захисту рослин (ХЗЗР) і тварин. За даними анкетування, проведеного серед керівників сільськогосподарських підприємств Житомирської області, на запитання: «Які з ситуацій, що стосуються пакувального матеріалу та тари з-під пестицидів, існують на Вашому підприємстві?»

28,3% респондентів обрали варіант – «накопичується велика кількість пакувального матеріалу та контейнерів з-під мінеральних добрив і хімічних ЗЗР». Дещо менше, а саме 26,5% респондентів спалюють зазначений пакувальний матеріал, 15% стверджують, що залишається значна кількість мінеральних добрив і хімічних ЗЗР, у яких вийшов термін придатності, 9,7% - не знають, що робити з пакувальним матеріалом і контейнерами з-під мінеральних добрив і хімічних ЗЗР, 7,1% респондентів обрали варіант відповіді «пакувальний матеріал і контейнери з-під мінеральних добрив і хімічних ЗЗР транспортується до пунктів прийому».

У Житомирській області, на жаль, відсутні технології для переробки таких відходів, проте функціонують суб'єкти господарювання, діяльність яких передбачає збирання, перевезення, зберігання, оброблення відходів упаковок та контейнерів, у тому числі тари з-під пестицидів та агрохімікатів, а також відходів, що складаються або містять хімічні речовини, які не відповідають специфікації або мають протрочений термін придатності. Це ТОВ "Еко Захист - Україна" (м. Житомир), що здійснює збирання та зберігання зазначених типів відходів та ТОВ "ЕКО НОВА" (м. Баранівка, Житомирська область) – здійснює збирання, перевезення, зберігання та оброблення таких відходів[4]. Що стосується подальшого технологічного процесу, який полягає у використанні даного виду відходів як вторинної сировини та зменшення їх небезпечної дії шляхом механічного, фізико-хімічного чи біологічного оброблення (тобто утилізацію та знешкодження [3]), то на території України зазначений вид

діяльності провадить невелика кількість суб'єктів господарювання. До них, зокрема, належать: ТОВ «Науково-дослідний інститут «Укрекопроект» (м. Запоріжжя), ТОВ "Український центр поводження з відходами" (м. Київ), ТОВ «Сігмасекологджі» (м. Київ), ТОВ "Таркомекосервіс" (м. Київ), ТОВ "Екогрінлайн" (м. Київ), ТОВ "Безпечні технології утилізації" (м. Київ) та ТОВ «Еко міст» (м. Київ) [4]. Так, для розв'язання екологічної проблеми, що

стосується накопичення тари з-під пестицидів та інших агрохімікатів, важливим є проведення інформаційно-навчальних заходів серед керівників сільськогосподарських підприємств, сільських голів, власників ОСГ щодо небезпеки використання неекологічних методів знешкодження відходів і акцентування на необхідності їх роздільного збору.

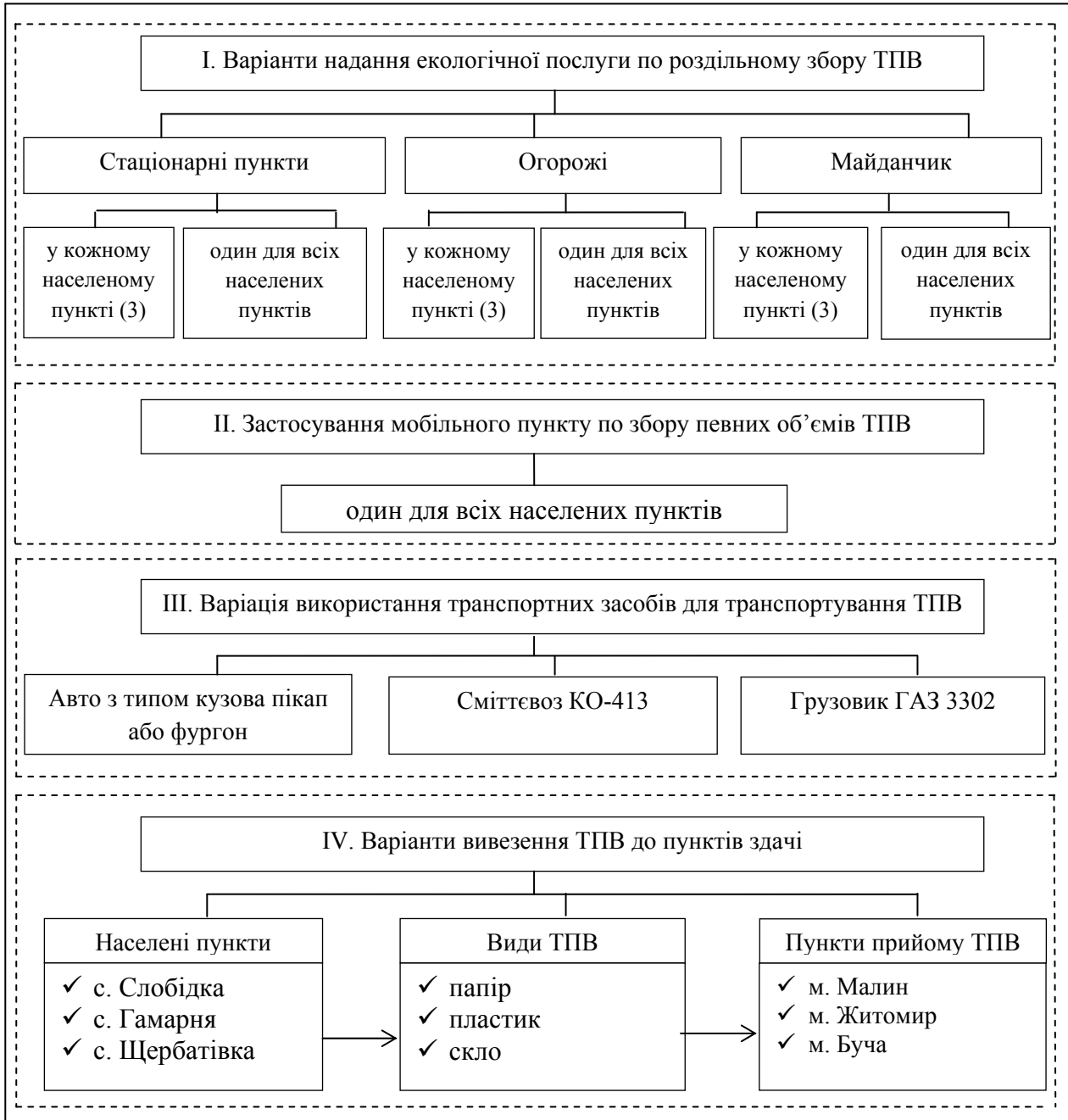


Рис. 1. Організаційна схема надання екологічної послуги по роздільному збору ресурсоцінних компонентів відходів у Слобідській сільській раді

Джерело: власне дослідження

**Висновки.** Екодеструктивний спосіб поводження з побутовими відходами є причиною забруднення атмосферного повітря, водного середовища, а разом з тим продуктів харчування.

Ігнорування політики роздільного збору ресурсоцінних компонентів відходів у сільській місцевості вимагає побудови організаційно-економічного механізму, спрямованого на

**ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ ПОСЛУГИ ПО РОЗДІЛЬНОМУ ЗБОРУ  
РЕСУРСЦІННИХ КОМПОНЕНТІВ ВІДХОДІВ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ**

введення у практику сортування відходів. Інформування керівників сільськогосподарських підприємств, сільських голів і власників ОСГ щодо важливості співпраці з підприємствами, що надають екологічні послуги у напрямі збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізації,

видалення, знешкодження та захоронення відходів дасть можливість зменшувати випадки утворення несанкціонованих сміттєзвалищ, знижувати ризик застосування неекологічних методів знешкодження відходів.

**Список літератури**

1. Горобець О.В. Методика та аналіз продукування твердих побутових відходів в особистих селянських господарствах / О. В. Горобець // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – Житомир: ЖНАЕУ. – 2010. – Вип. № 1 (26). – Т. 2 (економічні науки). – С. 369–376
2. Довкілля Житомирщини за 2012 р.: Головне управління статистики у Житомирській області. – Житомир, 2013. – 253 с.

3. Закон України Про відходи: за станом на 26.04.2014
4. Офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/>
5. Статистичний щорічник України за 2012 р.: Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – 552 с.

**Анотація**

*Александра Орел*

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГИ ПО РАЗДЕЛЬНОМУ СБОРУ  
РЕСУРСОЦЕННЫХ КОМПОНЕНТОВ ОТХОДОВ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

*Проанализировано состояние проблемы обращения с отходами в Украине и Житомирской области. Предоставлен перечень субъектов хозяйствования, которые предлагают услуги по переработке ресурсоценных компонентов отходов в Житомирской области. Выделены сегменты потенциальных потребителей услуги по утилизации отходов в сельской местности. Сформированна организационная схема по раздельному сбору твердых бытовых отходов на примере сельского совета.*

**Ключевые слова:** отходы, ресурсоценные компоненты, сортировка отходов, тара из-под пестицидов, обращения с отходами.

**Summary**

*Oleksandra Orel*

**ORGANIZATIONAL ASPECTS OF SERVICE DELIVERY FOR SEPARATE COLLECTION  
RESOURCE-VALUABLE WASTE COMPONENTS IN THE RURAL AREAS**

*The paper analyzes the problem of the waste treatment in Ukraine and Zhytomyr region. The list of entities that provide service for the recycling of resource-valuable waste components in the Zhytomyr region is given. The potential customer segment of the service for waste reclamation in the rural areas is determined. The organization chart for the separate collection of solid municipal waste as exemplified by the village council is formed.*

**Keywords:** waste, resource-valuable components, waste segregation, packaging from the pesticides, waste treatment.



## МЕТОДОЛОГІЯ ФІНАНСОВИХ ІМПЕРАТИВІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТА

*Аналізується сутність і зміст поняття «фінансовий потенціал території» як важливої категорії методології фінансового забезпечення сталого розвитку міст. У зв'язку із фінансовим потенціалом міст розглядається поняття «фінансовий імператив». Для визначення впливу фінансових імперативів на сталий розвиток міст розроблена методологія їх оцінки, яка базується на визначенні інтегрального індексу мобілізації фінансових ресурсів міста.*

**Ключові слова:** місто, місцеве самоврядування, фінансові ресурси, фінансовий потенціал, фінансовий імператив, показник мобілізації фінансових ресурсів міста, індекс мобілізації фінансових ресурсів.

**Постановка проблеми.** Забезпечення успішного соціально-економічного розвитку територій потребує комплексних дій з оцінювання стану їх розвитку, визначення шляхів залучення необхідних ресурсів, розроблення заходів зі збереження та модернізації наявного потенціалу. Однак сьогодні питання забезпечення фінансовими ресурсами місцевого самоврядування залишається одним з найгостріших. З огляду на це особливої актуальності набуває обґрунтування теоретичних засад фінансового забезпечення територій, що створить основу для розробки ефективних механізмів управління їх розвитком з використанням фінансових інструментів тобто розробка методології фінансових імперативів розвитку міста.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем фінансового забезпечення місцевого самоврядування, аналізу фінансових імперативів розвитку територій (регіонів), міст присвячено чимало наукових праць: Є. Балацького, В. Бондаренка, Т. Бондарук, М. Бутка, І. Вахович, О. Василика, А. Даниленка, В. Загорського, В. Зайчикової, Л. Калашнікової, О. Кириленко, І. Козій, А. Кондрашихіна, І. Лазепко, П. Леоненка, К. Павлюк, І. Сторонянської, В. Федосова та ін.

**Постановка завдання.** У науковій літературі існує багато підходів до розуміння фінансового забезпечення розвитку регіону, території, місцевого самоврядування, місцевих органів влади. Розглянемо загальні визначення фінансового забезпечення і в першу чергу роль фінансового потенціалу території.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Збільшення ролі власного фінансового потенціалу території на сучасному етапі розвитку обумовлені низкою чинників. По-перше, процеси урбанізації та метрополізації накладають нові функції на міста, перетворюючи їх на самостійних гравців у світовому та національному економічному просторі, що передбачає наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів та здатності ефективного управління ними. По-друге, сьогодні в умовах дефіциту фінансових ресурсів у межах держави та їх значного здорожчання на наднаціональному рівні критеріальною детермінантою розвитку повинна стати опора на власний фінансовий

потенціал та імплементація ендегенної моделі розвитку муніципальних утворень.

Отже, на перший план виходить здатність органів місцевого самоврядування акумулювати, використовувати та нарощувати власний фінансовий потенціал. Наголосимо, що фінансовий потенціал території (в нашому випадку міста) відображає не тільки фінансові ресурси, які одразу можна оцінити, але і ті, які обслуговують тіньову економіку, або грошові кошти, які перебувають в іммобілізованому стані, і не можуть вважатися фінансовими ресурсами. Фінансовий потенціал слід розглядати як динамічну категорію, яка визначається як здатність міста до саморозвитку, стабільного та прискореного економічного зростання на основі інтенсивних та інноваційних факторів розвитку та посилення соціальної орієнтації ринкової економіки території.

Зазначене зумовлює доцільність використання потенціального підходу до дослідження фінансів міста, згідно з яким фінанси розглядаються не як проста сукупність фінансових ресурсів, які можуть бути використані в цілях територіальної громади міста, а й як уміння і здатність органів місцевого самоврядування ефективно управляти ними. Така позиція поглиблює уявлення про фінансове забезпечення міста та його складові, дозволяє визначити місце фінансового потенціалу у фінансовому забезпеченні розвитку міста як складної соціально-економічної системи.

Не менш важливою категорією при розробці методології модернізації продуктивних сил міста є визначення сутності поняття «фінансовий імператив». У загальному розумінні термін «імператив» походить від лат. *impetatives* – владний, і означає веління або настійну вимогу [3, с. 217].

Водночас існує багато трактувань даного терміна, наведемо деякі з них. Так П. Кікель зазначає, що «імператив» (від *imperativus* – наказовий) – це норматив, який не підлягає обговоренню, моральна форма – встановлення, рецепт поведінки. Імператив – одним з необхідних суб'єктивно вироблюваних, але за необхідністю об'єктивно зумовлених засобів обмеження поведінки, власне суспільного буття людей, розрахованих на запобігання анархії та соціального колапсу; одна з форм жорстких установок, що

виробляються культурою даної епохи як зразка для загального спрямування, обов'язкового для всіх членів суспільства [1].

С. Лебедев говорить, що імператив – це структура соціального знання, яка виступає безпосереднім провідником від створення суб'єкта до соціальної дії (поведінки) [2].

Імператив від латинського (imperatives – владний, наказовий) означає вимогу, наказ, закон [5]. Цей термін раніше використовувався у філософії для означення загальнозначущого морального наказу. У загальновизнаному логічному трактуванні імператив означає безумовний принцип поведінки [7, с. 491].

Отже, фінансовий імператив – домінуючий стан забезпечення фінансовими ресурсами (пошук, залучення й ефективне їх використання), який досягається через систему фінансування, яка

здійснюється у різних формах (самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування, інвестування та оренда) задля реалізації пріоритетів модернізації продуктивних сил міста. Водночас фінансовий імператив – граничні умови функціонування фінансової сфери міста, які не повинні порушуватись за будь-яких умов.

На рівні міста такими цільовими імперативами повинні стати: забезпечення поточної фінансової дієздатності міста та його соціально-економічний розвиток у перспективі. Досягнення задекларованих цілей можливе лише за умови, розробки та реалізації обґрунтованої та ефективної фінансової політики міським менеджментом. Основними принципами такої політики повинні стати: збалансованість, наукова обґрунтованість, комплексність, ефективність, адекватність, пропорційність і законність (рис.1).

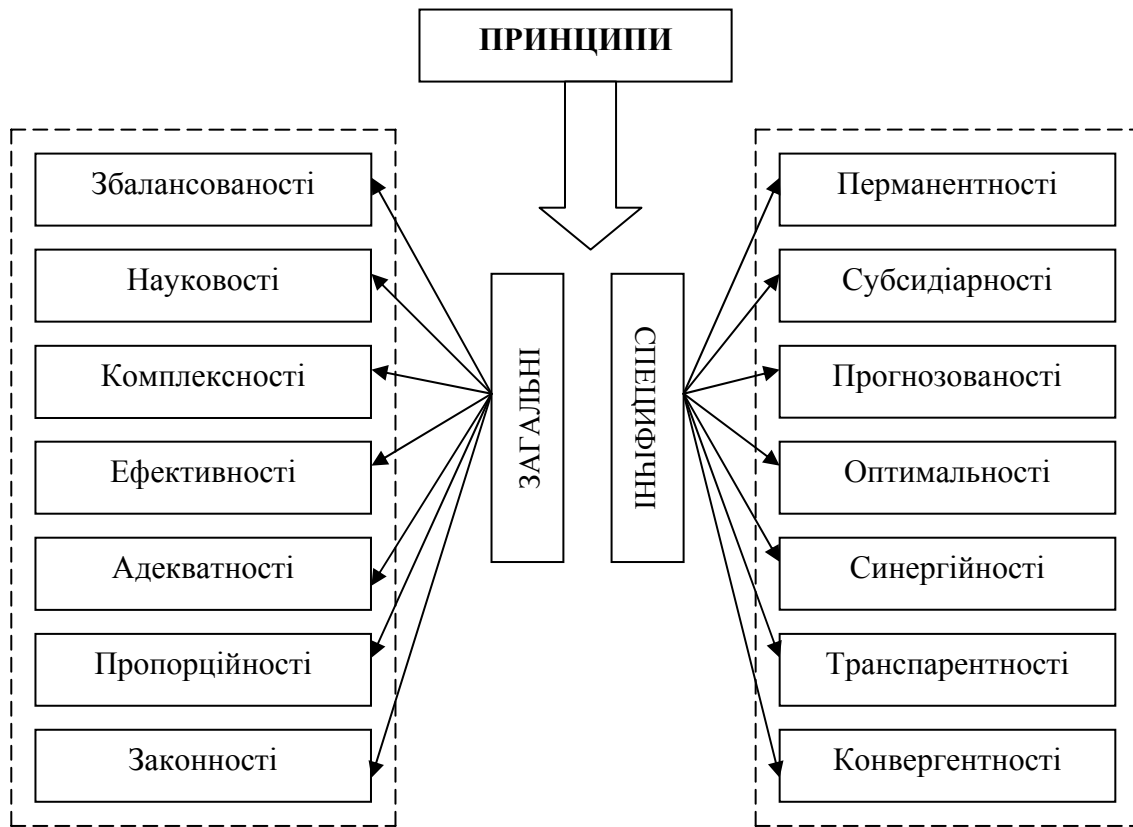


Рис.1. Принципи спрямованості фінансового потенціалу органів місцевого самоврядування розвитку міста [4, 6]

До загальних принципів реалізації фінансових імперативів, які будуть спрямовані на модернізацію продуктивних сил, відносяться: збалансованості; науковості; комплексності; ефективності; адекватності; пропорційності; законності.

До специфічних принципів відносяться: перманентності; субсидіарності; прогнозованості; оптимальності; синергійності; транспарентності; конвергентності.

Для оцінки впливу фінансових імперативів на сталий розвиток адміністративних центрів субнаціонального рівня нами розроблена

методологія їх оцінки, яка повинна базуватися на визначенні інтегрального індексу мобілізації фінансових ресурсів міста.

Інтегральний індекс мобілізації фінансових ресурсів міста для модернізації його продуктивних сил вказує за допомогою яких фінансових важелів можливе залучення необхідних ресурсів, які можуть бути використані для нагальних потреб міста.

Під фінансовим важелями ми будемо розуміти конкретні форми фінансових відносин і дій, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням доходів і фондів грошових коштів

на рівні міста. До них будуть відноситися: податки, збори, митні платежі, прибуток господарюючих суб'єктів, бюджетні асигнування, дотації, субвенції, субсидії, стипендії, пенсії, премії і т. ін.

Узагальнюючи можна сказати, що джерелами надходження ресурсів виступають:

- кошти місцевих бюджетів;
- фінансові ресурси господарюючих суб'єктів;
- фінансові ресурси домогосподарств;
- залучені та запозичені фінансові ресурси.

Етапи проведення інтегральної оцінки мобілізації фінансових ресурсів міста для модернізації його продуктивних сил такі:

- 1) формування масиву показників за різними складовими фінансових ресурсів;
- 2) обчислення часткових показників мобілізації фінансових ресурсів за визначеними складовими;
- 3) інтегральна оцінка мобілізованих фінансових ресурсів міста;
- 4) групування та порівняння окремих міст із загальноукраїнським показником;
- 5) виявлення слабких місць при здійсненні мобілізації фінансових ресурсів з урахуванням розрахованого коефіцієнту.

Для визначення рівня мобілізації фінансових ресурсів нами були відібрані такі показники: рівень фінансових ресурсів домогосподарств в розрахунку на кількість мешканців міста; рівень доходів бюджету відповідного міста; фінансові ресурси підприємств та залучені фінансові ресурси.

На основі цих даних необхідно здійснити обчислення часткових показників мобілізації фінансових ресурсів. До них належать:

- індекс накопичення фінансових ресурсів домогосподарства;
- індекс доходності місцевого бюджету;
- індекс мобілізації фінансових ресурсів господарюючими суб'єктами;
- індекс залучених фінансових ресурсів.

Індекс накопичення фінансових ресурсів домогосподарствами показує, яка кількість сформованих ресурсів припадає на одну особу в місті і може бути розрахований за формулою:

$$I_{\text{інтег}}_{\text{ФРДГ}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_{\text{ФРДГ}_i}} = \sqrt[5]{\prod(I_{\text{ФРДГ}_1} \dots I_{\text{ФРДГ}_5})} \quad (1.1)$$

де  $I_{\text{ФРДГ}_i}$  – індекс накопичення фінансових ресурсів домогосподарств міста за  $i$  – періодів, який розраховується:

$$I_{\text{ФРДГ}} = \frac{\sum \text{ФРДГ}}{\text{ЧН}}; \quad (1.2)$$

де  $\sum \text{ФРДГ}$  – сума фінансових ресурсів акумульованих домогосподарствами міста;

ЧН – чисельність наявного населення міста;

$n$  – кількість часткових індексів накопичення фінансових ресурсів домогосподарствами (це можуть бути індекси за 2, 3, ..., 10 років).

Індекс доходності місцевого бюджету вказує ступінь його доходності в розрахунку на 1 особу міста і розраховується за формулою:

$$I_{\text{інтег}}_{\text{ДМБ}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_{\text{ДМБ}_i}} = \sqrt[5]{\prod(I_{\text{ДМБ}_1} \dots I_{\text{ДМБ}_5})} \quad (1.3)$$

де  $I_{\text{ДМБ}}$  – індекс доходності місцевих бюджетів відповідного міста за  $i$  – періодів, який розраховується:

$$I_{\text{ДМБ}} = \frac{\sum \text{ДМБ}}{\text{ЧН}}; \quad (1.4)$$

де  $\sum \text{ДМБ}$  – сума доходів місцевих бюджетів, за винятком міжбюджетних трансфертів.

Індекс мобілізації фінансових ресурсів господарюючими суб'єктами показує рівень грошових коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства в розрахунку на 1 особу, що можуть бути використані у процесі відтворення та інвестування, і розраховується за формулою:

$$I_{\text{інтег}}_{\text{ФРГС}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_{\text{ФРГС}_i}} = \sqrt[5]{\prod(I_{\text{ФРГС}_1} \dots I_{\text{ФРГС}_5})} \quad (1.5)$$

де  $I_{\text{ФРГС}}$  – індекс мобілізації фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів за  $i$  – періодів, який розраховується:

$$I_{\text{ФРГС}} = \frac{\sum \text{ФРГС}}{\text{ЧН}}; \quad (1.6)$$

де  $\sum \text{ФРГС}$  – сума фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів міста.

Індекс залучених фінансових ресурсів показує, яка кількість всіх залучених коштів припадає на одного мешканця міста і розраховується за формулою:

$$I_{\text{інтег}}_{\text{ЗФР}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_{\text{ЗФР}_i}} = \sqrt[5]{\prod(I_{\text{ЗФР}_1} \dots I_{\text{ЗФР}_5})} \quad (1.7)$$

де  $I_{\text{ЗФР}}$  – індекс залучених ресурсів міста за  $i$  – періодів, який розраховується:

$$I_{\text{ЗФР}} = \frac{\sum \text{ЗФР}}{\text{ЧН}}; \quad (1.8)$$

де  $\sum \text{ЗФР}$  – сума залучених ресурсів в місті.

Під залученими ресурсами, ми розуміємо такі фінансові ресурси:

- прями іноземні інвестиції в місто;
  - кошти, які надходять від грантових програм чи проектів;
  - кошти приватних інвесторів тощо
- Загальний інтегральний індекс мобілізації фінансових ресурсів міста для модернізації його

продуктивних сил розраховується за такою формулою:

$$I_{МФРМ} = \sqrt[4]{I_{інтег\ ФРД} * I_{інтег\ ДМБ} * I_{інтег\ ФРГС} * I_{інтег\ ЗФР}} \quad (1.9)$$

де  $I_{МФРМ}$  – індекс мобілізації фінансових ресурсів міста;

$I_{ФРД}$  – індекс накопичення фінансових ресурсів домогосподарствами;

$I_{ДМБ}$  – індекс дохідності місцевого бюджету;

$I_{ФРГС}$  – індекс мобілізації фінансових ресурсів господарюючими суб'єктами

$I_{ЗФР}$  – індекс залучених ресурсів міста.

**Висновки.** Формування методологічних засад фінансових імперативів модернізації продуктивних сил міста повинно базуватися на комплексі принципів задіяння фінансових імперативів, спрямовуватися на досягнення відповідних цілей та, при цьому враховуючи ступінь економічного розвитку міста з метою узгодження загальнодержавних і регіональних інтересів, визначення інструментів державної підтримки різних типів адміністративно-територіальних утворень, забезпечення єдності економічного простору держави, гарантування дотримання єдиних соціальних стандартів рівня та якості життя населення незалежно від місця проживання.

#### Список літератури

1. Кикель П. В. Краткий энциклопедический словарь философских терминов / П. В. Кикель, Э. М. Сороко [Электронный ресурс] – Минск : БГПУ. – 2006. – Режим доступа : <http://terme.ru/dictionary/176>.
2. Лебедев С. Философия науки: словарь основных терминов / С. Лебедев [Электронный ресурс] М. : Академический проект. – 2004. – 320 с. – Режим доступа : <http://terme.ru/dictionary/905>.
3. Навчально-економічний словник-довідник : Терміни, поняття, персоналії / [укл. В. С. Іфтемічук та ін., за наук. Ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемічука]. – 2-ге видання, виправлене в доповнене. Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 688 с.
4. Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку : поняття, структура та принципи функціонування. / І. В. Осьмірко [Електронний ресурс] // БІЗНЕСІНФОРМ – 2012. – № 7. С. 47-48. – Режим доступу : [www.business-inform.net](http://www.business-inform.net).
5. Петрушенко Ю. М. Концепція соціальних імперативів у теорії фінансування культурної сфери / Ю. М. Петрушенко [Електронний ресурс] – Режим доступу : [essuir.sumdu.edu.ua](http://essuir.sumdu.edu.ua).
6. Русін В. М. Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування : теоретичні основи та вітчизняна практика [Електрон. ресурс] / В. М. Русін. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/aprer/2008\\_4\\_2/65.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2008_4_2/65.pdf).
7. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет : А. М. Прохоров, М. С. Гиляров, Е. М. Жуков и др. – М. : Советская энциклопедия, 1980. – 864 с. , с. 491.

#### Аннотация

Илона Бабух

#### МЕТОДОЛОГІЯ ФІНАНСОВИХ ІМПЕРАТИВІВ СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ГОРОДА

Аналізується сутність і зміст поняття «фінансовий потенціал території» як важливої категорії методології фінансового забезпечення стабільного розвитку міст. У зв'язі з фінансовим потенціалом міст розглядається поняття «фінансовий імператив». Для визначення впливу фінансових імперативів на стабільне розвиток міст розроблена методологія їх оцінки, яка базується на визначенні інтегрального індексу мобілізації фінансових ресурсів міст.

**Ключевые слова:** город, местное самоуправление, финансовые ресурсы, финансовый потенциал, финансовый императив, показатель финансовых ресурсов, индекс мобилизации финансовых ресурсов.

#### Summary

Iloana Babukh

#### METHODOLOGY OF FINANCIAL IMPERATIVES STABLE CITY DEVELOPMENT

We analyze the nature and content of the concept of "financial potential of the territory" as an important category of financial methodology to ensure stable development of cities. Due to the financial potential of the city is considered the concept of "financial imperative." To determine the effect on the financial imperatives of sustainable urban development, has developed a methodology of assessment, which is based on the definition of the integral index of the mobilization of financial resources of the city.

**Keywords:** city, local government, financial resources, financial capacity, financial imperative, index funds, index mobilizing financial resources.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ПІЛЬГОВОГО МЕХАНІЗМУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

*Розглянено основні особливості пільговому механізму в системі оподаткування доходів населення, зокрема тих, що стосуються доходів фізичних осіб від найманої праці. Указано на недоліки існуючих видів пільг, запропоновано можливі шляхи їх удосконалення.*

**Ключові слова:** податкова соціальна пільга, рівень доходів, прожитковий мінімум, диференціація доходів населення.

**Постановка проблеми.** Податкова політика є невід'ємною складовою загальної економічної політики держави і має на меті досягнення певних соціально-економічних цілей (поповнення доходів бюджету, збільшення обсягів виробництва, зайнятості, зниження рівня інфляції тощо). Звичайно, досягнення всіх перелічених цілей одночасно практично неможливе, тому головною метою податкової політики держави є пошук збалансованого співвідношення між можливостями держави з погляду забезпечення її фінансовими ресурсами через податковий механізм та досягненням пріоритетних соціально-економічних цілей за певних умов розвитку країни.

На сьогодні досить гостро постає питання збалансованості та доцільності надання існуючих видів пільг, можливості їх оптимізації та гармонізації з метою мінімізації необґрунтованих витрат з бюджету й удосконалення системи оподаткування в країні на шляху до євроінтеграції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження податкового механізму завжди залишається актуальним предметом економічних досліджень і наукових дискусій. Класики економічної теорії: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, Е. Ліндаль, К. Віксель, А. Пігу, А. Лаффер та інші в різний час доводили необхідність і доцільність існування податкового механізму, вказуючи на важливість взаємовигідного партнерства між державою та платниками податків.

Більшість сучасних учених-теоретиків, у тому числі й представники української фінансової школи В. Андрущенко, О. Василик, А. Крисоватий, І. Лютий, П. Мельник, В. Опарін, А. Поддєрьогін, В. Федосов, А. Соколовська та інші, акцентують увагу на теоретичних питаннях розвитку податкової системи й окремих її елементів, аналізують вплив податків на розвиток економіки України, розглядають можливі шляхи реформування системи оподаткування. Однак і досі не має однозначного «рецепту» вдосконалення системи оподаткування в Україні, яка б забезпечила стабільне економічне зростання та максимальну соціальну підтримку з боку громадськості.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження пільгового механізму системи оподаткування доходів населення (в основному від трудової діяльності, тобто заробітної плати).

У межах досягнення поставленої мети завданням даної статті є пошук шляхів удосконалення пільгового механізму

оподаткування доходів фізичних осіб в Україні, враховуючи вітчизняну специфіку господарювання та європейський досвід.

**Вклад основного матеріалу.** У загальному розумінні, податкова пільга – це законодавчо закріплене повне або часткове звільнення юридичних і фізичних осіб від сплати податків та інших обов'язкових платежів, що надається з метою стимулювання розвитку підприємництва і зацікавлення товаровиробників у випуску суспільно необхідної продукції, забезпечення соціального захисту населення тощо [1]. Згідно з Податковим кодексом України [2], податкова пільга – це передбачене податковим і митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, визначених цим Кодексом. Підставами для надання податкових пільг є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат. Податкові пільги, не використані платником податків, не можуть бути перенесені на інші податкові періоди, зараховані в рахунок майбутніх платежів з податків та зборів або відшкодовані з бюджету. А залежно від того, на зміни якого з елементів структури податку – об'єкта оподаткування, податкової бази чи ставки податку – спрямована пільга, пільги поділяють на три групи: вилучення; знижки; податкові кредити.

Згідно з Податковим кодексом України, податкова пільга може надаватися кількома шляхами: податкове вирахування (знижка), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; встановлення зниженої ставки податку та збору; звільнення від сплати податку та збору.

У межах даного дослідження нас більше будуть цікавити ті види пільг, що застосовуються до доходів фізичних осіб від найманої праці. Щоб довести доцільність існування пільгового механізму, для початку, розглянемо, як оподаткування призводить до втрати ефективності господарювання та якими показниками може бути визначена ця втрата. Відомо, що податок може знижувати добробут споживача двома шляхами: прямо (через передачу частини фінансових коштів від споживача органам державного управління) та опосередковано (через підвищення споживчих цін

(з урахуванням непрямих податків) на товари, що обкладаються податками).

Перший шлях створює безпосередньо ефект доходу, а другий породжує опосередковано як ефект доходу, так і ефект заміщення після того, як зміниться ціна. Під втратою ефективності при оподаткуванні розуміють надмірне зниження рівня добробуту споживачів понад той рівень, який можна було б пояснити чистою втратою доходу в результаті сплати цього податку (deadweight loss). Тому втрата ефективності має назву надмірного тягара від оподаткування, або податкового навантаження (tax incidence).

Відомо, що поняття справедливості передбачає, що правильним є судження про те, що потрібно заплатити за те, що ви отримуєте. Коли споживач купує буханець хліба, він отримує хліб, а пекар - гроші. Аналогічно, коли громадянин отримує прямі чи непрямі вигоди від діяльності уряду, то людині здається справедливим, що вона платить за те, що вона отримує.

Фізична особа буде сплачувати граничний податок на суспільні товари та послуги відповідно до граничної корисності, що вона отримує, і уряд надасть достатню кількість кожного блага, щоб зробити загальні додаткові вигоди (і податки), рівними граничній вартості надання суспільного блага. Це ідеальна система податкових пільг визначає необхідний рівень і структуру державних витрат, а також рівень оподаткування.

Отже, як бачимо, існування пільгового механізму - невід'ємна складова системи оподаткування. Дискусійним залишається питання величини та обсягів надання пільг. Як показує практика, основним бар'єром для ефективного використання пільгового оподаткування в більшості країн, що розвиваються, є суспільні відносини, а не встановлені обмеження. Відносна зневага до пільгового механізму оподаткування в країнах, які розвиваються, може пояснюватися тим, що громадськість вважає, що його варто застосовувати тільки в країнах з високою нерівністю. Це одна з причин, чому багатьом науковцям здається, що прогресивна система оподаткування доходів була б ефективним виходом для таких країн. На практиці, однак, прогресивні податки, які застосовуються невиважено з боку уряду, не дають значного позитивного ефекту і є не особливо прогресивними за своїм впливом. Такий результат не дивує, адже, ефективний перерозподіл досягається через систему оподаткування тільки тоді, коли більший податковий тягар лягає на тих, хто має більші доходи і багатство (тобто спроможний заплатити більше), а така категорія населення, як правило, спроможна блокувати ефективність реалізації такої політики.

Звичайно, пільги повинні носити цілеспрямований характер - стимулювати інвестиційну та інноваційну діяльність, сприяти виконанню загальнодержавних програм. Крім того, одночасно з наданням пільг має вирішуватися питання про компенсаційні заходи щодо доходної частини бюджету.

Інший важливий аспект пільгового механізму пов'язаний з визначенням розміру доходу, що дає право на отримання податкової соціальної пільги. В Україні така величина обчислюється виходячи з розміру прожиткового мінімуму, затвердженого на 1 січня кожного бюджетного періоду. Але, у своїй суті «науково обгрунтовані» мінімальні потреби та ціни, за якими розраховується прожитковий мінімум, не відповідають фактичним потребам індивіда у наборі продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для відновлення здатності до праці та задоволення соціально-культурних потреб. «Прожити» на такий розмір прожиткового мінімуму, величина якого є соціальним стандартом у країні та одним із компонентів права на соціальний захист, не - можливо. До цього ще варто додати інфляційні втрати та витрати на медичну допомогу та медикаменти, про які у спільному наказі Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства економіки України та Державного комітету статистики України від 17 травня 2000 року № 109/95/157 (зі змінами та доповненнями) при розрахунку прожиткового мінімуму немає жодної згадки, адже припускається, що медицина в Україні безкоштовна.

Зазначимо, що розмір прожиткового мінімуму в європейських країнах із розвинутою системою соціального захисту наближається до рівня середньої зарплати, тому може забезпечити достатній рівень життя тих, хто не може самостійно отримати достатні доходи. Розмір мінімальної заробітної плати на початку 2013 року у Франції складав 1430,2 євро, Великобританії - 1244,4 євро, Іспанії - 752,9 євро, Польщі - 353 євро [3] (для порівняння, в Україні - близько 100 євро). Водночас є чітко розроблені підстави отримання соціального захисту від держави, і вони передбачають врахування індивідуальних особливостей такої особи (так звана адресність надання пільг та допомог).

Таким критерієм є, перш за все, рівень доходів. Він враховується під час призначення майже усіх видів допомог у Великій Британії. Резиденту Німеччини також нелегко скористатися правом на застосування пільгового механізму, особа повинна вичерпати всі можливі засоби самостійного забезпечення - намагатися самостійно знайти роботу, продати предмети розкоші, переїхати в дешевше житло, звернутися за допомогою по безробіттю, а також існують встановлені норми житлової площі. Ефективність та дієвість застосування пільгового механізму в країнах Євросоюзу підтверджується значним скорочення кількості людей, що перебувають у зоні бідності після надання соціальних трансфертів (Австрія - з 17 до 12 %, Німеччина - з 20 до 15,5 %, Іспанія - з 23,4 до 19,5 %, Норвегія - з 15,2 до 11,7 %, Румунія - з 43,1 аж до 22,4 %, Болгарія - з 46,2 аж до 21,8 %) [3].

В Україні податкова соціальна пільга (згідно з Податковим кодексом України) застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна

плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди), якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень.

Чому саме коефіцієнт 1,4, а не більше? Хіба нарахована заробітна плата, яка є більшою за суму, що вийде в результаті множення розміру прожиткового мінімуму на підвищувальний коефіцієнт 1,4 означає, що особа фінансово забезпечена та має достатньо коштів для задоволення своїх матеріальних і культурних потреб і в змозі відновити повною мірою здатність до праці? Очевидно, що ні. Однак, наразі, вона не може скористатися жодним випадком застосування податкової соціальної пільги.

Звичайно, така ситуація потребує вивчення та доопрацювання в такому руслі: 1) або збільшити розмір доходу, величина якого буде враховуватися саме у розумінні визначення права на податкову соціальну пільгу; 2) або збільшити підвищувальний коефіцієнт (наприклад, до 2,0).

Крім того, доцільно внести такі зміни до Податкового кодексу України, в частині доповнення переліку випадків для застосування податкової соціальної пільги:

1) доповнити положення статті 169 Податкового кодексу України підпунктом такого змісту: «платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу (незалежно від величини такого доходу), отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати у розмірі, передбаченому нормами абзацу першого підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 в разі, якщо така особа є єдиним годувальником у сім'ї (на кожного члена сім'ї)».

2) доповнити положення статті 169 Податкового кодексу України підпунктом такого змісту: «один із подружжя має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу (незалежно від величини такого доходу), отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати у розмірі, передбаченому нормами абзацу першого підпункту 169.4.1 пункту

169.4 статті 169 в разі, якщо подружжя виховує дитину до 18 років (на кожну таку дитину)».

Доцільність запропонованих змін підтверджується принципами функціонування податкової системи в Україні (хоча й існують певні зауваження). Так, одним із принципів, на якому ґрунтується податкове законодавство в Україні, є соціальна справедливість, тобто встановлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків. Однак є деякі заперечення щодо повноти викладення даного принципу. Так, соціальна справедливість має визначатись не тільки на основі платоспроможності платника, а й виходячи з розміру доходу та достатності коштів, що залишаються в індивіда після оподаткування для задоволення особистих соціально-культурних потреб. Платоспроможність буде наявна в будь-якому випадку, бо податок ніколи не складає 100% доходу, а от існує інша проблема – диференціація доходів населення, яка повинна враховуватися при визначенні податкового навантаження на суб'єктів оподаткування.

Збільшивши розміри мінімальної заробітної плати, уряду в меншій мірі доведеться дотувати населення, адже збільшення їх номінальних доходів збільшить і реальні. Альтернативна вартість втрат держави на забезпечення більш високої заробітної плати, очевидно, буде меншою за вартість наданих пільг.

**Висновки.** Як показали дослідження, пільговий механізм є невід'ємною складовою системи оподаткування доходів населення (в т.ч. від заробітної плати). Важливим залишається питання зваженості та доцільності надання різних видів пільг. Разом з тим, прихильникам пропаганди розвитку країни у справедливий і ефективний спосіб необхідно приділяти більше уваги тому, як фінансуються витрати. Ключі до якісного реформування податків точно пов'язані з витратами і доходами. Звичайно, розподільчий ефект фінансових вигод у певній ситуації залежатиме від конкретно здійснених витрат і використаних фінансових методів, однак нових змін в податковому законодавстві не уникнути.

#### Список літератури

1. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х томах. Т. 2. О-Я / С. В. Мочерний [и др.]. - Львів: "Світ", 2006. - 563 с. - ISBN 966-603-426-3.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI (зі змінами та доповненнями).
3. Офіційний сайт Євростату: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: epp.eurostat.ec.europa.eu.

#### Анотація

Людмила Жебчук

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛЬГОТНОГО МЕХАНИЗМА СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

*Рассмотрены основные особенности льготного механизма системы налогообложения доходов, в частности, касающихся доходов физических лиц от наемного труда. Отмечаются недостатки существующих видов льгот и предложены возможные пути их совершенствования.*

**Ключевые слова:** налоговая социальная льгота, уровень доходов, прожиточный минимум, дифференциация доходов населения.

#### Summary

Liudmyla Zhebchuk

### IMPROVEMENT MECHANISM OF TAX BENEFITS AS A PART OF INCOME TAXES

*This article reviews the main features of the mechanism of tax benefits as a part of income taxes, particularly those relating of personal income from labor. Specified on the disadvantages of the existing types of benefits and suggested possible ways to improve them.*

**Keywords:** tax benefits, level of income, living wage, income differentiation.

## НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Автором розглядається категорія «якість бюджетного планування», наводиться власне тлумачення даного поняття. В статті розглядається необхідність оцінювання якості бюджетного планування та зазначаються елементи системи оцінки якості бюджетного планування

Ключові слова: бюджет, бюджетне планування, державні фінанси, якість бюджетного планування.

**Постановка проблеми.** В умовах реформування сфери державних фінансів та трансформації бюджетної системи виникає необхідність в перетворенні процесів, що забезпечують функціонування згаданих систем, зокрема бюджетного планування. Сьгоднім бюджетне планування в Україні є важливим інструментом, що відображає бюджетну політику держави та органів місцевого самоврядування і забезпечує досягнення її цілей.

З огляду на європейський вектор розвитку нашої держави, потребу в поліпшенні функціонування бюджетної системи України та ефективності бюджетного механізму до рівня не нижче країн Європи виникає потреба у засобах удосконалення системи бюджетного планування як важливої складової фінансового механізму держави.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивченню проблем функціонування бюджетної системи й особливостей здійснення бюджетного планування присвячено праці багатьох науковців. Так, дослідження у згаданому напрямку здійснювали С.С.Гасанов, Т.М.Єфименко, І.О.Луніна, С.В. Михайленко, В.М.Семяновський, О.В. Шишко та ін.

Проте, з огляду на постійний та динамічний розвиток державних фінансів і бюджетної системи нашої держави виникає потреба у подальших наукових дослідженнях проблем організації та окресленні шляхів розвитку бюджетного планування.

**Постановка завдання.** Водночас, вихідною умовою для поліпшення бюджетного планування є дослідження його стану з метою виявлення проблемних місць даного процесу та, на основі здійсненого аналізу, розробка шляхів удосконалення бюджетного планування, що і є метою нашої статті.

**Виклад основного матеріалу.** Зазначимо, що стан бюджетного планування характеризується певними параметрами або є характеристиками, що в сукупності складають його якість. Відповідно, логічним буде припущення про те, що для аналізу стану бюджетного планування, необхідним є

здійснення оцінювання якості планування бюджету.

Базуючись на здійснених раніше дослідженнях, під якістю бюджетного планування пропонуємо розуміти сукупність притаманних бюджетному плану та процесу складання бюджету властивостей, параметрів та характеристик, рівень або варіант яких спроможний забезпечити досягнення цілей бюджетної політики та виконання функцій бюджету держави протягом визначеного періоду часу [4, с.114].

Зазначимо, що потреба в оцінці якості бюджетів зумовлюють окрім згаданих вище аргументів ще й емпіричні дані функціонування бюджетної системи. Спробуємо підтвердити нашу точку зору. Так, на нашу думку, необхідність створення системи оцінки якості бюджетного планування та обґрунтованість бюджетного плану можна продемонструвати здійснивши аналіз планових і фактичних бюджетних показників. Окремі пропозиції щодо доцільності такого аналізу наведено в працях українських вчених [5; 6; 10].

Емпіричне підтвердження необхідності оцінки якості бюджетного планування спробуємо отримати проаналізувавши динаміку надходжень та видатків бюджету держави. В таблиці 1 відображено результати аналізу дохідної частини державного бюджету. Зокрема, планові показники отримані з законів про державний бюджет зі змінами та доповненнями на кінець відповідного бюджетного періоду, фактичні відображають рівень фактичного виконання бюджету держави за доходами у відповідному році.

Як бачимо з таблиці 1 найбільше негативне відхилення -16,38% (-3 913 083,3 тис.грн.) спостерігалось в 1999 році. Найбільше позитивне відхилення факту від плану +7,85% (+5 122 089,5 тис.грн.) було в 2004 році. В цілому за аналізований період, інтервал відхилень становив 24,23 в.п. (див.рис 1.), середнє відхилення 5,70% (8 778 026,7 тис.грн.)



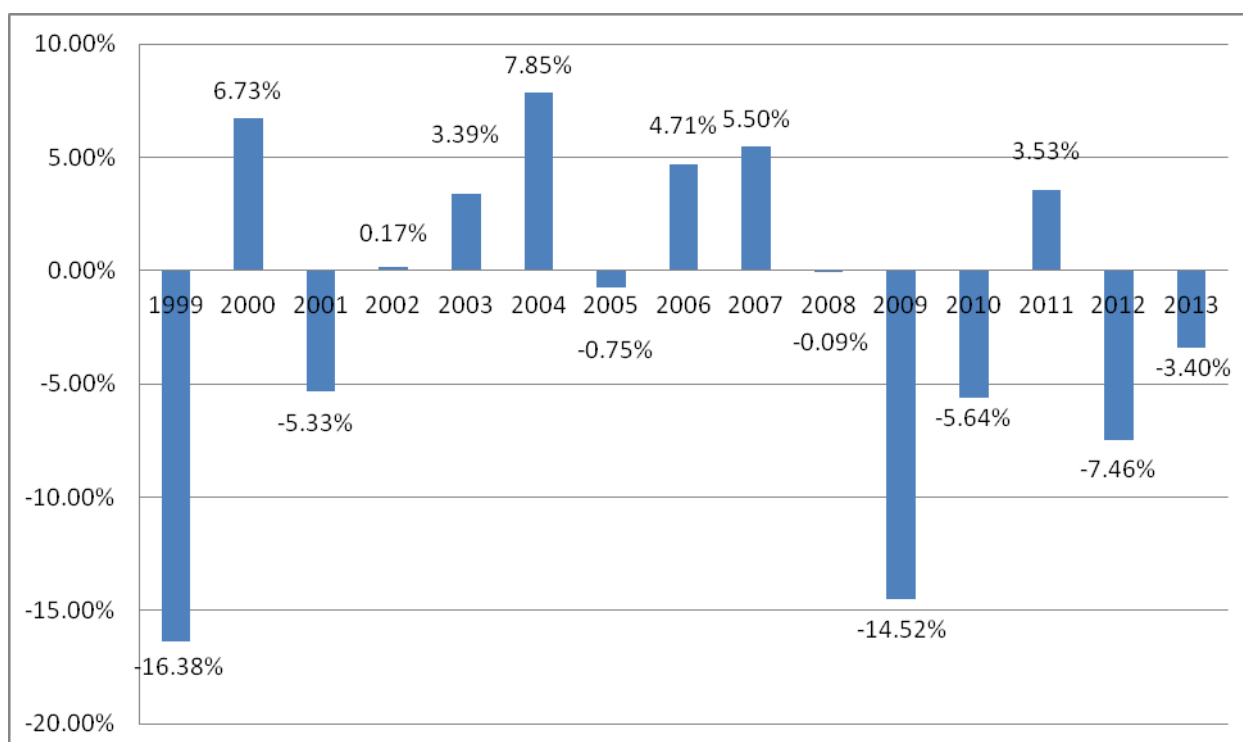
## Аналіз доходів бюджету держави за 1999-2013 рр.\* (тис.грн.)

Рік	Доходи бюджету (закон зі змінами)	Доходи бюджету (факт)	Відхилення	
			абс.	%
1999	23 895 260,8	19 982 177,5	-3 913 083,3	-16,38%
2000	33 946 526,9	36 229 902,6	2 283 375,7	6,73%
2001	41 961 066,9	39 726 458,8	-2 234 608,1	-5,33%
2002	45 390 509,5	45 467 565,5	77 056,0	0,17%
2003	53 272 580,8	55 076 898,1	1 804 317,3	3,39%
2004	65 215 662,8	70 337 752,3	5 122 089,5	7,85%
2005	106 124 985,5	105 330 241,8	-794 743,7	-0,75%
2006	127 516 631,0	133 521 657,2	6 005 026,2	4,71%
2007	157 287 046,0	165 939 184,6	8 652 138,6	5,50%
2008	231 931 966,7	231 722 888,5	-209 078,2	-0,09%
2009	245 309 356,4	209 700 329,0	-35 609 027,4	-14,52%
2010	254 995 704,1	240 615 241,1	-14 380 463,0	-5,64%
2011	303 875 487,7	314 616 872,9	10 741 385,2	3,53%
2012	373 960 236,2	346 053 962,2	-27 906 274,0	-7,46%
2013	351 164 635,3	339 226 901,7	-11 937 733,6	-3,40%

\*складено автором на основі [8;9]

Аналізуючи дані, що характеризують видаткову частину бюджету держави (таблиця 2.) бачимо, що відхилення фактичного показника видатків бюджету від показника видатків бюджету зазначеному в законах про державний бюджет зі змінами та доповненнями за відповідний рік за період з 1999 по 2013рр.

змінюється від -12,68% в 1999 році до +10,05% в 2004 році (інтервал – 22,73 в.п.). Середнє абсолютне відхилення за аналізований період становить 7 833 001,0 тис.грн. (5,10%). Відносні відхилення за 1999-2013рр. візуалізовані на рис. 2.



**Рис.1. Відхилення фактичного показника доходів бюджету від показника доходів бюджету зазначеному в законі України про Державний бюджет України зі змінами та доповненнями за відповідний рік**

Аналіз видатків бюджету держави за 1999-2013 рр.\* (тис.грн.)

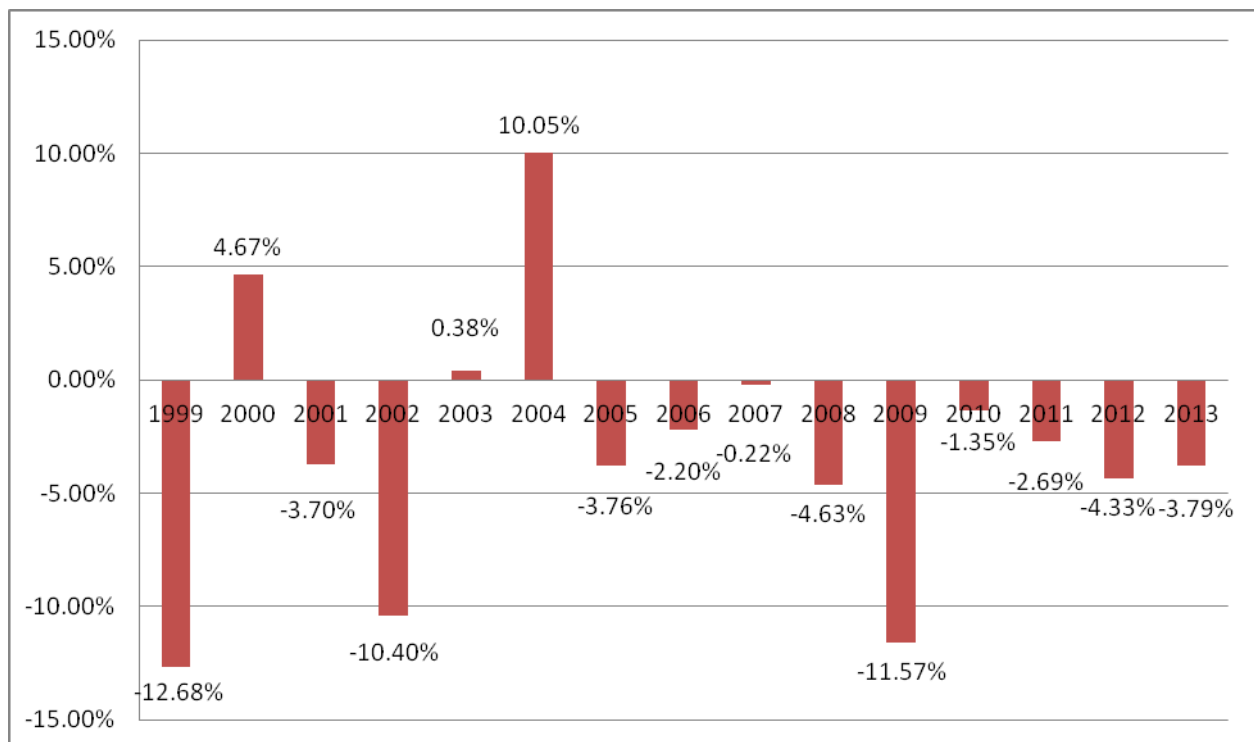
Рік	видатки бюджету (закон зі змінами)	видатки бюджету (факт)	Відхилення	
			абс.	%
1999	25 135 260,8	21 947 500,0	-3 187 760,8	-12,68%
2000	33 946 526,9	35 532 584,6	1 586 057,7	4,67%
2001	41 961 066,9	40 407 108,9	-1 553 958,0	-3,70%
2002	49 498 467,3	44 348 215,1	-5 150 252,2	-10,40%
2003	55 907 506,0	56 120 028,0	212 522,0	0,38%
2004	72 215 687,6	79 471 508,7	7 255 821,1	10,05%
2005	117 394 610,1	112 975 943,4	-4 418 666,7	-3,76%
2006	140 199 363,7	137 108 005,4	-3 091 358,3	-2,20%
2007	174 631 522,2	174 254 303,7	-377 218,5	-0,22%
2008	253 207 875,1	241 490 076,7	-11 717 798,4	-4,63%
2009	274 156 440,7	242 437 217,5	-31 719 223,2	-11,57%
2010	307 748 182,9	303 588 748,3	-4 159 434,6	-1,35%
2011	342 690 347,5	333 459 458,0	-9 230 889,5	-2,69%
2012	413 605 316,0	395 681 526,3	-17 923 789,7	-4,33%
2013	419 843 834,9	403 933 570,4	-15 910 264,5	-3,79%

\*складено автором на основі [8;9]

**Висновки.** Таким чином, на основі результатів проведеного аналізу бачимо, що існує необхідність поліпшення якості бюджетного планування підтвердженням чого є значні інтервали відхилень планових показників від фактичних як за доходами так і за видатками за аналізований період.

На основі викладеного вважаємо, що шляхом для поліпшення ситуації є

запровадження в практику бюджетного планування системи оцінки якості бюджетного планування. На нашу думку, така система повинна включати декілька взаємопов'язаних процедур. Так, важливим елементом системи має стати моніторинг соціально-економічних та бюджетних показників, оцінка якості бюджетного плану та оцінка якості процесу бюджетного планування.



**Рис.2. Відхилення фактичного показника видатків бюджету від показника видатків бюджету зазначеному в законі України про Державний бюджет України зі змінами та доповненнями за відповідний рік**

Водночас, система оцінювання якості бюджетного планування повинна функціонувати базуючись на інформації з офіційної звітності (зокрема, фінансової та/або казначейської), а звітність, в свою чергу, будується таким чином, щоб містити дані, необхідні для системи.

Подальші наукові пошуки вважаємо за необхідне спрямувати в напрямку дослідження критеріїв системи оцінки якості бюджетного планування та шляхів її імплементації в практику бюджетотворення в Україні.

#### Список літератури

1. Бауманн Е. Стандарти Європейського союзу у сфері державних фінансів/ Е. Бауманн // Фінанси України.-№12, 2013.
2. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: у 4 т. / ДННУ «Акад.фін.управління». -К.,2011 – Т. 2. – 912 с.
3. Жебчук Р. Оцінка якості бюджетного планування в Україні. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: матеріали IX-ї Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених. Ч.2. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 371 с.
4. Жебчук Р.Л. Теоретико-методологічні підходи до визначення поняття «якість бюджетного планування» /Р.Л.Жебчук // Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць.Вип. 669-671.Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2013.-296с.
5. Захарін С.В. Бюджетна політика інвестиційної активності/ С.В. Захарін// Економіка і прогнозування. – 2008. - №1. – С.50-62.
6. Михайленко С.В. Методологія оцінки достовірності бюджетного планування/ С.В. Михайленко// Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №5(107). – С.198.
7. Молдован О. О. Щодо оптимізації процесів бюджетного прогнозування та планування в Україні [Електронний ресурс] : Аналітична записка/ О. О.Молдован; Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України .- Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>
8. Офіційний сайт Верховної ради України: [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
10. Скрипник А.В. Фактори ризику виконання планових показників бюджетів України / А.В. Скрипник, Т.М. Паянок // Фінанси України. – 2008. - №6. – С.31-44.

#### Аннотація

Роман Жебчук

#### НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

*Автором рассматривается категория «качество бюджетного планирования», приводится собственное толкование данного понятия. В статье рассматривается необходимость оценивания качества бюджетного планирования и указываются элементы системы оценки качества бюджетного планирования*

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетное планирование, государственные финансы, качество бюджетного планирования.

#### Summary

Roman Zhebchuk

#### NECESSITY OF ASSESSMENT OF BUDGET PLANNING QUALITY DURING REFORMATION OF BUDGET SYSTEM IN UKRAINE

*The author examines the category of " quality of budget planing " gives the own interpretation of the term, In this article the author examines the necessity of assessment of budget planning quality and indicate elements of assessing the quality budget planning system.*

**Keywords:** budget, budget planning, public finance, the quality of budget planning.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657.1.011.56

© Бондаренко Н.М., Зеленська К.І., 2014

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпропетровськ

## ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Обґрунтовано роль використання інформаційних систем у бухгалтерському обліку на малих підприємствах. Визначено основні критерії до вибору інформаційних систем і наслідки їх впровадження.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, малі підприємства, інформаційні системи.

**Постановка проблеми.** З кожним роком з'являється все більше нових напрямків використання інформаційних та комп'ютерних ресурсів для автоматизації бухгалтерського обліку та подання звітності на підприємствах. На сьогодні без комп'ютерної техніки та програмного забезпечення не може діяти та ефективно функціонувати навіть найменше підприємство. Одне з важливих завдань управлінців – зайняти лідируюче місце на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління. Проблема оцінки можливостей та впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку на сьогодні залишається досить актуальною, оскільки з їх впровадженням праця стає більш творчою, спрямованою на організацію та вдосконалення обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, пов'язані з дослідженням проблем використання інформаційних технологій на підприємстві, викликали науковий інтерес у таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Ф.Ф. Бутинця, Л.П. Володько, Е.К. Гільде, К.Е. Далласа, А.Г. Загороднього, С.В. Івахненкова, Ю.А. Кузьмінського, В.І. Подольського, В.С. Рожнова, В.К. Семемової, А.В. Таранова, Д.В. Чистова, В.Д. Шквіра, О.Д. Шмігеля та інших.

Проте й досі залишається проблемним питання вибору програмного забезпечення для бухгалтерів підприємств малого та середнього бізнесу відповідно до специфіки діяльності їх підприємств.

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість досліджень, що стосуються проблем впровадження та використання новітніх інформаційних систем і технологій у бухгалтерський облік, питання впровадження та використання сучасних інформаційних систем і технологій у бухгалтерському обліку вітчизняних підприємств на сьогодні стоять дуже гостро. Тому досить актуальне продовження досліджень у цьому напрямку.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування значення використання

інформаційних систем і технологій для розвитку бухгалтерського обліку на малих підприємствах.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Одна з головних рис ринкової економіки – наявність малого підприємництва, оскільки саме в цьому секторі створюється значна частина суспільного продукту, забезпечення робочими місцями значної кількості робочої сили. Також мале підприємство є основою для середнього та великого бізнесу.

Згідно із Законом України «Про розвиток і державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», суб'єктами малого підприємництва є: фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1].

Роль і місце малих підприємств у національній економіці найкраще виявляється в виконуваних ними функціях, а саме: мале підприємство робить значний внесок у формування конкурентного середовища; малий бізнес надає ринковій економіці гнучкості, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, особливо в умовах швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, зростання номенклатури товарів та послуг; функціонування малого бізнесу прискорює реалізацію новітніх технологій та комерційних ідей, наукоємної продукції; мале підприємство сприяє створенню нових робочих місць і поглинанню надлишкової робочої сили під час циклічних спадів та циклічних зрушень економіки, тобто успішно розв'язує проблему зайнятості; малий бізнес значно сприяє пом'якшенню соціальної напруги, демократизації ринкових відносин, створює передумови для формування середнього класу.

Поряд з цим малий бізнес в Україні має певні риси, які суттєво відрізняють його від підприємства більшості зарубіжних країн, а

саме: низький рівень технічної озброєності при значному інноваційному потенціалі; низький управлінський рівень, недостатність знань, досвіду та культури ринкових відносин; прагнення до максимальної самостійності; поєднання в межах одного малого підприємництва декількох видів діяльності, неможливість у більшості випадків орієнтуватися на однопродуктову модель розвитку; відсутність системи самоорганізації та недостатня інфраструктура підтримки малого підприємництва; відсутність повної та вірогідної інформації про стан кон'юнктури ринку, низький рівень консультаційних послуг і спеціальних освітніх програм; практична відсутність державної фінансово-кредитної підтримки; недовіра західних партнерів і негативне психологічне ставлення [2].

У структурі сучасної ринкової економіки малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. За інформацією з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, станом на 01.01.2013 року було зареєстровано 6704488 суб'єктів господарської діяльності, з них: 1405069 юридичних осіб та 5299419 фізичних осіб-підприємців. Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, у порівнянні з відповідним періодом минулого року, збільшилася на 204518 суб'єктів, що на 3,15 % більше, ніж за відповідний період минулого року. Кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, станом на 01.01.2013 року становить 4046270 одиниць, що на 0,02 % більше, ніж за відповідний період минулого року [3].

В умовах ринкової економіки розвиток малого підприємництва – це ключ до інновацій, удосконалення, підвищення продуктивності та ефективності конкуренції. Водночас, бухгалтерський облік є особливо важливою функцією ефективного управління малим підприємством, знаряддям контролю за раціональним і економічним використанням ресурсів з метою досягнення комерційного успіху і виконання фінансових обов'язків перед державою.

Система бухгалтерського обліку малого підприємства повинна забезпечувати швидку підготовку фінансової звітності, достатній рівень точності суттєвої інформації та обробку облікової інформації з мінімальними витратами. При організації бухгалтерського обліку необхідно враховувати особливості його функціонування, до яких, зокрема, можна віднести: невелику чисельність працюючих, невеликий обсяг облікової роботи й обмежені фінансові можливості щодо залучення висококваліфікованих фахівців з бухгалтерського обліку. Так, обмеженість чисельності працюючих на малих підприємствах змушує керівництво мінімізувати управлінський персонал, а обсяг облікової роботи та обмеженість фінансових ресурсів не потребує створення окремого структурного підрозділу для ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Швидкість надходження облікових даних та їх достовірність є одним із основних факторів

ефективної діяльності підприємства, оскільки в бухгалтерському обліку обробляється великий обсяг інформації. Щоб на підприємстві задовольнялись ці потреби, й необхідна автоматизація бухгалтерського обліку.

Необхідність використання інформаційних систем бухгалтерського обліку на малих підприємствах полягає, перш за все, у тому, що це дозволяє усунути основні недоліки ведення бухгалтерського обліку вручну: неуважність і, як наслідок, найпростіші арифметичні помилки, незнання особливостей ведення бухгалтерського обліку в Україні тощо. Звісно, комп'ютерна програма не може замінити досвідченого та професійного бухгалтера, але дозволяє заощадити його час і сили за рахунок автоматизації рутинних операцій, знайти арифметичні помилки в обліку і звітності, оцінити поточний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку [4].

Проте, щоб задовольнити основні вимоги інформаційних бухгалтерських систем, необхідно, мати єдину базу даних про поточний стан бухгалтерського обліку на підприємстві й архівні дані. Також використовується інформаційна система на підприємстві повинна буди надійною, захищати бухгалтерську інформацію від випадкових збоїв, від навмисного псування.

На ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм для автоматизації бухгалтерського обліку, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є пакети 1С: «Підприємство», «Парус – Підприємство» та «БестЗвітПлюс» [5].

Широкого розповсюдження останнім часом набула програма «М.Е.Дос» – система електронного документообігу.

На підприємствах України найширшого розповсюдження набуло використання програми 1С, яка є універсальною програмою автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, котра передбачає підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності. Це готова програма для ведення обліку на підприємствах, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову та роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (зокрема субкомісію), надання послуг, виробництво і т. д. У певному режимі користувачі можуть самостійно управляти методикою обліку, створювати нові субрахунки і розрізи аналітичного обліку, але тільки в межах облікової політики.

Будь-яке програмне забезпечення має свої особливості і призначено для різних за розміром підприємств, оскільки воно є ключовим чинником для вибору програми. Вибір програмного забезпечення бухгалтерського обліку, яке не відповідає розмірам підприємства, призведе до фінансових втрат і, можливо, буде мати важкі організаційні наслідки. Для більш чіткого розуміння важливості правильного вибору інформаційної системи розглянемо класифікацію бухгалтерських програмних продуктів (рис. 1.1) [6].

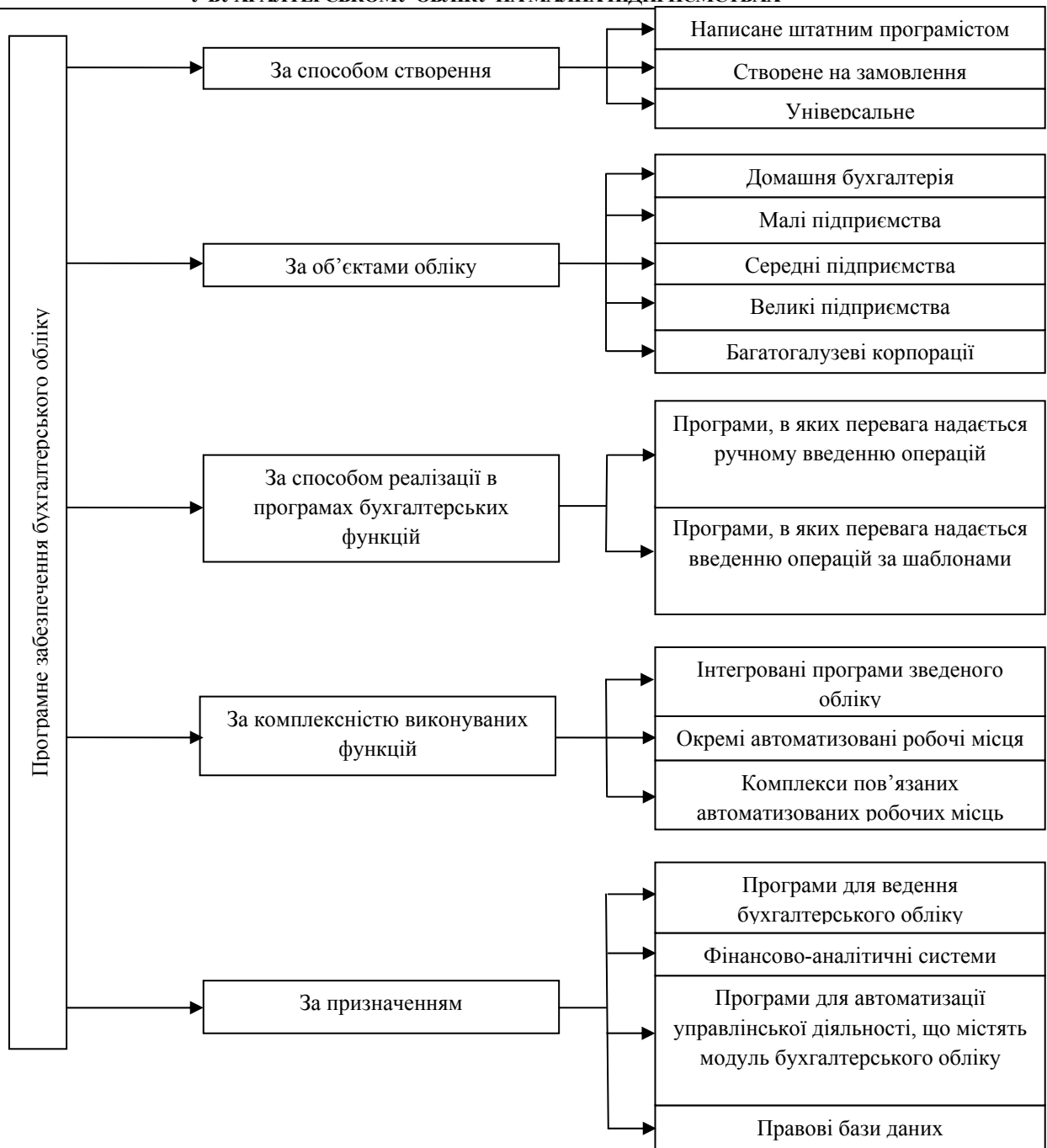


Рис. 1. Класифікація бухгалтерських програмних продуктів

Отже, за даними рисунка 1 можна зробити висновок про те, що бухгалтерські програмні продукти класифікуються за різними ознаками. Тому, при виборі програмного забезпечення бухгалтерського обліку потрібно враховувати особливості діяльності конкретного підприємства та інформаційні потреби його керівництва.

Основними критеріями при обранні програмного забезпечення є:

- можливість вести синтетичний і аналітичний облік активів, капіталу, зобов'язань з елементами управлінського обліку;
- формувати фінансову, податкову, статистичну звітність;
- надавати іншу довідкову інформацію для потреб ведення господарської діяльності;

▪ на базі даних можливостей проводити автоматизований аналіз, прогноз і контроль за діяльністю підприємства;

- невибагливість до комп'ютерних систем;
- швидкість виконання поставлених завдань;
- можливість редагування бухгалтерських форм персоналом бухгалтерії залежно від змін на законодавчому рівні, від потреб управління підприємством;
- обмін даними з іншим програмним забезпеченням;
- обмін інформацією через мережу;
- надійний захист і збереження інформації;
- можливість замінити програму (поновити версію);
- ціна програми;

- документація;
- супровід програмного забезпечення (навчання, консультації, після реалізаційний сервіс) [7].

На законодавчому рівні на даний момент не встановлено, у який спосіб повинна проводитися автоматизація бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому підприємство самостійно обирає комп'ютерну програму, якою воно буде користуватися для ведення обліку, складання та подання звітності.

На жаль, як показали дослідження, автоматизація бухгалтерського обліку на малих підприємствах, окрім переваг, має ще й недоліки. Основний із них те, що автоматизація бухгалтерського обліку потребує певних матеріальних затрат (досить висока вартість комп'ютерного обладнання та ліцензійного програмного забезпечення, що потребує постійного оновлення). Для забезпечення належної роботи бухгалтерської служби необхідна відповідна

кваліфікація бухгалтерів, а отже, постійне підвищення їх професійних навичок, що супроводжується певними матеріальними затратами підприємства.

**Висновки.** Узагальнюючи вищевикладене, доходимо висновку, що впровадження та використання новітніх інформаційних систем і технологій у сучасний бухгалтерський облік на малих підприємствах дозволяє полегшити роботу бухгалтерів, підвищити оперативність обліку, знизити кількість помилок при його веденні, забезпечує більш точне відображення господарських процесів на підприємстві, тобто призводить до підвищення ефективності кінцевого продукту управління – прийняття рішень з метою досягнення поставлених цілей.

Оскільки на ринку є велика кількість програмних продуктів, то при виборі необхідно враховувати їх можливості та витрати на придбання.

#### Список літератури

1. Закон України «Про розвиток і державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. № 4618-VI (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Князькова В.Я. Роль малого бізнесу в розвитку економіки України та його податкове стимулювання // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012 – № 2. – С. 88-93
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
4. Кліменкова Т.В. Організація бухгалтерського обліку в умовах комп'ютеризації та шляхи підвищення його ефективності / Т.В. Кліменкова, Н.М. Голдиш. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
5. Ходус К.О. Актуальні питання автоматизації бухгалтерського обліку / К.О. Ходус // Всеукраїнська науково-практична конференція. Тези доповідей. Чернігів, 2013 рік. – С. 54-55.
6. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посібник / С.В. Івахненко. – К.: Знання-Пресс, 2003. – 349 с.
7. Ходус А. Управление финансовыми потоками предприятия в формате дебиторской и кредиторской задолженности / А. Ходус // Экономист. – 2010. – № 8. – С. 86-89.

#### Анотація

Наталья Бондаренко, Ксения Зеленская

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Обоснована роль использования информационных систем в бухгалтерском учете на малых предприятиях. Определены основные критерии к выбору информационных систем и последствия их внедрения.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, малые предприятия, информационные системы.

#### Summary

Natalia Bondarenko, Kseniia Zelenska

### THE USE OF INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN ACCOUNTING FOR SMALL ENTERPRISES

*The role of using the information systems in accounting for small enterprises is substantiated. The main criteria for the selection of information systems and the consequences of their implementation are identified.*

**Keywords:** accounting, small enterprises, information systems.

## ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОБУДОВИ ПОХІДНИХ БАЛАНСІВ, ОРІЄНТОВАНИХ НА СТРАТЕГІЮ

*Досліджується роль еволюційно-адаптивної балансової теорії у побудові похідних балансових звітів, розглядаються принципи організації, зорієнтованої на стратегію, та пропонується концепція побудови похідного балансу, орієнтованого на стратегію із застосуванням зазначених принципів, збалансованої системи показників і теорії бухгалтерського обліку активів і капіталу зовнішнього середовища.*

**Ключові слова:** облікове забезпечення стратегічного управління, похідні баланси, збалансована система показників, теорія бухгалтерського обліку активів і капіталу зовнішнього середовища.

**Постановка проблеми.** Вітчизняні підприємства постають перед все новими викликами зовнішнього середовища. Фінансово-економічна криза та плаваючий валютний курс суттєво ускладнюють розробку стратегій та їх імплементацію. Перспектива асоціації України з Європейським Союзом передбачає створення зони вільної торгівлі України та Євросоюзу (у двосторонньому форматі), що зумовлює переосмислення конкурентоздатності кожної економічної одиниці. У таких умовах – умовах високого ступеня невизначеності – управлінські рішення повинні братися з особливою увагою до інформації, що надається стратегічним обліком.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Пол Самуельсон зазначав, що невизначеність і ризик – невід’ємні складові світу бізнесу: «вкладаючи кошти, ви фактично стаєте заручником невизначеного майбутнього» [4, с. 189]. Тож виявити і спрогнозувати загрози які зумовлені невизначеністю, забезпечивши збереження та примноження власності, можна лише при застосуванні відповідного інструментарію стратегічного обліку. Особливої актуальності в даному контексті набувають похідні баланси.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед досліджень зарубіжних фахівців, які займалися даною проблематикою, варто виділити праці І. Ансоффа, І.М. Богатої, Н.О. Бреславцевої, К. Друрі, Г.Є. Крохичевої, Р. Коха, Т. Лімперга, М. Портера, Т.В. Сидоріної, К. Уорда та інших.

Дослідженню проблем стратегічного обліку присвятили свої праці такі вітчизняні дослідники, як М.В. Болдуєв, Н.В. Гладчак, В.З. Семанюк, Л.Н. Сергєєва, В.Є. Труш, В.Р. Шевчук та інші.

Однак досі залишається недостатньо дослідженою така частина проблеми як еволюційно-адаптивна балансова теорія та застосування похідних балансів на вітчизняних підприємствах.

**Постановка завдання.** Розробити концепцію похідного балансу, зорієнтованого на стратегію.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При розробці стратегії підприємства важливо забезпечити управлінський апарат інформацією про те, яким буде стан власності підприємства за умов розвитку тих чи інших подій (зміна кон’юнктури ринку, політичної ситуації,

валютного курсу, стандартів якості продукції тощо). Ефективність управлінських рішень тісно корелює з якістю інформації, що продукується стратегічним обліком. У контексті розв’язання зазначеної проблеми стратегічний облік повинен опиратися на еволюційно-адаптивну балансову теорію, що передбачає складання похідних балансів.

Історично склалося, що необхідність виявлення реального стану власності підприємства та адекватної оцінки його майна зумовила виникнення еволюційно-адаптивної балансової теорії, зародження якої відбувалося в Німеччині в кінці ХХ століття.

Німецький учений Йорг Бетге, директор Інституту аудиторів Вестфальського університету ім. Вільгельма вважає, що баланси – це не «суха» бухгалтерська тема, а навпаки, – вічно юна тема, що хвилює людей уже більше 500 років, протягом яких навіть саме поняття «баланси» зазнавало значних змін [3, с.18].

Еволюційно-адаптивна балансова теорія будується на таких принципах:

- 1) спрямованість у майбутнє;
- 2) використання даних бухгалтерського фінансового обліку як вихідного матеріалу;
- 3) використання коригувань вихідних даних.

Центральною категорією даної теорії є похідні баланси. Складання похідних балансів повинно стати відповідною точкою стратегічного планування.

За визначенням російської вченої Н.О. Бреславцевої, «похідний баланс – це баланс, отриманий у результаті трансформації первинних балансів. Він дозволяє оцінити склад і структуру майна та джерел утворення, успішність діяльності підприємства» [1, с.15].

У науковій літературі зустрічаються такі види похідних балансів (табл 1.).

І.М. Богатая зазначає, що на основі похідних балансів можуть бути побудовані різноманітні моделі, які дозволяють оцінити вартість підприємства на даний момент часу та в майбутньому. Вартість організації, визначена на їх основі, може стати орієнтиром для визначення ринкової вартості та рішень щодо продажу та купівлі підприємства як єдиного майнового комплексу, щодо продажу бізнес-ліній, підрозділів та інших об’єктів власності у



## Види похідних балансових звітів

№ з/п	Назва	Характеристика
1.	Актуарний похідний балансовий звіт	Складається в заставних цінах і дозволяє визначити заставну вартість підприємства;
2.	Органічний похідний балансовий звіт	Розраховується в цінах заміщення і приводить до отримання теперішньої вартості підприємства
3.	Віртуальний похідний балансовий звіт	Формується в прогнозних оцінках, дозволяє визначити необхідний ріст чистих пасивів (або чистих активів) в умовах ризику та невизначеності;
4.	Фрактальний похідний балансовий звіт	Розраховується в розрізі (внутрішні та зовнішні сегменти діяльності) в балансових, ринкових, справедливих цінах залежно від завдань, які виконуються;
5.	Імунізаційний похідний балансовий звіт	Формується з урахуванням відображення відповідних агрегатів резервної системи (рахунків резервів, результатів управління активами та зобов'язаннями, результатів планування, операцій страхування та результати можливого використання фінансової інженерії), дозволяє проаналізувати рівень резервного захисту підприємства зівставленням чистих активів і чистих пасивів на певну дату;
6.	Хеджований похідний балансовий звіт	Забезпечує реалізацію принципу продовження діяльності підприємства. Управління ризиком на базі хеджованого похідного балансового звіту здійснюється порівнянням чистих пасивів з чистими активами за бухгалтерським балансом;
7.	Диференціальний похідний балансовий звіт	Складається в балансових і поточних оцінках, як мінімум, на дві різні дати управління грошовими потоками;
8.	Стратегічний похідний балансовий звіт	Може формуватися в балансовій, ринковій та справедливій вартості.

На думку Н.Т. Лабинцева, основна функція похідних балансових звітів зводиться до управління власністю у всіх видах (формування, нарощування, застави, страхування, розподілу, об'єднання тощо). Ці функції дозволяють визначити майновий потенціал учасників довірчих відносин власності [6].

Інструментарій похідних балансових звітів сьогодні майже не застосовується на практиці. Його впровадження забезпечить управлінський персонал сукупністю варіантів розвитку діяльності підприємства, що функціонує як у стабільному стані, так і в стані кризи.

На думку українського вченого М.В. Болдуєва, еволюційно-адаптивна балансова теорія виступає основою концептуальної побудови стратегічної бухгалтерії та передбачає облік різноманітних ситуацій, адаптивних до зміни системи чинників, що впливають на власність, платоспроможність, резервну систему підприємства тощо, визначення й аналіз агрегованих і дезагрегованих показників чистих активів і чистих пасивів як основних індикаторів цього впливу [2, с. 123].

У контексті даної теорії складання похідних балансів здійснюється в такому порядку:

1. Застосування коригувань до даних балансу.
2. Визначення вартості чистих активів.

3. Постановка на облік даних, що досліджуються.

4. Застосування «нульового алгоритму», який передбачає комплекс заходів аналітичного характеру, спрямованих на визначення реальної вартості активів та пасивів підприємства на певну дату в майбутньому. Цей алгоритм передбачає відображення на рахунках обліку операцій щодо умовної ліквідації комерційної організації.

5. Безпосереднє формування похідного балансу, визначення величини чистих пасивів.

У рамках еволюційно-адаптивної балансової теорії механізм прийняття рішень представлений трьома складовими, в кожній з яких є можливість вибору конкретного виду похідного балансу:

- визначення й аналіз вартості підприємства і його майна;
- планування та стратегічне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- управління резервною системою та платоспроможністю підприємства.

*Визначення й аналіз вартості підприємства та його майна.* До основних похідних балансів даної складової належать нульовий, актуарний та органічний похідні баланси.

Бреславцева Н.О. описує бухгалтерський механізм складання нульового балансу як послідовне відображення проводок у спеціальній відомості щодо погашення зобов'язань підприємства; отримання дебіторської заборгованості; реалізації матеріальних цінностей, основних засобів, нематеріальних активів шляхом умовного або реального перетворення всіх активів підприємства, дебіторської та кредиторської заборгованості в грошові засоби та погашення зобов'язань підприємства відповідно до встановленої

послідовності та принципів подвійного запису [1, с.45].

Актуарний облік визначає ринкову вартість підприємства як майнового комплексу і відображає отриману інформацію методом подвійного запису. Актуарні баланси складаються за біржовими цінами. Вартість фірми в актуарному виразі означає оцінку підприємства як єдиного майнового комплексу. Для підприємств, акції яких не котируються на біржі, використовується метод Лен Ретля, який передбачає визначення вартості підприємства за формулою (1.1):

$$B = \frac{L}{D} \quad (1.1)$$

де B – актуарна вартість підприємства;

L – ліквідаційна вартість;

D – дохід, розрахований на основі капіталізації за відсотковою ставкою середнього дивіденду за останні три роки.

Органічна балансова концепція, як гілка еволюційно-адаптивної балансової теорії визначає відносну вартість майна на певну дату. Основою органічної балансової концепції є постійна переоцінка майна та відображення в обліку зміни його ринкової вартості.

*Планування та стратегічне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.* У рамках організації планування та стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства пропонується використання ситуаційного, стратегічного та фрактального балансових звітів.

Розроблений Е.Ю. Русиною ситуаційний похідний балансовий звіт використовується для виконання оперативних і стратегічно-ситуаційних завдань і містить початковий ітератор (бухгалтерський баланс) і п'ять ітерацій (економічні ситуації, ситуаційний похідний баланс, багатоваріантні рішення) [7, с.85].

Стратегічний похідний балансовий звіт складається шляхом гіпотетичної реалізації активів і погашення зобов'язань виходячи саме із стратегічного, а не бухгалтерського балансу, та складається на певний період двома способами:

1) прямим прогнозуванням у вигляді бюджетного балансу з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів;

2) виходячи з бухгалтерського балансу з постановкою на облік методом подвійного запису ряду зовнішніх факторів та факторів господарської діяльності, точніше їх зміни [1, с.189].

Фрактальні похідні балансові звіти ґрунтовно досліджують українські вчені М.В. Болдуєв та Л.Н. Сергєєва [8]. Науковці зазначають, що фрактальний похідний балансовий звіт призначений для управління ресурсним потенціалом промислового підприємства у фракталах простору і часу на базі показників фрактальних чистих активів і чистих пасивів.

Фрактальний похідний балансовий звіт дає можливість визначити можливі варіанти реалізації стратегії у фракталах простору і часу на базі

розрахунку зміни фрактального потенціалу промислового підприємства.

В умовах ринкової економіки багатоваріантність побудови фрактального похідного балансу визначає його корисність при ухваленні стратегічних рішень з розширення продажів, виходу на нові ринки, заняттю прибуткових ринкових ніш.

М.В. Болдуєв і Л.Н. Сергєєва пропонують, щоб фрактальний балансовий звіт складався з таких розділів [8, с.141]:

- бухгалтерський баланс;
- бухгалтерські записи коригувань;
- скоригований баланс;
- фрактальні бухгалтерські записи за даними територіальних фракталів;
- фрактальний аналітичний баланс за даними територіальних фракталів;
- фрактальні бухгалтерські записи за даними часових фракталів;
- фрактальний аналітичний баланс за часовими фракталами;
- фрактальний балансовий звіт.

*Управління резервною системою та платоспроможністю підприємства.* Інструментом еволюційно-адаптивної системи обліку в частині управління резервною системою та платоспроможністю підприємства є такі похідні баланси, як моніторинговий, імунізаційний, хеджований та похідний баланс інтегрованого ризику.

Однак жоден із вищенаведених видів похідних балансів не підтримує збалансовану систему показників (Balanced Scorecard, BSC). А, як стверджують Р.Каплан та Д.Нортон, зорієнтована на стратегію організація (підприємство) має впроваджувати BSC як інструмент розробки, управління стратегією та контролю за її виконанням [9, с.12].

У площині стратегічного обліку, BSC – це транспроцесний інструмент, що забезпечує як збір необхідних даних, так і подачу опрацьованих даних у вигляді релевантної інформації для стратегічного управління.

Автори BSC, вивчивши досвід впровадження підприємствами збалансованої системи показників, виділили 5 принципів організації, зорієнтованої на стратегію [9]:

- 1) переведення стратегії на операційний рівень;

- 2) створення стратегічної відповідності організації;
- 3) стратегія як щоденна робота кожного працівника;
- 4) стратегія як безперервний процес;
- 5) активізація змін як результат активного керівництва топ-менеджерів.

Опираючись на зазначені принципи, а також на постулати еволюційно-адаптивної балансової теорії, пропонуємо авторську розробку похідного балансу, зорієнтованого на стратегію.

Такий похідний баланс повинен будуватися у форматі інтерактивного інформаційного джерела із застосуванням новітніх інформаційних технологій. Під терміном «інтерактивний» у даному контексті належить розуміти:

- можливість переглядати показники похідного балансу з довільним рівнем аналітики. Тобто кожна стаття має містити синтетичні рахунки, з яких вона сформована, а кожен синтетичний рахунок – відповідні аналітичні тощо;
- можливість переглядати господарські операції, які мали або будуть мати місце протягом періоду між двома датами балансу (також з довільним рівнем аналітики);
- розміщення похідного балансу у приватній хмарі за технологією «платформа як послуга» (англ. Platform as a service, PaaS), що забезпечуватиме доступ всіх зацікавлених користувачів з будь-якої точки земної кулі. При цьому інформація буде захищена від несанкціонованого доступу завдяки налаштуванням приватності;
- можливість перегляду контактних даних осіб, відповідальних за здійснення господарських операцій; можливість зв'язатися з такими особами у соціальних мережах чи Skype за допомогою посилань зі сторінки похідного балансу.

Як технологічну основу побудови такого балансу можна використовувати CRM-системи Sales force, що працюють за моделлю SaaS (програмне забезпечення як послуга).

Філософською основою формування похідного балансу, зорієнтованого на стратегію, повинен стати постпозитивізм. Це філософське вчення (яке розробляли К. Поппер, Т. Кун, І. Лакатос, П. Фейєрабенд) розглядає наукове знання єдиним цілим без поділу на емпіричний та теоретичний рівні. Основною відмінною рисою постпозитивізму у порівнянні з позитивізмом та неопозитивізмом є заміна «верифікації» (підтвердження фактами) на «фальсифікацію». Тобто на пошук фактів, які не підтверджують, а спростовують певне твердження. Так, К. Поппер заявляє, що «факти не можуть підтверджувати жодного теоретичного положення, але здатні їх спростовувати. Будь-які твердження негайно руйнуються, як тільки з'являється хоча б один факт, що їм суперечить» [10, с.65].

У контексті формування похідного балансу, орієнтованого на стратегію, філософія постпозитивізму дає змогу виявляти та передбачати факти, процеси та явища господарського життя підприємства, що мають

негативний вплив на реалізацію стратегії. Це стосується як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства. За допомогою бенчмаркінгу крізь призму постпозитивізму можна відслідковувати управлінські рішення, що призвели до негативних змін у похідному балансі з точки зору виконання стратегії.

Теоретичною основою побудови похідного балансу, зорієнтованого на стратегію, вважаємо еволюційно-адаптивну балансову теорію у поєднанні з розробленою українським ученим С.Ф. Легенчуком теорією бухгалтерського обліку активів і капіталу зовнішнього середовища.

Методологічною основою виступатимуть національні або міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та методологія збалансованої системи показників.

Об'єктами власності підприємства є майно, відображене в бухгалтерському балансі, щодо якого підприємство має пучок прав. Підприємство може мати право користування чи розпорядження певним майном, яке не є його власністю. Таке майно не відображається у балансі, а записи про його надходження, вибуття, використання та продаж проводяться на позабалансових рахунках. Так, матеріальні цінності, що прийняті на комісію, у переробку, до монтажу чи в довічне управління, знаходяться на підприємстві тимчасово і не є його власністю. Також не є власністю підприємства отримане у користування авторське право та суміжні з ним права, за користування якими сплачується роялті, тощо.

У пропонованому нами похідному балансі, окрім активів і капіталу підприємства, потрібно наводити інформацію щодо активів і капіталу зовнішнього середовища (за С.Ф. Легенчуком).

Під категорією «активи зовнішнього середовища» С.Ф. Легенчук розуміє «об'єкти клієнтського (ринкового) капіталу, які забезпечують покращення становища системи підприємства у зовнішньому середовищі (збільшення обсягів реалізації) та забезпечують реалізацію ринкової влади підприємства шляхом створення конкурентних переваг по відношенню до інших суб'єктів ринку» [11, с.557].

Віднесення до похідного балансу активів зовнішнього середовища та капіталу зовнішнього середовища передбачає трансформацію традиційного бухгалтерського рівняння у рівняння такого вигляду (формула 1.2):

$$A + [A3C] = BK + 3 + [K3C] \quad (1.2)$$

де, А – активи; А3С – активи зовнішнього середовища; ВК – власний капітал; 3 – зобов'язання; К3С – капітал зовнішнього середовища.

Як зазначає С.Ф. Легенчук [11, с.565], використання квадратних дужок у формулі (1.2) означає, що дані складові рівняння додаються до однойменних активних і пасивних складових рівняння, що забезпечує одержання балансу між активами та капіталом. Однак активи зовнішнього середовища не можуть бути об'єднані з активами

підприємства, а капітал зовнішнього середовища – з жодним із видів капіталу.

Концептуальну схему побудови похідного балансу, зорієнтованого на стратегію, пропонуємо зобразити так (рис. 1).

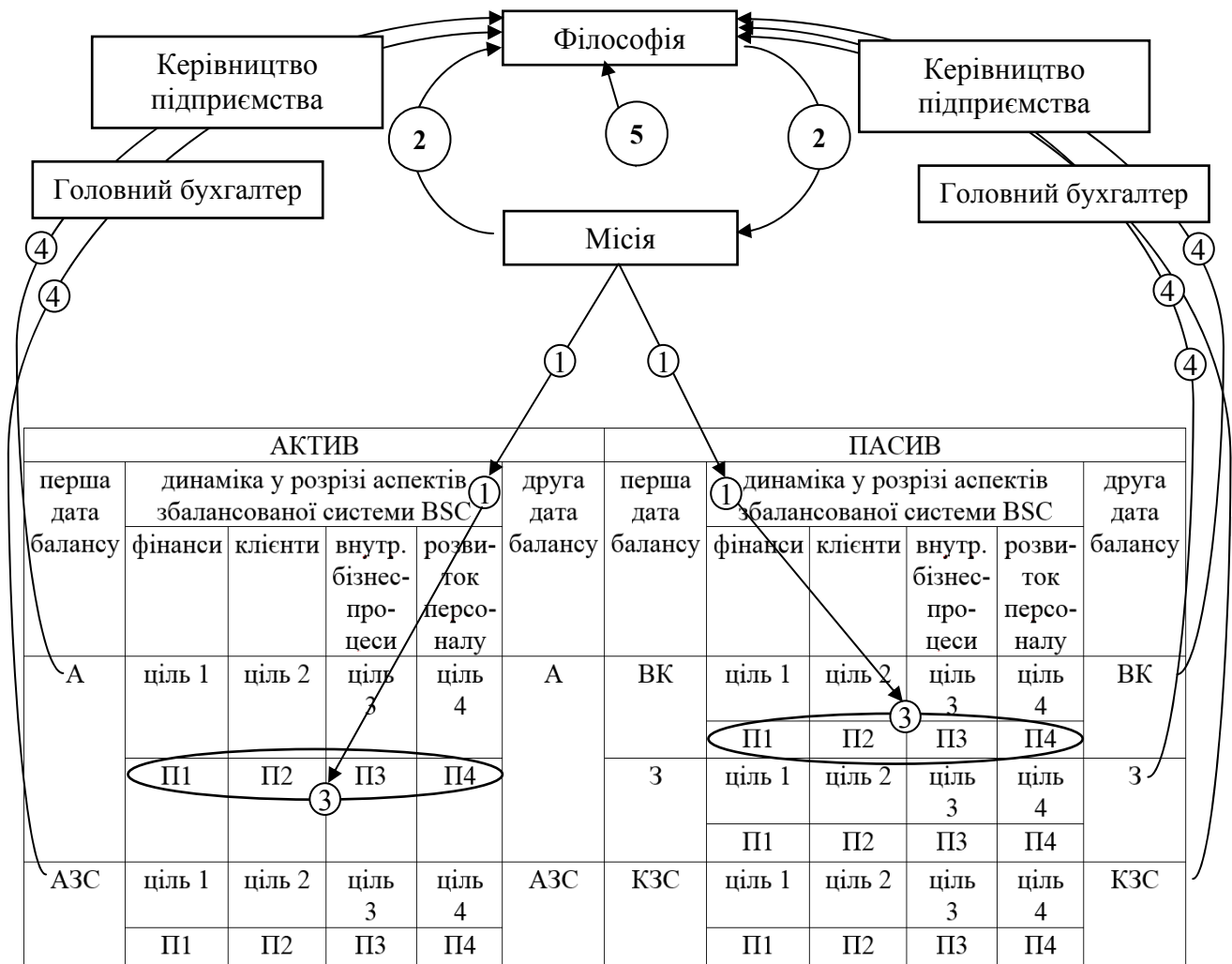


Рис. 1. Концептуальна схема побудови похідного балансу, зорієнтованого на стратегію (авторська розробка)

Умовні позначення:

- 1 – переведення стратегії на операційний рівень;
- 2 – створення стратегічної відповідності організації;
- 3 – стратегія як щоденна робота кожного працівника;
- 4 – стратегія як безперервний процес;
- 5 – активізація змін як результат активного керівництва топ-менеджерів;

A – активи; АЗС – активи зовнішнього середовища; ВК – власний капітал; 3 – зобов’язання; КЗС – капітал зовнішнього середовища; П1, П2, П3, П4 – стратегічні підрозділи підприємства та конкретні працівники в межах цих підрозділів.

Як видно з рисунка 1, запропонована концептуальна схема побудови похідного балансу, зорієнтованого на стратегію, базується на п’яти принципах BSC.

Так, переведення стратегії на операційний рівень (принцип 1) забезпечується шляхом каскадування цілей. Тобто виділення цілей у розрізі кожного аспекту BSC (фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-

процеси, навчання та розвиток персоналу) відповідно до місії підприємства. Створення стратегічної відповідності організації (принцип 2) відбувається за допомогою зіставлення місії з філософією підприємства – наскільки місія відповідає філософії підприємства, які коригування у формулюванні місії необхідно здійснити, тощо. Принцип 3 (стратегія як щоденна робота кожного працівника) забезпечується шляхом розподілу цілей за стратегічними господарськими підрозділами та кожним конкретним працівником відповідно.

Пропонований похідний баланс будується не лише в статичі (дві дати балансу), але й в динаміці. Це дає змогу головному бухгалтеру та аналітикам встановити причинно-наслідкові зв’язки між виконанням цілей конкретними підрозділами чи працівниками у розрізі чотирьох аспектів BSC і станом активів внутрішнього та зовнішнього середовища і станом капіталу внутрішнього і зовнішнього середовища. Установлення таких причинно-наслідкових зв’язків і представлення головним бухгалтером первинного похідного

балансу керівництву підприємства забезпечує виконання четвертого принципу – стратегія як безперервний процес. Даний принцип полягає у верифікації щодо актуальності філософії підприємства виходячи з інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища (яку надає похідний баланс, зорієнтований на стратегію).

Активізація змін як результат активного керівництва топ-менеджерів (принцип 5) полягає у перевірці місії на відповідність філософії підприємства після представлення похідного балансу, а також у контролі за дотриманням усіх п'яти принципівBSC.

**Висновки.** Нові виклики зовнішнього середовища підприємства зумовлюють розширення інструментарію стратегічного обліку. Еволюційно-адаптивна балансова теорія передбачає

застосування різноманітних похідних балансів для різних цілей. Стратегічне управління власністю повинно базуватися на інформації, що продукується похідними балансовими звітами. Запропонована нами концепція похідного балансу, зорієнтованого на стратегію, поєднує еволюційно-адаптивну балансову теорію у поєднанні з теорією бухгалтерського обліку активів і капіталу зовнішнього середовища. Такий похідний баланс дає змогу побудувати стратегію як безперервний процес з орієнтацією як на внутрішнє, так і зовнішнє середовище підприємства.

#### **Перспективи подальших досліджень.**

Перспективним напрямком досліджень є розробка похідних балансових звітів для стратегічного управління власністю в умовах застосування концепції сталого розвитку.

#### **Список літератури**

- 1.Бреславцева Н.А. Балансоведение. Серия «Высшееобразование» / Под ред. Бреславцевой Н.А. – Ростов-н/Д : Феникс, 2004. – 480 с.
- 2.Болдуев М. В. Концептуальні підходи до формування стратегічної бухгалтерії / М. В. Болдуев // Вісник запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №3(7). – С. 122–128.
- 3.Бетге Й. Балансоведение / Й. Бетге ; пер. с нем. / науч. ред. В. Д. Новодворской. – М. : Бухгалтерский учет, 2000. – 454 с.
4. Самуэльсон П. Стратегия развития предприятия / П. Самуэльсон, Э. Нордхаус, Д. Вильям ; пер. с англ. — М. : Вильяме, 2000. — 668 с.
- 5.Богатая, Ирина Николаевна. Стратегический учет собственности предприятия [Электронный ресурс]: Концептуальный подход, теория и практика Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 .-М. РГБ, 2003 (Из фондов Российской Государственной библиотеки)
- 6.Лабынцев Н.Т., Столбунова Т.А. Система производных балансовых отчетов и их использование в доверительном учете / Н.Т. Лабынцев, Т.А. Столбунова // Аудит и финансовый анализ. - 2004. - № 2.
- 7.Русина, Е.Ю.Мониторинг фінансового состояния предприятия /Е.Ю. Русина - Ростов н/Д РГСУ, Академцентр, 2007 - 158 с.
- 8.Болдуев М.В., Сергеева Л.Н. Врахування фракталів простору та часу при складанні похідного балансового звіту / М.В. Болдуев, Л.Н. Сергеева // БІЗНЕС ІНФОРМ №6-2012 – с.139-142.
- 9.Каплан РобертС., Нортона Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». — 2004. – 416 с.: ил.
10. Касьян В.І. Філософія: Відповіді на питання екзаменаційних білетів: Навч. посіб. – 5-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 347с.
11. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки [Текст]: монографія / С.Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 652с.

#### **Аннотация**

Андрій Біляр

#### **УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОСТРОЕНИЯ ПРОИЗВОДНЫХ БАЛАНСОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА СТРАТЕГИЮ**

*Исследуется роль эволюционно-адаптивной балансовой теории в построении производных балансовых отчетов, рассматриваются принципы организации, ориентированной на стратегию и предлагается концепция построения производного баланса, ориентированного на стратегию с использованием этих принципов, сбалансированной системы показателей и теории бухгалтерского учета активов и капитала внешней среды.*

**Ключевые слова:** *учетное обеспечение стратегического управления, производные балансы, сбалансированная система показателей, теория бухгалтерского учета активов и капитала внешней среды.*

#### **Summary**

Andrii Bilyar

#### **ACCOUNTING SUPPORT FOR DERIVED STRATEGY-FOCUSED BALANCE SHEETS**

*The article investigates a role of evolution-adaptive balance theory in the forming of derived balance sheets, considers the principles of strategy-focused organization and sets the conception of derived strategy-focused balance sheet with the use of mentioned principles, balanced scorecard, and the theory of environment's assets' and capital's accounting.*

**Keywords:** *accounting support of strategic management, derived balance sheets, balanced scorecard, the theory of environment's assets' and capital's accounting.*

# ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

УДК 519.866

© Григорків В.С., Кибич Г.П., 2014

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ ПРОЦЕСІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

*Досліджено процес формування ціни на сільськогосподарську продукцію. На основі науково обґрунтованих припущень побудовано динамічну модель економічної системи у просторі агрегованих економічних змінних, серед яких важливе місце займають ціни на агреговані сільськогосподарські та промислові продукти.*

**Ключові слова:** економіко-математична модель, сільськогосподарська продукція, процес ціноутворення

**Постановка проблеми.** У ціні, як одній з найскладніших економічних категорій товарного виробництва, відображається вся сукупність виробничих відносин і взаємозв'язок учасників суспільного виробництва. Вона слугує засобом розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, формування бази реалізації фінансових відносин, стимулювання розвитку науково-технічного прогресу, забезпечення формування структури споживання і товарообігу. За допомогою цін вимірюються витрати на виробництво і реалізацію продукції, визначаються результати фінансово-господарської діяльності підприємств, передається ринкова інформація та забезпечується узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин. Формування цін в умовах ринкових відносин відбувається через доведення визначеної ціни пропозиції до ринкових вимог, що відображають фактичне співвідношення попиту і пропозиції. Установлення економічно обґрунтованих ринкових цін на економічні блага безпосередньо впливає на результати фінансово-господарської діяльності. Тому розробка моделей економічних систем у просторах агрегованих економічних змінних, серед яких важливе місце займають ціни на агреговані сільськогосподарські та промислові продукти, сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ціноутворення та формування цінового механізму АПК постійно знаходяться у центрі уваги науковців. Наприклад, питання ціноутворення на сільськогосподарську продукцію розглядаються у працях П.Т. Саблука [1], І.І. Лукінова [2], О.М. Шпичака, В.П. Ситника [3], Б.Й. Пасхавера [4], О.Г. Шпигуляка [5], О.О. Сторожука, Ю.С. Коваленка, В.Г. Ткаченко, В.Я. Месель-Веселяка [6], В.Я. Щербакіна, В.С. Шибаніна, Я.К. Білоусько, В.І. Бойка, С.В. Гаркавенка, Ф.І. Євдокимова, М.І. Маліка тощо. Вони збагатили економічну науку глибокими, фундаментальними ідеями, які стали фактором нових світоглядних орієнтацій. Проте актуальним і досі залишається формування ціни на

агреговану сільськогосподарську продукцію. Усе це зумовило необхідність проведення подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Процеси формування цін на сільськогосподарську продукцію можна розглядати як для випадку, коли ринок цієї продукції функціонує без посередників (посередницьких підприємств), які закупають продукцію у виробників, а потім збувають її через свої торгові мережі, так і для випадку, коли ринок функціонує з посередниками. В останньому випадку сільськогосподарська продукція попадає до кінцевого споживача через посередника, що зазвичай приводить до підвищення її ціни. Щоб побудувати адекватні моделі ціноутворення, ринок сільськогосподарської продукції потрібно досліджувати сумісно з ринком промислової продукції, оскільки ціни на ці види продукції практично завжди впливають одні на одних. Їх взаємна залежність – реальний факт, який є предметом окремих досліджень економістів. Метою нижченаведених результатів є розробка моделей економічних систем у просторах агрегованих економічних змінних, серед яких важливе місце займають ціни на агреговані сільськогосподарські та промислові продукти. Такі моделі дозволяють визначити загальні закономірності та тенденції функціонування економічних систем у часі, а також розробити відповідну інформаційну і методологічну базу для підтримки процесів прийняття економічних рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглянемо соціально-економічну систему, у якій виробництво продукції здійснюється двома агрегованими галузями – сільським господарством і промисловістю, а пов'язане з економікою суспільство складається із пенсіонерів ( $k_0$ ), робітників сільського господарства ( $k_1$ ), власників сільськогосподарських підприємств ( $k_2$ ), робітників промисловості ( $k_3$ ), власників промислових підприємств ( $k_4$ ), службовців ( $k_5$ ),

працівників освіти, медицини та культури ( $k_6$ ), а також робітників посередницьких торгових підприємств ( $k_7$ ), власників посередницьких торгових підприємств ( $k_8$ ). Скрізь у дужках указана відповідна кількість осіб, що відносяться до відповідної суспільної групи [7].

Суспільство споживає як сільськогосподарську так і промислову продукцію, тому позначимо через  $S_1(h_1)$  і  $S_2(h_2)$  функції попиту окремого споживача на ці види продукції ( $h_1$  та  $h_2$  – купівельні спроможності споживача щодо сільськогосподарської та промислової продукції, які залежать від заощаджень (ліквідних накопичень)  $g_1$  та  $g_2$ , виділених відповідно на придбання сільськогосподарської та промислової продукції, тобто  $h_1 = \frac{g_1}{c_1}$ ,  $h_2 = \frac{g_2}{c_2}$ , де  $c_1$ ,  $c_2$  – відповідні ціни).

Нехай на ринку сільськогосподарської продукції немає посередників, тобто ми матимемо поки що справу лише з введеними функціями попиту  $S_1(h_1)$ ,  $S_2(h_2)$ . Виробництво сільськогосподарської та промислової продукції у цій ситуації моделюється за допомогою виробничих функцій (функцій випуску)  $V_1(\tilde{h}_1)$ ,  $V_2(\tilde{h}_2)$ , які відображають обсяги випуску кожного з видів продукції у розрахунку на одне робоче місце або на одного робітника (при цьому  $\tilde{h}_1$  і  $\tilde{h}_2$  – капіталозабезпечення одного робочого місця у сільськогосподарському і промислового виробництвах, тобто  $\tilde{h}_1 = \frac{\tilde{g}_1}{c_1}$ ,  $\tilde{h}_2 = \frac{\tilde{g}_2}{c_2}$ , де  $\tilde{g}_1$ ,  $\tilde{g}_2$  – кількість заощаджень, виділених на одне робоче місце).

Оскільки всередині кожної суспільної групи всі елементи вважаються «рівнозначними», тобто всі макропоказники, які характеризують представника-репрезента кожної суспільної групи однакові, то це означає, що всі ці показники у певному сенсі усереднені. Наприклад, аргументом виробничих функцій є капіталозабезпечення одного робочого місця, яке, виходячи з вищенаведеного припущення, повинно бути однаковим у всій галузі (сільському господарстві чи промисловості). У зв'язку з цим вкладені у виробництво засоби  $\tilde{g}_1$  та  $\tilde{g}_2$  є сумарними

$$\frac{d\theta_0}{dt} = p_0 - c_1 S_1\left(\frac{v_0 \theta_0}{c_1}\right) - c_2 S_2\left(\frac{\mu_0 \theta_0}{c_2}\right). \quad (1)$$

Робітники сільського господарства, промисловості, службовці, а також працівники освіти, медицини та культури одержують сталу оподатковану заробітну плату (нехай ставка податку  $x_0$ ), що і відрізняє їх від пенсіонерів

величинами всіх індивідуальних вкладень власників, поділених на кількість зайнятих у відповідній галузі робочих місць (робітників). Зауважимо також, що можливі й інші припущення.

Стосовно  $\tilde{h}_1$  та  $\tilde{h}_2$  зазначимо, що це засоби, які зручно виміряти не у грошах, а у відношенні грошей до відповідних цін, тобто ці засоби не мають «фізичної» одиниці виміру.

Наведені вище функції належать до найважливіших функцій економічної поведінки, які з одного боку, є окремими моделями, а з іншого – складовими елементами більш складних моделей економічних систем.

Приступимо до побудови основних співвідношень моделей економіки з урахуванням соціально-економічної кластеризації суспільства, які дозволяють відтворити динаміку ціноутворення на ринку товарів, у тому числі товарів сільськогосподарського виробництва. При цьому підкреслимо, що кожна з моделей, як гомоморфний образ досліджуваного об'єкта (економічної системи) або як гомоморфну проекцію об'єкта, будемо розглядати у системі економічних показників (тобто у просторі економічних змінних), до яких належать заощадження представників зазначених вище суспільних груп  $\theta_i$  ( $i = \overline{0,6}$ ) та ціни  $c_1$ ,  $c_2$ .

Динаміка заощаджень залежить від різниці між доходами та витратами кожного суспільного елемента. Витрати мають певну структуру. Нехай  $v_i$ ,  $\mu_i$  та  $(1 - v_i - \mu_i)$  ( $i = \overline{0,6}$ ) – відповідно частки витрат елемента  $i$ -ої групи на індивідуальне споживання продукції сільського господарства, промисловості та свою виробничу (чи іншу економічну) діяльність ( $0 \leq v_i, \mu_i \leq 1$ ,  $0 \leq v_i + \mu_i \leq 1$ ). Можна вважати, що ці частки відомі. Оскільки рівняння динаміки заощаджень характеризує кожного представника відповідної суспільної групи, то припускається, що всередині кожної із суспільних груп доходи і витрати усереднені й однакові.

До першої суспільної групи належать пенсіонери. Їх сталий дохід визначається пенсією  $p_0$  (у грошових одиницях), а витрати пов'язані зі споживанням продукції сільського господарства та промисловості, тому швидкість зміни заощаджень пенсіонера описується рівнянням

(пенсія не оподатковується). Інші їх витрати мають ту ж саму структуру, що й у пенсіонерів, тому динаміка їх заощаджень формалізується співвідношенням

$$\frac{d\theta_i}{dt} = z_i(1-x_0) - c_1 S_1 \left( \frac{v_i \theta_i}{c_1} \right) - c_2 S_2 \left( \frac{\mu_i \theta_i}{c_2} \right), \quad i = 1, 3, 5, 6, \quad (2)$$

де  $z_i$  ( $i = 1, 3, 5, 6$ ) – зарплата представника відповідної групи працівників.

Зауважимо, що у рівнянні (2) для працівників сільського господарства враховано ситуацію, коли цей робітник купує продукцію сільського господарства, як і всі інші категорії робітників.

$$\frac{d\theta_1}{dt} = z_1(1-x_0) - c_2 S_2 \left( \frac{\mu_1 \theta_1}{c_2} \right). \quad (3)$$

Доходи власників сільськогосподарських підприємств (фермерів) формуються за рахунок збуту своєї продукції споживачам, а витрати, пов'язані з придбанням сільськогосподарської (якщо вважати, що він купляє її на ринку) та промислової продукції, а також з виплатою зарплати своїм робітникам і податком на фонд

Якщо припустити, що він забезпечує себе сільськогосподарською продукцією без загального ринку цієї продукції (наприклад, частину зарплати отримує у натуральній формі, яка у рівнянні динаміки його заощаджень не враховується), то тоді зміна його заощаджень описується рівнянням

заробітної плати (ставка  $x_1$ ), податком на додану вартість (ставка  $x_2$ ) та накладними виробничими витратами, тобто витратами на деякі внутрішні потреби (частка  $\sigma_1$  у доданій вартості). Отже кажучи, рівняння зміни заощаджень власника сільськогосподарських підприємств має вигляд

$$\begin{aligned} \frac{d\theta_2}{dt} = & \frac{c_1}{k_2} \sum_{i=0}^6 k_i S_1 \left( \frac{v_i \theta_i}{c_1} \right) - c_1 S_1 \left( \frac{v_2 \theta_2}{c_1} \right) - c_2 S_2 \left( \frac{\mu_2 \theta_2}{c_2} \right) - \frac{k_1 z_1 (1+x_1)}{k_2} - \\ & - \frac{k_1}{k_2} c_1 (\sigma_1 + x_2) V_1 \left( \frac{k_2 (1-v_2 - \mu_2) \theta_2}{k_1 c_1} \right). \end{aligned} \quad (4)$$

Якщо власник сільськогосподарських підприємств сам забезпечує себе сільськогосподарською продукцією, тобто він не купує її на ринку, то рівняння (4) треба замінити рівнянням

$$\begin{aligned} \frac{d\theta_2}{dt} = & \frac{c_1}{k_2} \sum_{i=0}^6 k_i S_1 \left( \frac{v_i \theta_i}{c_1} \right) - c_2 S_2 \left( \frac{\mu_2 \theta_2}{c_2} \right) - \frac{k_1 z_1 (1+x_1)}{k_2} - \\ & - \frac{k_1}{k_2} c_1 (\sigma_1 + x_2) V_1 \left( \frac{k_2 (1-v_2 - \mu_2) \theta_2}{k_1 c_1} \right). \end{aligned} \quad (5)$$

Заощадження власників промислових підприємств також змінюються пропорційно до різниці між їх доходами та витратами, які відповідно складаються із вартості реалізованої промислової продукції споживачам і видатків на особисте споживання сільськогосподарської та промислової продукції (у випадку, коли власник промислових підприємств купує промислову

продукцію на ринку, як і інші споживачі), зарплату робітникам промисловості та податок на фонд зарплати, податок на додану вартість і витрати на внутрішні потреби своєї діяльності (частка  $\sigma_2$ ).

Отже, маємо таке співвідношення для  $\theta_4$ :

$$\begin{aligned} \frac{d\theta_4}{dt} = & \frac{c_2}{k_4} \sum_{i=0}^6 k_i S_2 \left( \frac{\mu_i \theta_i}{c_2} \right) - c_1 S_1 \left( \frac{v_4 \theta_4}{c_1} \right) - c_2 S_2 \left( \frac{\mu_4 \theta_4}{c_2} \right) - \frac{k_3 z_3 (1+x_1)}{k_4} - \\ & - \frac{k_3}{k_4} c_2 (\sigma_2 + x_2) V_2 \left( \frac{k_4 (1-v_4 - \mu_4) \theta_4}{k_3 c_2} \right). \end{aligned} \quad (6)$$

У випадку, коли власник промислових підприємств забезпечує себе промисловою продукцією без урахування ринку цієї продукції, від рівняння (6) треба перейти до рівняння

$$\begin{aligned} \frac{d\theta_4}{dt} = & \frac{c_2}{k_4} \sum_{i=0}^6 k_i S_2 \left( \frac{\mu_i \theta_i}{c_2} \right) - c_1 S_1 \left( \frac{v_4 \theta_4}{c_1} \right) - \frac{k_3 z_3 (1+x_1)}{k_4} - \\ & - \frac{k_3}{k_4} c_2 (\sigma_2 + x_2) V_2 \left( \frac{k_4 (1-v_4 - \mu_4) \theta_4}{k_3 c_2} \right). \end{aligned} \quad (7)$$

У соціально-економічних системах з рівняння для динаміки цін на сільськогосподарську досконалими ринками ціни залежать від попиту й і промислову продукцію формалізується так:

$$\frac{dc_1}{dt} = \gamma_1 \left[ \sum_{i=0}^6 k_i S_1 \left( \frac{v_i \theta_i}{c_1} \right) - k_1 V_1 \left( \frac{k_2 (1-v_2 - \mu_2) \theta_2}{k_1 c_1} \right) \right], \quad (8)$$

$$\frac{dc_2}{dt} = \gamma_2 \left[ \sum_{i=0}^6 k_i S_2 \left( \frac{\mu_i \theta_i}{c_2} \right) - k_3 V_2 \left( \frac{k_4 (1-v_4 - \mu_4) \theta_4}{k_3 c_2} \right) \right]. \quad (9)$$



Коефіцієнти  $\gamma_1$  і  $\gamma_2$  у рівняннях (8) і (9) – це узгоджені з рівняннями (4), (6). Якщо замість (4), так звані коефіцієнти інерційності ринку. (6) у модель ввести рівняння (5), (7), то (8) і (9) Зауважимо також, що рівняння динаміки (8), (9) потрібно замінити рівняннями

$$\frac{dc_1}{dt} = \gamma_1 \left[ \sum_{\substack{i=0 \\ i \neq 2}}^6 k_i S_1 \left( \frac{v_i \theta_i}{c_1} \right) - k_1 V_1 \left( \frac{k_2 (1 - v_2 - \mu_2) \theta_2}{k_1 c_1} \right) \right], \quad (10)$$

$$\frac{dc_2}{dt} = \gamma_2 \left[ \sum_{\substack{i=0 \\ i \neq 4}}^6 k_i S_2 \left( \frac{\mu_i \theta_i}{c_2} \right) - k_3 V_2 \left( \frac{k_4 (1 - v_4 - \mu_4) \theta_4}{k_3 c_2} \right) \right]. \quad (11)$$

Доповнивши системи диференціальних рівнянь (1)-(4), (6), (8), (9) та (1)-(3), (5), (7), (10), (11) початковими умовами для шуканих динамічних змінних

$$\theta_i(t_0) = \theta_i^{(0)} \quad (i = 0, 6), \quad c_1(t_0) = c_1^{(0)}, \quad c_2(t_0) = c_2^{(0)}, \quad (12)$$

отримаємо варіанти найпростіших базових моделей економіки з урахуванням процесів ціноутворення, у тому числі ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Це моделі (1), (2), (6), (8), (9), (12) та (1), (2), (5), (7), (10)-(12), а також моделі, отримані відповідним комбінуванням співвідношень (4)-(11) та заміною рівняння (2) для змінної  $\theta_1$  рівнянням (3).

**Висновки.** Реальні економічні процеси, в тому числі й ціноутворення, у сучасному світі настільки складні та багатогранні, що для їхнього вивчення потрібно застосовувати великий комплекс наук. Серед них надзвичайна роль належить економіко-математичному моделюванню економічних процесів і явищ, яке також потребує досить широкого діапазону математичних методів, теорій

та прийомів і дає надзвичайно потужний, важливий та об'єктивний засіб дослідження. А їх використання в поєднанні з інформаційними технологіями для процесу ціноутворення є необхідною умовою прийняття ефективних управлінських рішень на сьогоднішньому етапі розвитку науки та практики.

Для покращення стану названих груп суспільства необхідно поєднати традиційні методи стимулювання сільськогосподарського виробництва з особливими регуляторними заходами, прив'язаними до існуючих процесів ціноутворення, а також до існуючих тенденцій переходу економіки з низькопродуктивного у високопродуктивний стан.

#### Список літератури

1. Саблук П. Т. Ціноутворення в період ринкового реформування АПК : монографія / Саблук П. Т. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
2. Лукинов И. И. Воспроизводство и цены / И. И. Лукинов – М. : Экономика, 1987. – 362 с.
3. Саблук П. Т. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК: підручник / П. Т. Саблук, В. П. Ситник, О. М. Шпичак [та ін.]. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 502 с.
4. Пасхавер Б. Й. Цінова конкурентність аграрного сектора [Текст] / Б. Й. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 78-87.
5. Шпигуляк О. Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку [Текст] / О. Г. Шпигуляк // Економіка АПК, 2009. – №10. – С. 77-82.
6. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 3-18.
7. Григорків В. С. Динамічна модель економіки з урахуванням ринку землі / В. С. Григорків, Л. М. Буяк, С. В. Іщенко // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог, 2011. – Випуск 16. – С. 592-599.

#### Аннотация

Василь Григорків, Галина Кибич

#### МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ ПРОЦЕССОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

Исследован процесс формирования цены на сельскохозяйственную продукцию. На основе научно обоснованных предположений построена динамическая модель экономической системы в пространстве агрегированных экономических переменных, среди которых важное место занимают цены на агрегированные сельскохозяйственные и промышленные продукты.

**Ключевые слова:** экономико-математическая модель, сельскохозяйственная продукция, процесс ценообразования

#### Summary

Vasyl Hryhorkiv, Halyna Kybych

#### ECONOMY MODEL WITH PROCESS ACCOUNTING PRICING OF AGRICULTURAL PRODUCTS

In this article the process of formation of prices of agricultural products. Based on scientifically sound assumptions, a dynamic model of the economic system in the space of aggregate economic variables, among which an important place is occupied by the price of the aggregate agricultural and industrial products.

**Keywords:** economic and mathematical model, agricultural products, the pricing process

## ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ ЗА МЕТОДОМ БОРДА

*Акцентовано увагу на формуванні моделі розвитку кадрового потенціалу шляхом використання наукових методів. Запропоновано заходи з розвитку кадрового потенціалу Державної служби статистики України. Сформовано модель розвитку кадрового потенціалу організації за правилом колективного вибору та голосування Борда, яка передбачає оперативний, тактичний і стратегічний рівні управління кадровим потенціалом Державної служби статистики України.*

**Ключові слова:** модель розвитку кадрового потенціалу, правило колективного вибору та голосування Борда, Державна служба статистики України, експертні оцінки, метод евристичного прогнозування.

**Постановка проблеми.** Зміна парадигми суспільного розвитку є теоретичною підставою для переосмислення вихідних методичних і практичних положень розвитку кадрового потенціалу в органах державної служби України. Успішне розв'язання проблем розвитку й використання кадрового потенціалу в органах Державної служби України формуватиме основу ефективної системи управління організаціями, забезпечить підвищення продуктивності праці та сприятиме відродженню престижності державної служби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад і практичних положень розвитку кадрового потенціалу зробили вчені-економісти: Л. Д. Гармідер, І. Р. Бузько, О. В. Варганова, Г. О. Надьон, Quinn, Haslinda та інші [1–4].

**Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми.** У науковій літературі та більшість керівників або спеціалістів по кадровій

роботі не використовують науково-обґрунтованих підходів щодо формування моделі розвитку кадрового потенціалу. Управлінські рішення стосовно розвитку кадрового потенціалу організації приймаються інтуїтивно, відповідно до конкретної ситуації. Невирішеним аспектом загальної проблеми залишається питання формування моделі розвитку кадрового потенціалу шляхом використання наукових методів.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка моделі розвитку кадрового забезпечення на прикладі Державної служби статистики України.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** З метою вдосконалення управління кадровим потенціалом Державної служби статистики України та вирішення проблем його розвитку, враховуючи особливості діяльності організації [5], нами запропоновано відповідні заходи (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи з розвитку кадрового потенціалу Державної служби статистики України

Позначка заходу (альтернативи)	Сутність заходу з розвитку кадрового потенціалу організації
A	Удосконалення системи добору персоналу на державну службу для визначення найбільш кваліфікованих фахівців.
B	Удосконалення системи оплати праці на засадах забезпечення її конкурентоспроможності на ринку праці.
C	Проведення оцінювання й атестації працівників.
D	Покращення умов та організації праці.
E	Нормування праці відповідного рівня кадрового потенціалу.
F	Забезпечення прозорості, високого рівня відповідальності та звітності за виконання поставлених завдань.
G	Оновлення змісту державних стандартів професійного навчання, що відповідає перспективам розвитку державного управління та державної служби.
H	Здійснення нагляду за дотриманням професійної етики поведінки працівників.
I	Розвиток потенціалу особистості.
J	Покращення адаптаційних здібностей і розвиток інноваційних якостей персоналу.
K	Забезпечення організаційного розвитку управлінців.
L	Ефективне використання фінансових, трудових і матеріальних ресурсів.
M	Активні дії організації у напрямку використання можливостей, уникнення загроз, а також розвитку своїх сильних сторін і зменшення слабких сторін.
N	Забезпечення поінформованості працівників.
O	Розробка стандартних процедур і політик щодо розширення штату, навчання, розвитку та мотивації персоналу, надання компенсацій.
P	Планування праці.
Q	Проведення корпоративних заходів для підвищення командного духу.
R	Створення середовища, сприятливого для нарощування інтелектуального кадрового потенціалу організації.

S	Створення ефективної системи формування та розподілу державного замовлення на навчання, підготовку та перепідготовку працівників.
T	Планування трудової кар'єри персоналу.
U	Формування і втілення планів підготовки резерву.
V	Організація виробничої адаптації шляхом застосування методик адаптації нових працівників.
W	Удосконалення функціональної та організаційної структури державних органів відповідно рівня кадрового потенціалу підрозділів.
X	Удосконалення програми соціального розвитку.
Y	Поглиблення та розширення персональної безпеки і стабільності.

\*Джерело: розроблено автором

Важливим для формування моделі розвитку кадрового потенціалу організації є вибір оптимальних інструментів. Найбільш ефективним і оптимальним для застосування в системі Держкомстату серед них, на наш погляд, є правила колективного вибору та голосування, а також методи евристичного прогнозування.

Правила колективного вибору та голосування вирішують завдання колективного прийняття рішення, в якому кілька експертів повинні спільно обрати варіанти альтернатив. Правила колективного вибору та голосування передбачають прийняття систематичного рішення, яке опирається на індивідуальні думки експертів. Сутність правила колективного вибору та голосування Борда полягає у тому, що кожен експерт обирає варіанти альтернативних рішень, ранжуючи їх від найменш до найбільш важливого [6, с. 311].

Експертні оцінки отримуються шляхом аналізу й узагальнення експертами процесів, що

відбуваються у минулому і теперішньому, вони є неформальними методами, які дістали назву методів евристичного прогнозування [7, с. 164]. Експертні оцінки засновані на інтуїції і являють собою прогнози, що базуються на сумі знань, життєвого досвіду експерта, який дозволяє без будь-яких детальних розрахунків отримати судження про загальні риси та перспективи добре відомих йому явищ або подій. Проведено вибір експертів для формування моделі розвитку кадрового потенціалу Державної служби статистики України на основі обґрунтування розміру експертної групи. У даному випадку прийнято припущення, що з проблем розвитку кадрового потенціалу існує вибірка в 20 осіб. Враховуючи аспекти організаційного характеру, можна сформувати групу експертів у 10 чоловік. Вибір поетапності заходів з розвитку кадрового потенціалу в органах Державної служби статистики України здійснюється на основі експертних оцінок (табл. 2).

Таблиця 2

**Оцінки експертів щодо впорядкованості альтернатив розвитку кадрового потенціалу Державної служби статистики України\***

Оцінки експертів (кількість осіб)					
№	1	1	2	2	4
1	E	D	D	E	D
2	F	E	E	F	E
3	D	F	O	H	F
4	H	H	F	D	H
5	N	B	H	N	N
6	O	C	N	O	O
7	B	N	A	P	P
8	C	O	P	B	A
9	V	P	B	A	B
10	W	A	C	C	C
11	P	S	S	S	S
12	A	T	T	T	T
13	S	U	U	U	U
14	T	V	J	V	V
15	X	W	X	I	W
16	U	X	V	W	X
17	J	Y	W	K	G
18	Y	I	G	L	J
19	G	K	Y	X	Y
20	L	G	I	G	I
21	M	J	L	J	K
22	I	Q	K	Y	L
23	K	R	R	M	M
24	Q	L	M	Q	Q
25	R	M	Q	R	R

\*Джерело: складено за даними [6]

Розраховано згідно з правилами колективного вибору та голосування Борда:

$$\begin{aligned}
 A &= 1*12+1*10+2*7+2*9+4*8 = 86 \quad (1) & N &= 1*5+1*7+2*6+2*5+4*5 = 54 \quad (14) \\
 B &= 1*7+1*5+2*9+2*8+4*9 = 82 \quad (2) & O &= 1*6+1*8+2*3+2*6+4*6 = 56 \quad (15) \\
 C &= 1*8+1*6+2*10+2*10+4*10 = 94 \quad (3) & P &= 1*11+1*9+2*8+2*7+4*7 = 78 \quad (16) \\
 D &= 1*3+1*1+2*1+2*4+4*1 = 18 \quad (4) & Q &= 1*24+1*22+2*25+2*24+4*24 = 240 \quad (17) \\
 E &= 1*1+1*2+2*2+2*1+4*2 = 53 \quad (5) & R &= 1*25+1*23+2*23+2*25+4*25 = 244 \quad (18) \\
 F &= 1*2+1*3+2*4+2*2+4*3 = 29 \quad (6) & S &= 1*13+1*11+2*11+2*11+4*11 = 112 \quad (19) \\
 G &= 1*19+1*20+2*18+2*20+4*17 = 183 \quad (7) & T &= 1*14+1*12+2*12+2*12+4*12 = 122 \quad (20) \\
 H &= 1*4+1*4+2*5+2*3+4*4 = 40 \quad (8) & U &= 1*16+1*13+2*13+2*13+4*13 = 133 \quad (21) \\
 I &= 1*22+1*18+2*20+2*15+4*20 = 190 \quad (9) & V &= 1*9+1*14+2*16+2*14+4*14 = 139 \quad (22) \\
 J &= 1*17+1*21+2*14+2*21+4*18 = 180 \quad (10) & W &= 1*10+1*15+2*17+2*16+4*15 = 151 \quad (23) \\
 K &= 1*23+1*19+2*22+3*17+4*21 = 221 \quad (11) & X &= 1*15+1*16+2*15+2*19+4*16 = 163 \quad (24) \\
 L &= 1*20+1*24+2*21+2*18+4*22 = 210 \quad (12) & Y &= 1*18+1*17+2*19+2*22+4*19 = 193 \quad (25) \\
 M &= 1*21+1*25+2*24+2*23+4*23 = 232 \quad (13)
 \end{aligned}$$

Поетапність заходів з розвитку кадрового потенціалу в органах Державної служби статистики України за правилом колективного вибору та голосування Борда: D; F; H; E; N; O; P; A; B; C; S; T; U; V; W; X; J; G; I; Y; L; K; M; Q; R.

Згідно з отриманими результатами за правилом Борда, можна сформувати модель розвитку кадрового потенціалу Державної служби статистики України. Поетапність заходів з розвитку кадрового потенціалу організації згрупуємо в три рівні: оперативний, тактичний та стратегічний.

До оперативного рівня віднесемо такі заходи з розвитку кадрового потенціалу організації:

- Поліпшення умов та організації праці;
- Забезпечення прозорості, високого рівня відповідальності та звітності за виконання поставлених завдань;
- Здійснення нагляду за дотриманням професійної етики поведінки працівників;
- Нормування парці відповідного рівня кадрового потенціалу;
- Забезпечення поінформованості працівників;
- Розробка стандартних процедур і політик щодо розширення штату, навчання, розвитку та мотивації персоналу, надання компенсацій.

Тактичний рівень передбачає:

- Планування праці, а саме: моніторинг функціональних обов'язків працівників, планування і прогнозування продуктивності праці та якісно новий рівень інформаційно-технологічного забезпечення організації праці;
- Удосконалення системи добору персоналу на державну службу для визначення найбільш кваліфікованих фахівців, а саме: добір персоналу із застосуванням механізму ротації та прозорості просування по службі та впровадження процедури тестування при проведенні іспитів у процесі конкурсу на зайняття посад;
- Удосконалення системи оплати праці на засадах забезпечення її конкурентоспроможності на ринку праці шляхом заохочення працівників за результативну роботу та досягнення ними високих результатів, реалізації ефективних важелів морального заохочення, поширення дисциплінарних стягнень;
- Проведення оцінювання й атестації працівників шляхом запровадження сучасних гнучких методик оцінювання персоналу, спрямованих на забезпечення індивідуального розвитку працівників,

формування загальної бази критеріїв і показників оцінки на підставі конкретної системи, яка враховує специфіку організації і напрям її діяльності, забезпечення простоти та незалежності процедури оцінювання, проведення аудиту кадрового потенціалу, вивчення та врахування результатів оцінювання кадрового потенціалу, сертифікації персоналу;

- Створення ефективної системи формування та розподілу державного замовлення на навчання, підготовку та перепідготовку працівників, а саме визначення потреби у навчанні працівників, запровадження професійних стандартів, формування переліку вимог компетенцій працівників, ранжування професій працівників, аналіз кваліфікації працівників, покращення рівня охоплення і дієвості системи підвищення кваліфікації працівників, удосконалення професійних знань і навичок працівників шляхом здійснення професійного навчання, перепідготовка та стажування працівників;
  - Планування трудової кар'єри персоналу шляхом використання методології планування професійної діяльності та кар'єри на основі кількісних і якісних показників результативності діяльності;
  - Формування і втілення планів підготовки резерву на основі впровадження механізму попереднього відбору для внесення до резерву на посади державних службовців;
  - Організація виробничої адаптації шляхом застосування методик адаптації нових працівників;
  - Удосконалення функціональної та організаційної структури державних органів відповідно рівня кадрового потенціалу підрозділів.
- Заходи з розвитку кадрового потенціалу стратегічного рівня:
- Удосконалення програми соціального розвитку;
  - Поліпшення адаптаційних здібностей і розвиток інноваційних якостей персоналу;
  - Оновлення змісту державних стандартів професійного навчання, що відповідає перспективам розвитку державного управління та державної служби;
  - Розвиток потенціалу особистості;
  - Поглиблення та розширення персональної безпеки і стабільності;
  - Ефективне використання фінансових, трудових та матеріальних ресурсів;

- Забезпечення організаційного розвитку управлінців шляхом збільшення повноважень у прийнятті управлінських рішень, орієнтації управлінців на професійну кар'єру в межах організації та розвитку управлінського персоналу як аспекту групового управління та відповідно до змін в організації;
- Активні дії організації у напрямку використання можливостей, уникнення загроз, а також розвитку своїх сильних сторін і зменшення слабких сторін;
- Проведення корпоративних заходів для підвищення командного духу;
- Створення середовища, сприятливого для нарощування інтелектуального кадрового потенціалу організації.

Висновки. Завдяки отриманій поетапності заходів з розвитку кадрового потенціалу в системі Держкомстату, шляхом застосування правила колективного вибору та голосування Борда, було сформовано модель розвитку кадрового потенціалу організації. Дана модель передбачає оперативний, тактичний і стратегічний рівні управління кадровим потенціалом, що дасть змогу вдосконалити роботу з кадрами та сприятиме розвитку кадрового потенціалу організації. Практичне втілення запропонованої моделі розвитку кадрового потенціалу Державної служби статистики України спрямоване на здійснення розбудови інституту державної служби.

#### Список літератури

1. Гармідер Л. Д. Розвиток кадрового потенціалу за життєвим циклом торговельного підприємства / Л. Д. Гармідер // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – № 1 (70). – 2013. – С. 101–105.
2. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці : [монографія] / [Бузько І. Р., Варганова О. В., Надьон Г. О. та ін.]. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304с.
3. Quinn S. From Reactive to Proactive: High Impact Strategic HR. / S. Quinn. – Ventus Publishing ApS. – 2011. 60 p.
4. Haslinda A. Evolving Terms of Human Resource Management and Development / A. Haslinda // The Journal of International Social Research. – Vol. 2 / 9. – 2009. – P. 180–186.
5. Регламент Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Держкомстат України : [сайт]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Мулен Э. Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели : пер. с англ. / Э. Мулен. – М.: Мир, 1991. – 464 с.
7. Ямпольский С. М. Прогнозирование научно-технического прогресса : учеб. / С. М. Ямпольский, В. А. Лисичкин. – М.: Экономика, 1974. – 207 с.

#### Анотация

Ирина Павленко, Виктория Гонтюк

#### ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ СТАТИСТИКИ УКРАИНЫ ПО МЕТОДУ БОРДА

Акцентируется внимание на формировании модели развития кадрового потенциала путем использования научных методов. Предложены меры по развитию кадрового потенциала Государственной службы статистики Украины. Сформирована модель развития кадрового потенциала организации по правилу коллективного выбора и голосования Борда. Модель предусматривает оперативный, тактический и стратегический уровни управления кадровым потенциалом Государственной службы статистики Украины.

**Ключевые слова:** модель развития кадрового потенциала, правило коллективного выбора и голосования Борда, Государственная служба статистики Украины, экспертные оценки, метод эвристического прогнозирования.

#### Summary

Iryna Pavlenko, Viktoriya Gontiuk

#### FORMATION OF THE HRD MODEL IN THE STATE STATISTICS SERVICE OF UKRAINE BY THE BORD'S METHOD

The author focuses on formation of the human resource development (HRD) model by using scientific methods. This study provides the HRD measures in the State Statistics Service of Ukraine. The HRD model formed by the Bord's rule of collective choice and voting. The model provides an operational, tactical and strategic levels of human resource management in the State Statistics Service of Ukraine.

**Keywords:** human resource development (HRD) model, Bord's rule of collective choice and voting, the State Statistics Service of Ukraine, expert assessments, method of heuristic forecasting.

## ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

*Досліджуються підходи до моделювання оптимальної грошово-кредитної політики. Проаналізовано вплив монетарних інструментів НБУ на вільну ліквідність банківської системи, на основі чого побудовано оптимізаційну модель грошово-кредитної політики України.*

**Ключові слова:** грошово-кредитна політика, ставка рефінансування, ліквідність, кредит, економіка.

**Постановка проблеми.** В умовах економічного спаду та суспільно-політичної нестабільності одним із головних завдань центрального банку є підвищення обсягів кредитування реального сектору економіки з метою забезпечення швидкого виходу із кризи. Виконання цього завдання вимагає проведення чіткої і виваженої грошово-кредитної політики та досягнення високого рівня координації дій центрального банку та уряду.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Питанням ефективності та дієвості грошово-кредитної політики і грошово-кредитного регулювання приділили увагу багато як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, намагаючись побудувати оптимальні теоретико-практичні моделі. Однак найбільш відома теоретична модель, яка використовується для оцінки ефективності грошово-кредитного регулювання в умовах відкритої економіки, це модель Манделла-Флемінга, яка, по суті, є розширеною версією моделі неокласичного синтезу IS-LM для відкритої економіки і міститься практично у всіх підручниках з макроекономіки [1, с. 42]. У цій моделі ефективність грошово-кредитної політики залежить від вибраного режиму валютного курсу.

Однією з ключових передумов даної моделі є передумова про малу відкриті економіку, для якої внутрішня ставка відсотка збігається зі світовою. Фактично робиться ще одна передумова про досконалу мобільність капіталу між країнами.

Саме потоки капіталу, що спрямовуються в країну і з країни внаслідок зміни внутрішньої ставки відсотка, дозволяють забезпечити згадану рівність ставок відсотка. При виконанні вказаних передумов з моделі робиться відомий висновок про те, що при плаваючому режимі валютного курсу національна грошово-кредитна політика ефективна (у частині дії на реальний національний дохід), на відміну від бюджетно-податкової або зовнішньоторговельної політики, тоді як при фіксованому валютному курсі ситуація зворотна: грошово-кредитна політика повністю неефективна, а на рівень доходу впливають лише бюджетно-податкова і зовнішньоторговельна політика. При цьому механізм дії грошово-кредитної політики на економіку заснований на її впливі перш за все на валютний курс (вплив на ставку відсотка стає неможливим, оскільки вона вже не визначається усередині країни).

Грошово-кредитна політика при режимі фіксованого валютного курсу в цій моделі може

стати ефективною лише при проведенні девальвації або ревальвації. Проте цей ефект буде тимчасовим, оскільки згодом приведе до вирівнювання рівнів цін між країнами. Ачasta зміна значення фіксованого курсу викличе зниження довіри до політики грошової влади.

Очевидним винятком з моделі Манделла-Флемінга є випадок великої відкритої економіки, яка може робити вплив на світову ставку відсотка. Класичним прикладом такої економіки є США. У цьому випадку дія грошово-кредитної політики на випуск виявляється проміжною між випадками закритою і малою відкритою економікою.

Модель також не враховує широкого спектра режимів валютного курсу, які знаходяться між вільним плаванням і фіксованим валютним курсом: від керованого плавання до різних видів так званої «м'якої прив'язки» валютного курсу (до них відносяться «повзуча прив'язка», валютний коридор – горизонтальний і з похилими межами і ряд інших). У разі використання «м'якої прив'язки» грошово-кредитна політика отримує обмежену міру автономності (в порівнянні з режимом повністю фіксованого валютного курсу) [1, с. 44].

Окреме питання – як визначається світова ставка відсотка. Теоретично вона може встановлюватися за угодою, досягнутою між групою країн їх центральними банками, або центральним банком найбільшої країни в світовій валютній системі. Вочевидь, що сучасні реалії описуються швидше другим варіантом.

Більш поглиблено вплив грошово-кредитного регулювання в умовах відкритої економіки вивчався в рамках монетарного підходу до аналізу платіжного балансу. Він розвивався за двома, багато в чому незалежними, напрямками: продовженню лінії Дж. М. Кейнса [2] (привнесло монетарні чинники в модель мультиплікатора для платіжних балансів) і Г. Джонсона [3] (підкреслено антикейнсіанський і монетарний характер підходу). Значний внесок у цей підхід зробив у своїх відносно пізніших працях (з середини 1960-х років) і Р. Манделл [4].

Розглядаючи питання про можливості грошово-кредитної політики при різних режимах валютного курсу, М. Девере (M. Devereux) і Ч. Енгел (C. Engel) прийшли до досить несподіваних висновків [5]. На основі праці М. Обстфельда (M. Obstfeld) і К. Рогоффа (K. Rogoff) вони розробили стохастичну оптимізуючу модель загальної рівноваги з двома країнами і негнучкими цінами. Вони визначали оптимальну грошово-

кредитну політику, використовуючи в якості критерію добробут споживачів [6].

Результат моделі залежить від того, в якій валюті встановлюються ціни. Один з варіантів (у неявному вигляді, що в основному використався до цього в літературі) – ціни встановлюються у валюті виробника (producer-currency pricing, PCP). У результаті при змінах валютного курсу ціни товарів, що імпортуються, змінюються на ту ж величину. Але є і інший варіант (на думку авторів, що більше співвідноситься з емпіричними даними): ціни встановлюються у валюті споживачів (local-currency pricing, LCP). Загальний висновок праці Діверові і Енгела полягає в тому, що в разі встановлення цін у валюті споживача оптимальна грошово-кредитна політика у відповідь на реальні шоки сповна узгоджується з режимом фіксованого валютного курсу. Цей висновок вельми цікавий, оскільки фактично спростовує висновки моделі Манделла-Флемінга.

Алена практики, на наш погляд, найбільш оптимальною грошово-кредитною політикою буде та, яка має достатню гнучкість залежно від зміни ситуації в економіці країни та світу.

Зважаючи на циклічність розвитку економіки грошово-кредитна політика в період піднесення повинна не допустити «перегріву» економіки, в період спаду – мінімізувати негативні наслідки кризи для економіки та сприяти швидкому подоланню нестабільності на фінансових ринках, в період стагнації – створити імпульс для економічного зростання.

Тож на сьогодні, коли світова економіка й економіка України перебуває в стані стагнації

критерієм, ефективності грошово-кредитної політики є не темп інфляції чи стабільність валютного курсу, а забезпечення економічних агентів грошима, забезпечення ефективності функціонування всієї банківської системи та найбільш повного використання активів банків і заощаджень населення на потреби економіки. У сьогоднішніх умовах грошово-кредитна політика не повинна проводитися окремо від бюджетної, фінансової політики і навпаки.

Виходячи із вищезазначеного, метою даної статті є побудова й обґрунтування оптимальної моделі грошово-кредитного регулювання економіки, спрямованої на досягнення оптимального рівня ліквідності банківської системи України та створення умов для активізації кредитування реального сектору.

**Виклад основного матеріалу.** Як зазначалося вище, під ефективністю грошово-кредитної політики НБУ ми розуміємо досягнення достатнього рівня забезпеченості банків вільною ліквідністю і, в свою чергу, забезпеченість якісного приросту кредитування реального сектору економіки.

Провівши аналіз показників ліквідності системи комерційних банків і темпів приросту кредитування реального сектору економіки, можна зробити висновок, що оптимальним обсягом вільної ліквідності буде обсяг вільних коштів на коррахунках комерційних банків (обсяг коштів на коррахунках загальний – обсяг коштів у обов’язкових резервах = вільна ліквідність) у межах від 6 до 10 млрд. грн. (рис. 1).

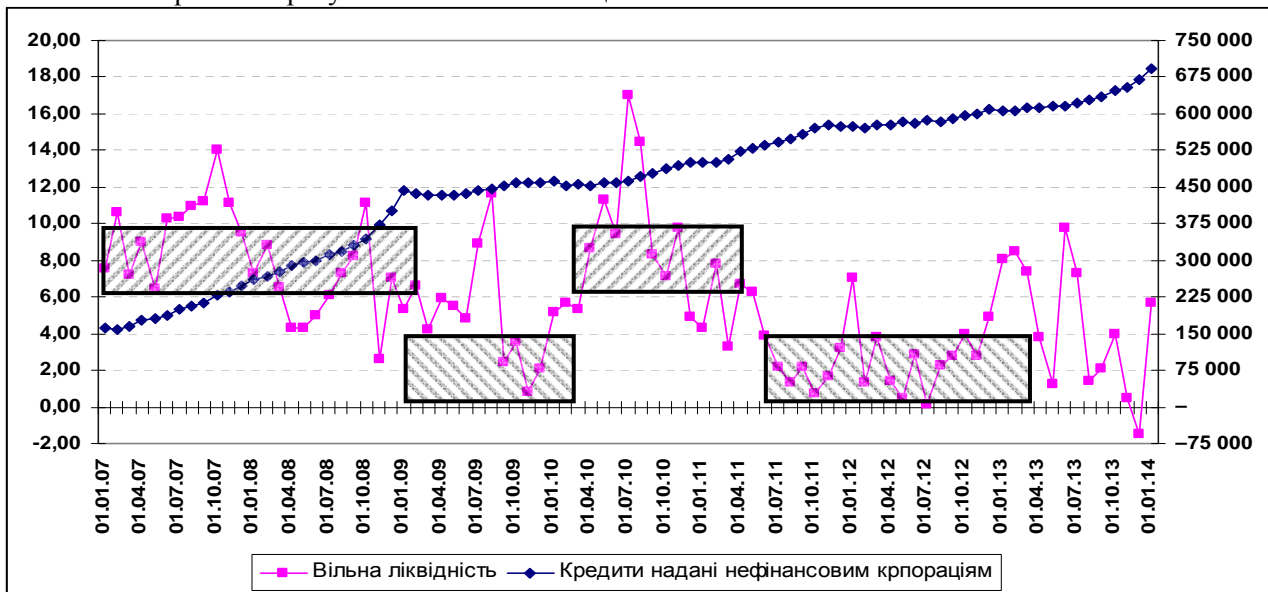


Рис. 1. Динаміка обсягів вільної ліквідності банківської системи та наданих кредитів комерційними банками у 2007-2014 роках\*

\*Розраховано автором на основі даних НБУ [7]

Та зазначимо, що при аналізі взаємозв'язку інструментів грошово-кредитної політики та показника вільної ліквідності не потрібно нехтувати станом ділового клімату в державі і за кордоном, а також рівнем довіри до банківської системи з боку економічних агентів, який відображається на динаміці обсягу депозитів.

Використовуючи потужний апарат кореляційного аналізу, а саме крос-кореляцію, яка дає можливість визначити домінуючі кореляції між двома процесами, визначимо рівні впливу інструментів грошово-кредитної політики на обсяг вільної ліквідності системи комерційних банків. Отримані результати зводимо в таблицю (табл. 1).

Коефіцієнти крос-кореляції між інструментами монетарної політики та показником вільної ліквідності в період стагнації (1.01.2011-1.01.2014)\*

Показники		0	1	2	3	4	5	6
		період	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць
		0	1	2	3	4	5	6
Середньозважена ставка рефінансування, %	X1	-0,0611	-0,0106	-0,1470	-0,1891	<b>-0,3456</b>	<b>-0,4505</b>	<b>-0,4429</b>
Норма обов'язкових резервів (середня за видами резервування, в інозем. валюті), %	X2	0,0318	0,1053	0,1894	0,2622	<b>0,3957</b>	<b>0,4691</b>	<b>0,3934</b>
Обсяг коштів на депозитних сертифікатах, млрд. грн.	X3	<b>-0,1670</b>	<b>-0,1261</b>	<b>0,1241</b>	0,1175	-0,0056	0,0623	-0,0011
Сальдо валютних інтервенцій НБУ, млрд. дол. США	X4	-0,0870	<b>0,1203</b>	<b>0,1766</b>	-0,0005	0,0761	0,1953	-0,0063
Обсяг депозитів, залучених банками, млрд. грн.	X5	0,1731	0,1478	0,2226	0,2076	<b>0,2835</b>	<b>0,3612</b>	<b>0,3376</b>

\*Розраховано автором на основі даних НБУ [7]

Таблиця 1 показує, що ефективність впливу середньозваженої ставки рефінансування, в короткостроковій перспективі (1-2 місяці), на обсяг вільної ліквідності вкрай низька і, фактично, дорівнює нулю. Спостерігається зростання впливу обсягу норми обов'язкового резервування, однак, на нашу думку, даний вплив не настільки стимулюючий, а як «бар'єр для подолання», адже складається враження, що банки збільшують свою ліквідність тільки для отримання позитивного сальдо вільної ліквідності. Низький вплив обсягу коштів на депозитних сертифікатів і сальдо валютних інтервенцій, що, на наш погляд, пояснюється «голодом ліквідності» в системі

$$y = -1,0882x_1 - 7,8568x_2 - 0,4559x_3 - 0,0570x_4 + 13,0241x_5 - 60,7689 \quad (1)$$

де:  $y$  – стан вільної ліквідності в умовах стагнації економіки;  $x_1$  – середньозважена ставка рефінансування;  $x_2$  – норма обов'язкового резервування (середня за видами резервування, в іноземній валюті);  $x_3$  – обсяг коштів на депозитних сертифікатах;  $x_4$  – сальдо валютних інтервенцій НБУ;  $x_5$  – обсяг депозитів у банківській системі.

Аналізуючи особливості ведення грошово-кредитної та валютної політики Національного банку на сучасному етапі, не варто відкидати той факт, що НБУ в деякій мірі є заручником ситуації, коли чинниками інфляції є немонетарні складові, а втримувати її рівень доводиться монетарними методами. Тож спрямованість НБУ на підтримку, за будь-яку ціну, стабільного обмінного курсу гривні до долара США було вимушеною дією, як і стиснення ліквідності банківської системи України. Але на наш погляд, оптимальним на сьогодні, варіантом грошово-кредитного регулювання буде той, який спрямований на запуск

$$y = a_0 \prod_{i=1}^n x_i^{a_i}, i = \overline{1,4}, \quad (2)$$

де  $y$  – вільна ліквідність;  $x_1$  – середньозважена ставка рефінансування, %;  $x_2$  – норма обов'язкового резервування, %;  $x_3$  – обсяг коштів на депозитних сертифікатах в НБУ, млрд. грн.;  $x_4$  – сальдо валютних інтервенцій НБУ, млрд. дол. США;  $a_1, a_2, a_3, a_4$  – коефіцієнти еластичності.

Виробнича функція (2) побудована на базі статистичних даних за період з 01.01.2011 року по 01.01.2014 року за допомогою пакету «Аналіз

комерційних банків, які не мають достатньо коштів як для купівлі іноземної валюти, так і для розміщення на депозитних сертифікатах, а тим більше й на кредитному ринку. Позитивний вплив на стан ліквідності має приріст депозитів, що пояснюється не стільки відновленням довіри до банківської системи з боку економічних агентів, стільки браком джерел ліквідності для банків, які з метою підтримки свого безперебійного функціонування підвищують ставки на депозити.

Економіко-математична багатofакторна лінійна модель монетарної політики НБУ періоду стагнації буде такою:

«маховика» національної економіки шляхом кредитного стимулювання або кількісного пом'якшення. У такому разі Національному банку України слід вдатися до збільшення обсягу ліквідності вітчизняної банківської системи, тобто до стимулювання кредитної діяльності, адже, як свідчить практика, високий рівень вільної ліквідності банківської системи є запорукою зростання обсягів кредитування (див. рис. 1).

Задля визначення оптимального обсягу ліквідності системи комерційних банків побудуємо оптимізаційні економіко-математичні моделі виду виробничої функції (2), за допомогою яких можна регулювати ефективність інструментів грошово-кредитної політики, передусім середньозваженої ставки рефінансування (як ставки, на основі якої формуються ціни на кредити рефінансування, і яка гнучкіша, ніж облікова ставка) та норми обов'язкового резервування.

даних», EXCEL. Провівши математичні перетворення моделі, отримуємо співвідношення

зміни значення показника вільної ліквідності,  $\frac{y_1}{y}$ ,

яке використовуємо для побудови імітаційної таблиці (табл. 2).



$$y_1 = a_0 (k_1 x_1)^{a_1} (k_2 x_2)^{a_2} x_3^{a_3} x_4^{a_4}; y_1 = a_0 (0,9 x_1)^{a_1} (x_2)^{a_2} x_3^{a_3} x_4^{a_4};$$

$$y_1 = a_0 \times 0,9^{a_1} \times x_1^{a_1} \times 1^{a_2} \times x_2^{a_2} \times x_3^{a_3} \times x_4^{a_4}; \frac{y_1}{y} = \frac{a_0 \times 0,9^{a_1} \times x_1^{a_1} \times 1^{a_2} \times x_2^{a_2} \times x_3^{a_3} \times x_4^{a_4}}{a_0 \times x_1^{a_1} \times x_2^{a_2} \times x_3^{a_3} \times x_4^{a_4}} = 0,9^{a_1} \times 1^{a_2}.$$

При заповненні імітаційної таблиці значення  $x_3, x_4$  вважаємо фіксованими, а величини  $x_1$  і  $x_2$  змінюємо в заданому нами порядку (з інтервалом величиною 1%).

Таблиця 2

**Імітаційне моделювання грошово-кредитної політики НБУ  
в період стагнації (ставка рефінансування/норма резервування)\***

		Динаміка зміни значення середньозваженої ставки рефінансування											
		0,62	0,61	0,6	0,59	0,58	0,57	0,56	0,55	0,54	0,53	0,52	
Динаміка зміни значення норми обов'язкового резервування	0,8	1,6883	1,7096	1,7315	1,7540	1,7773	1,8012	1,8259	1,8514	1,8777	1,9050	1,9331	-20%
	0,79	1,7032	1,7247	1,7468	1,7695	1,7929	1,8171	1,8420	1,8677	1,8943	1,9218	1,9501	-21%
	0,78	1,7184	1,7401	1,7624	1,7853	1,8090	1,8333	1,8585	1,8844	1,9112	1,9389	1,9676	-22%
	0,77	1,7340	1,7558	1,7783	1,8015	1,8253	1,8499	1,8753	1,9015	1,9285	1,9565	1,9854	-23%
	0,76	1,7499	1,7719	1,7946	1,8180	1,8421	1,8669	1,8925	1,9189	1,9462	1,9744	2,0036	-24%
	0,75	1,7662	1,7884	1,8113	1,8349	1,8592	1,8842	1,9101	1,9368	1,9643	1,9928	2,0222	-25%
	0,74	1,7828	1,8052	1,8284	1,8522	1,8767	1,9020	1,9281	1,9550	1,9828	2,0115	2,0412	-26%
	0,73	1,7998	1,8225	1,8458	1,8698	1,8946	1,9201	1,9465	1,9737	2,0017	2,0307	2,0607	-27%
	0,72	1,8172	1,8401	1,8637	1,8879	1,9129	1,9387	1,9653	1,9928	2,0211	2,0504	2,0807	-28%
	0,71	1,8351	1,8582	1,8820	1,9065	1,9317	1,9578	1,9846	2,0123	2,0409	2,0705	2,1011	-29%
	0,7	1,8533	1,8767	1,9007	1,9254	1,9509	1,9772	2,0044	2,0323	2,0613	2,0911	2,1220	-30%
		-38%	-39%	-40%	-41%	-42%	-43%	-44%	-45%	-46%	-47%	-48%	

\*Розраховано автором на основі даних НБУ [7]

Відповідно до цієї моделі, середньозважену ставку рефінансування необхідно знизити на 42% (до 5,1 п.п.), норму обов'язкового резервування – на 26 % (до 6,3 п.п.) при фіксованих значеннях  $x_3, x_4$ . Зниження ставки рефінансування та норми обов'язкового резервування теоретично повинно призвести до зростання вільної ліквідності системи комерційних банків з 3,97 млрд. грн. до 7,45, що дозволило б відновити кредитування реального сектору та підвищити рівень фінансової стійкості банків.

Однак, задля більшого ефекту впливу монетарної політики на стан ліквідності банківської системи, необхідно також знизити сальдо валютних інтервенцій на 50% (з 0,29 млрд. дол. до 0,14 млрд. дол.) та обсяг коштів на депозитних сертифікатах на 50% (з 13,54 до 6,77 млрд. грн.) (табл. 3). При такому пом'якшенні індикаторів монетарної політики теоретично середній обсяг ліквідності системи комерційних банків становитиме 8,0 млрд. грн., чого, на наш погляд, буде достатньо для відновлення кредитування реального сектора економіки на сучасному етапі.

Оптимізація грошово-кредитної політики тільки за рахунок зміни значень її індикаторів є короткостроковим заходом, а його ефективність залежатиме від здатності ринку поглинути додаткову ліквідність, адже мінімальний рівень ліквідності системи комерційних банків залежить

не тільки від наявності ліквідних ресурсів та можливостей швидкого та дешевого залучення ліквідних коштів (наприклад у НБУ), а й від можливостей ефективного розміщення таких коштів.

В Україні, у період стагнації, спостерігається дещо парадоксальна ситуація, коли середній обсяг вільної ліквідності в банківській системі коливається в межах 3-5 млрд. грн. і при цьому, НБУ проводить мобілізаційні операції, в середньому, на суму 9-10 млрд. грн., що свідчить про неможливість банків ефективно розмістити кошти. Тому поряд зі зниженням ставок рефінансування та норми обов'язкового резервування необхідно створити умови для активного розміщення ліквідних коштів, в першу чергу вжити заходів щодо забезпечення позитивного ділового клімату. У даному випадку ефективність грошово-кредитної політики залежить не тільки від дій Національного банку України, а від загальноекономічної політики держави, передусім фіскальної.

Отже, на сьогодні основне завданням економічної політики держави, поряд із відновленням кредитування реального сектора економіки, полягає у створенні позитивного ділового клімату, що сприятиме зростанню кредитоспроможності та конкурентоспроможності національного виробника.

Імітаційне моделювання грошово-кредитної політики НБУ в період стагнації (валютні інтервенції/депозитні сертифікати)

		Динаміка зміни обсягу коштів на депозитних сертифікатах											
		0,55	0,54	0,53	0,52	0,51	0,5	0,49	0,48	0,47	0,46	0,45	
Динаміка зміни сальдо валютних інтервенцій НБУ	0,58	1,0664	1,0662	1,0661	1,0660	1,0659	1,0658	1,0657	1,0656	1,0654	1,0653	1,0652	-42%
	0,57	1,1223	1,1238	1,1254	1,1270	1,1286	1,1302	1,1319	1,1336	1,1354	1,1372	1,1390	-43%
	0,56	1,1248	1,1264	1,1279	1,1295	1,1311	1,1328	1,1345	1,1362	1,1379	1,1397	1,1416	-44%
	0,55	1,1274	1,1290	1,1305	1,1321	1,1337	1,1354	1,1371	1,1388	1,1405	1,1423	1,1442	-45%
	0,54	1,1301	1,1316	1,1331	1,1347	1,1364	1,1380	1,1397	1,1414	1,1432	1,1450	1,1469	-46%
	0,53	1,1327	1,1343	1,1358	1,1374	1,1391	1,1407	1,1424	1,1441	1,1459	1,1477	1,1496	-47%
	0,52	1,1355	1,1370	1,1386	1,1402	1,1418	1,1435	1,1452	1,1469	1,1487	1,1505	1,1524	-48%
	0,51	1,1383	1,1398	1,1414	1,1430	1,1446	1,1463	1,1480	1,1498	1,1515	1,1534	1,1552	-49%
	0,5	1,1412	1,1427	1,1443	1,1459	1,1475	1,1492	1,1509	1,1526	1,1544	1,1563	1,1581	-50%
	0,49	1,1441	1,1456	1,1472	1,1488	1,1505	1,1521	1,1539	1,1556	1,1574	1,1592	1,1611	-51%
	0,48	1,1471	1,1486	1,1502	1,1518	1,1535	1,1552	1,1569	1,1586	1,1604	1,1623	1,1642	-52%
		-45%	-46%	-47%	-48%	-49%	-50%	-51%	-52%	-53%	-54%	-55%	

\*Розраховано автором на основі даних НБУ [7]

У контексті ефективного розміщення коштів отриманих шляхом рефінансування, важливе значення має наявність платоспроможного попиту на кредити з боку економічних агентів, адже у випадку недостатньої платоспроможності та кредитоспроможності позичальника, кредитні ризики для банку значно зростають, а отже, зростають як ставки за кредитами, так і посилюється небажання банків розміщувати кошти в ризикові проекти.

Аналізуючи сучасний стан розвитку реальної економіки України, варто звернути увагу на три основні фактори впливу на стан платоспроможності та кредитоспроможності вітчизняних підприємств, а зокрема, на:

- високий рівень податкового навантаження на прибуток (за різними даними від 50% до 70%). Високе податкове навантаження на прибуток знижує ефективність діяльності підприємства, знижує можливості для самофінансування, переобладнання, впровадження інновацій і, що головне, знижує можливості залучити великий за обсягом та довгостроковий кредит, окрім цього, високе податкове навантаження та бюрократизація підприємницької діяльності призводить до тінізації економіки і, як наслідок, представлення «прикрашеної» звітності підприємств у банк;

- відсутність чіткої стратегії розвитку національного виробника, державних (пільгових) програм розвитку пріоритетних галузей економіки, спрощеної процедури реєстрації підприємств малого бізнесу. Відсутність стратегії розвитку зумовлює короткострокову прогнозованість розвитку економіки, галузі, конкретного підприємства, що призводить до короткостроковості кредитування;

- відсутність механізмів розподілу кредитних ризиків між державою та комерційними банками при кредитуванні підприємств малого та середнього бізнесу, а також підприємств пріоритетних галузей економіки. Власне відсутність такого розподілу кредитних ризиків

зумовлює застосування високих ставок за кредитами та короткостроковість кредитування.

Вплив зазначених вище факторів на діяльність вітчизняних підприємств є однією з основних причин високої збитковості економіки України, адже, за офіційними даними, 50% підприємств збиткові [8].

Відтак з метою забезпечення позитивного ділового клімату в Україні, необхідно провести ряд реформ в напрямку зниження податкового навантаження на прибуток підприємств та зниження рівня бюрократизації підприємницької діяльності, тобто скасувати велику кількість дозволів, яких вимагають для реєстрації та початку діяльності нового підприємства, зменшити час на реєстрацію нового бізнесу з кількох днів, а в окремих випадках і тижнів, до однієї години, як це зроблено в Малайзії, Сінгапурі, Гонконгу. Варто також використати досвід країн Східної Азії, ЄС та США у сфері підтримки розвитку малого і середнього бізнесу шляхом надання державних гарантій за кредитами, розмір яких залежить від галузі економіки, яку представляє підприємство, створення державних гарантійних фондів і фондів підтримки малого бізнесу, впровадження державних цільових програм розвитку пріоритетних галузей економіки, звільнення на 1-2 роки від податків новостворених підприємств малого бізнесу. Без вищезазначених кроків подолати дилему – «немає розвитку, бо не має доступного кредиту – немає кредиту, бо немає розвитку» буде не можливо. Адже за відсутності розвитку виробництва, збільшення обсягів оборотних коштів, прибутковості, зростання робочих місць дуже важко залучити відповідний обсяг ліквідних коштів за прийнятною ціною.

Окрім цього, в ролі доповнюючі оптимізаційних механізмів грошово-кредитної політики, враховуючи світовий досвід, повинні стати операції на відкритому ринку та широкий набір інструментів рефінансування, залежно від економічної кон'юнктури. Однак ширше використання операцій на відкритому ринку потребує розвинутого фондового ринку, для

розвитку якого потрібно докласти чимало зусиль. Щодо механізмів рефінансування, то в даному випадку, на наш погляд, ефективним буде селективне кредитування та пільгове рефінансування банків, які кредитують реальний сектор економіки.

Не останнє місце на шляху до оптимізації грошово-кредитної політики займають «неринкові елементи» в ринковій економіці, тобто непрозорість саме у механізмі рефінансування НБУ (що мало місце під час кризи у 2008 році), а

також низький рівень незалежності Національного банку України, що знижує можливості здійснювати більш ефективну монетарну політику.

Отже, в сьогоденнішніх реаліях розвитку вітчизняної економіки для відновлення кредитування реального сектора економіки оптимізації грошово-кредитної політики НБУ недостатньо без узгодженості та підвищення ефективності загальноекономічної політики держави.

#### Список літератури:

1. Головин М. Теоретические подходы к проведению денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации / М. Головин // Вопросы экономики. - №4. - 2009. - С. 42-58
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж.М. - М.: Гелиос АРВ, 2002. - 352 с.
3. Johnson H. G. Essays in monetary economics / H.G. Johnson // Harvard University Press, 1967 - 332 p.
4. Самуэльсон П. Работы Нобелевских лауреатов по экономике Хрестоматия по истории экономической мысли / Самуэльсон П., Джон Ричард Хикс Дж. Р. и др.. - Минск: БелГУ, 2010. - 3069 с.
5. Devereux M. Monetary Policy in the Open Economy Revisited: Price Setting and Exchange Rate Flexibility / Devereux M., Engel C. // NBER Working Paper. - 2000. - № 7665. - P. 3-11.
6. Obstfeld M. Risk and Exchange Rates / Obstfeld M., Rogoff K. // NBER Working Paper. 1998. № - 6694. - P21-27
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

#### Аннотация

Віталій Рудан

#### ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

*Исследуются подходы к моделированию оптимальной денежно-кредитной политики. Проанализировано влияние монетарных инструментов НБУ на свободную ликвидность банковской системы, на основе чего построено оптимизационную модель денежно-кредитной политики Украины.*

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, ставка рефинансирования, ликвидность, кредит, экономика.

#### Summary

Vitaliy Rudan

#### OPTIMIZATION MODEL MONETARY POLICY OF UKRAINE

*This article investigates the approaches of modeling the optimal monetary policy. The influence of the monetary instruments of National Bank of Ukraine on the free liquidity of the banking system has been analyzed. As a result the author develops the optimization model of monetary policy in Ukraine.*

**Keywords:** monetary policy, the refinancing rate, liquidity, credit, economy.

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<b>Краус Н.М.</b> Дифузія інновацій та вплив на неї ризиків мислення.....	3
<b>Грабовецький Б.Є., Зянько В.В.</b> Венчурні фонди: аналіз стану та прогнозування перспектив розвитку.....	10
<b>Дутчак А.В.</b> Владна концепція розподілу доходів.....	16

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Запорожець Г.В., Кучер М.М.</b> Соціальні фактори розвитку аграрної сфери України.....	20
<b>Антохов А.А.</b> Державне регулювання ринку праці в інформаційній економіці.....	24
<b>Костюк І.В.</b> Державне гарантування зайнятості населення України.....	28
<b>Лащак В.В., Лащак Т.В.</b> Аналіз системи захисту прав споживачів в Україні та вплив внутрішніх факторів на її ефективність.....	31
<b>Удовиченко В.П.</b> Оплата праці як домінанта регіонального соціально-економічного розвитку...	38
<b>Яковлєва А.Ю.</b> Нові тенденції в туристичній індустрії. Вплив розвитку інформаційних технологій та глобалізації.....	43
<b>Остапенко Т. В.</b> Пріоритетні напрями розвитку вітчизняного АПК в умовах глобалізаційних викликів.....	47

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Буднікевич І.М., Крупенна І.А., Романюк Н.В.</b> Узгодження організаційної культури та напрямів стратегічного розвитку вищого навчального закладу: маркетинговий підхід.....	52
<b>Буднікевич І.М., Черданцева І.Г.</b> Вплив соціально-економічних чинників на розвиток регіональних торговельних мереж.....	58
<b>Попело О.В.</b> Мотиваційні та стримуючі фактори інноваційного розвитку малого підприємництва.....	62
<b>Білик Л.С., Боднарук О.О., Ткаченко І.В.</b> Формування та реалізація механізму управління виробничими ризиками.....	69
<b>Карлова О.А.</b> Стан і перспективи розвитку сучасного ринку юридичних послуг (на прикладі ринку США).....	74
<b>Кондратенко Н.О., Новікова М.М.</b> Побудова логістичної стратегії підприємств.....	78
<b>Романич І.Б.</b> Поштова логістика: менеджмент і адміністрування операційної діяльності	82
<b>Гавриш І.І.</b> Трансформація структури ринку медичних послуг у сучасних умовах.....	91
<b>Баранник О.А., Клипач А.Я.</b> Маркетингова стратегія підприємства та її залежність від умов зовнішнього середовища.....	95
<b>Ділай Н.Г.</b> Вітчизняний досвід функціонування холдингових структур у діяльності підприємств.....	98

<b>Осадчук Ю.М.</b> Напрямки вдосконалення системи планування господарських систем у сучасних умовах господарювання.....	<b>102</b>
<b>Гуня В.О., Дробот Ю.Г.</b> Особливості формування власного капіталу.....	<b>106</b>
<b>Базилевич В.М.</b> Оцінка рівня економічної безпеки підприємств АПК.....	<b>109</b>

## **РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Шевчук А.В.</b> Інноваційно-креативна, освітня та наукова метрополійні функції міста Львова: підходи до оцінки.....	<b>115</b>
<b>Герасимчук З.В., Клімович О.М.</b> Аналіз ефективності процесів міжрегіональної взаємодії регіонів України.....	<b>120</b>
<b>Орел О.І.</b> Організаційні аспекти надання послуги по роздільному збору ресурсоцінних компонентів відходів у сільській місцевості.....	<b>124</b>

## **ФІНАНСИ. ПОДАТКИ**

<b>Бабух І.Б.</b> Методологія фінансових імперативів сталого розвитку міста.....	<b>129</b>
<b>Жебчук Л.Л.</b> Удосконалення пільгового механізму системи оподаткування доходів населення.....	<b>133</b>
<b>Жебчук Р.Л.</b> Необхідність оцінювання якості бюджетного планування в умовах реформування бюджетної системи України.....	<b>136</b>

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ**

<b>Бондаренко Н.М., Зеленська К.І.</b> Використання інформаційних систем і технологій у бухгалтерському обліку на малих підприємствах.....	<b>140</b>
<b>Біляр А.І.</b> Облікове забезпечення побудови похідних балансів, зорієнтованих на стратегію.....	<b>144</b>

## **ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ**

<b>Григорків В.С., Кибич Г.П.</b> Моделі економіки з урахуванням ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.....	<b>150</b>
<b>Павленко І.І., Гонтюк В.А.</b> Формування моделі розвитку кадрового потенціалу державної служби статистики України за методом Борда.....	<b>154</b>
<b>Рудан В.Я.</b> Оптимізаційна модель грошово-кредитної політики України.....	<b>158</b>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Випуск 717  
Економіка**

**Збірник наукових праць**

Науковий редактор  
д.е.н., проф. Нікіфоров П.О.

Літературний редактор  
Лупул О.О.